

Досліджуються актуальні проблеми теорії та практики ринкових перетворень в Україні, розкриваються особливості інституційних аспектів теоретичної спадщини Київської політекономічної школи, наводиться розгорнутий аналіз стану та перспектив підготовки національних наукових кадрів у класичних університетах.

The edition deals with topical problems of the theory and practice of market transformations in Ukraine. Specific features of institutional aspects of theoretic political economics heritage in Kiev are revealed.

Comprehensive analysis of the current state and perspectives of training national specialists at classical universities are described..

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д.Базилевич, д-р екон. наук, проф.
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	В.М.Шелудько, канд. техн. наук, доц. (заст. відп. ред.), А.А.Чухно, д-р екон. наук, проф., акад. НАН України; Д.М.Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України; П.М.Леоненко, канд. екон. наук, проф.; В.О.Мандибур, д-р екон. наук, проф.; О.І.Черняк, канд. фіз.-мат. наук, доц.; В.А.Євтушевський, д-р екон. наук, проф.; А.В.Шегда, д-р екон. наук, проф.; О.Д.Василик, д-р екон. наук, проф.; В.Г.Швець, д-р екон. наук, проф.; А.О.Старостіна, д-р екон. наук, проф.; І.О.Лютій, д-р екон. наук, проф.; Г.Н.Климко, д-р екон. наук, проф.; П.С.Єщенко, д-р екон. наук, проф.; В.Л.Осецький, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.).
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, корп. економічного факультету; ☎ (38044) 259 7182
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 9 вересня 2004 року (протокол № 2)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 09.06.99
Зареєстровано	Міністерством інформації України. Свідоцтво про Державну реєстрацію КІ № 251 від 31.10.97
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет" Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01030, Київ-30, б-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 3172, 239 3222; факс 234 0105

Маслов А.О. Інституційні аспекти творчих здобутків вчених-економістів Київського національного університету імені Тараса Шевченка (XIX – початок XX ст.)	4
Мандибур В.О. Інституційні чинники забезпечення функціонування державної форми власності в умовах транзитивної економіки	8
Гайдай Т.В. Інституційні аспекти теоретичної спадщини Київської політекономічної школи	12
Кондрашова-Діденко В.І. Закономірності впливу економічної культури на господарювання у транзитивних умовах	17
Смолін І.В. Формати стратегічної передбачуваності змін зовнішнього середовища організації	20
Черваньов Д.М. Фундаментальні дослідження – місія класичних університетів	24
Жилінська О.І. Проблеми підготовки національних наукових кадрів	28
Фещенко Є.А., Головка І.В. Динаміка співвідношення активів підприємства як критерій фінансової стійкості	32
Кухта П.В. Перспективи використання моделі ціноутворення на ринку капіталів у практиці оцінювання вартості власного капіталу підприємств України	36
Черваньов Д.М., Нетребя І.О. Оцінка ефективності впровадження інформаційних систем управління на підприємстві	38
Обушна О.М. Сучасний стан та проблеми розвитку ринку небанківських фінансових послуг в Україні	40
Голубнича Г.П. Удосконалення обліково-аналітичного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень	44
Гура Н.О. Облік оренди майна в житлово-комунальному господарстві	45
Ковальчук С.С. Яка модель інноваційного розвитку відповідає економічним інтересам України?	48
Криклій А.С. Фінансування вищої освіти у трансформаційній економіці	51
Бакун Ю.В. Окремі аспекти використання економічної категорії "амортизація" в сучасних умовах господарювання	53
Вернигора Л.В. Трактування проблем паперово-грошового обігу та фінансово-кредитної системи в творах М.Х.Бунге	56

CONTENTS

Maslov A. Institutional aspects of the creative achievements of the scientists-economists of the Taras Shevchenko Kyiv national university (XIX – beginning of XX century)	4
Mandubyr V. Institutional factor functional of public property	8
Gayday T. Institutional aspects of the Kiev political economy school heritage	12
Kondrashova-Didenko V. Laws governing the economic culture influence on the economy in transitional conditions.....	17
Smolin I.. Formats of strategic predictability of external organizational environment	20
Chervanov D. The fundamental research – mission of classical universities	24
Zhylynska O. The problems of preparing of national scientists.....	28
Feshenko E., Golovko I. Dynamics of actives of the as criterion of financial stability	32
Kukhta P. Capital assets price model prospect in capital enterprise estimation in Ukraine.....	36
Chervanov D., Netreba I. Estimation of efficiency of introduction of management information systems at the enterprise.....	38
Obushna O. Modern position and development's problem of market of non-banking financial services in Ukraine	40
Golubnitchaya G. Influence of analytical accounting information providing of the management	44
Gura N. The assets lease accounting in the housing and communal services	45
Kovaltchouk S. What kind of the innovatory development corresponds to the economic interests of Ukraine?	48
Krykliy A. Financing higher education in terms of transitional economy	51
Bakun J. The separate aspects of use of the economic category "amortization" in the modern conditions of economic life.....	53
Vernygora L. Monetary and credit policy in the creation of professor M.Bunge.....	56

**ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ТВОРЧИХ ЗДОБУТКІВ ВЧЕНИХ-ЕКОНОМІСТІВ
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
(XIX – ПОЧАТОК XX СТ.)**

Досліджено інституційні аспекти творчих здобутків видатних учених-економістів, які прагнули розв'язати теоретичні та практичні проблеми інституційного характеру стосовно ефективного функціонування вітчизняної економіки.

This article is dedicated to the institutional aspects of creative achievements of outstanding native scientists who have aspired to solve theoretical and practical problems of the institutional character.

Економічна думка є невід'ємною частиною духовної спадщини будь-якого народу, тому вивчення історії становлення та вдосконалення науки економіки допомагає осмислити внесок тієї або іншої країни до загальнолюдської інтелектуальної скарбниці, з'ясувати рівень її продуктивних сил, визначити шляхи подальшого соціально-економічного прогресу тощо. У центр уваги передової економічної думки того часу поряд із проблемами подолання відставання в економічному та суспільно-політичному розвитку від провідних капіталістичних держав Заходу, індустріалізації та впровадження здобутків технічного прогресу в усі галузі народного господарства, піднесення продуктивності сільськогосподарського виробництва, обмеження негативного впливу царської бюрократії на суспільно-економічне життя тощо висуваються *інституційні аспекти* економічного розвитку суспільства.

В Україні ці проблеми також пов'язуються з питаннями національного самовизначення, зміцнення національних елементів у провідних галузях економіки, піднесення добробуту трудящих мас, передусім селянства. Зазначимо, що значна кількість праць із економіки, написаних у XIX ст., була присвячена відміні кріпосного права, покращання становища селян. Також робився акцент на тому, що праця вільного селянина більш продуктивна, ніж кріпосного. Програмними вимогами перших політичних партій стають культурна та політична автономія України. Разом із тим процеси переходу капіталізму в його монополістичну стадію, руйнування залишків та наслідків кріпосництва в сільському господарстві з одночасною його капіталізацією, швидкої політизації суспільства тощо ускладнювалися в Україні посиленням боротьби правлячої бюрократії царської Росії з будь-якими проявами руху української громадськості за національне самовизначення [8, с. 10].

Щодо економічного розвитку України, то царський режим другої половини XIX – початку XX ст. наклав на Україну більший фінансовий тягар, ніж у старі часи гетьманщини. Царський уряд проводив колонізаторську політику щодо України, мало цікавився її економічними проблемами. У кінці XIX ст. Україна давала 70 % усієї продукції добувної промисловості, тоді як у переробній промисловості її частка становила лише 15 %. Основним виробником тютюну імперії була Україна, але виробництво цигарок здійснювалось у Петербурзі. Велику частину українського цукру відправляли на рафінадні заводи Москви, щоб навіть у цій галузі зробити Україну залежною від Росії. Таких прикладів дуже багато. Тому, хоч несподіваний і потужний вибух промислової активності в Україні справляв приголомшуюче враження, він приховував однобічний, неврівноважений характер цього розвитку, стримував розвиток обробної промисловості та ін. Українську економіку позбавляли потенційних прибутків і змушували слугувати інтересам російського центру імперії. Отже, Україна в основному була переважно землеробською країною з досить однобічно розвиненою промисловістю. Але все ж таки на початку XX ст. починають стрімко

розвиватися цукрова, гірничодобувна та деякі галузі металургійної промисловості, виробництво сільськогосподарських машин, зростає мережа залізниць, капіталізується сільське господарство. Усе це значною мірою зумовлено проникненням в Україну іноземного капіталу. Однак це відбувається за умов економічної та політичної підпорядкованості України Російській імперії [12, с. 192].

Природно, що в таких складних суспільно-політичних умовах економічна освіта й наука у Східній Україні продовжують розвиватися переважно в руслі загальноросійського її плину з притаманними для останнього рисами. Відмінності були пов'язані з відносно більшим впливом західноєвропейської економічної науки, поглибленим дослідженням, у тому числі в історичному аспекті, соціально-економічного розвитку тих чи інших областей України, окремих галузей промисловості, особливостей у розвитку її сільського господарства, кооперації, діяльності місцевих господарських установ та громадських організацій тощо. Особлива увага приділялася вивченню сільського господарства. У матеріалах цього дослідження відчутне прагнення місцевих діячів, передусім земських, зосередити увагу урядових кіл на своєрідності умов українського села та на його потребах. В цілому сфера економічних досліджень того часу в Україні була надзвичайно широка. Почесне місце в науковій спадщині представників суспільно-економічної думки в Україні цього періоду посідають історико-економічні дослідження, наукові розробки в галузі сільськогосподарської та промислової статистики, демографії, економіки аграрного виробництва, теорії і практики сільськогосподарської кооперації, економіки промисловості, проблем фінансів і кредиту тощо. Це праці таких відомих вчених, як М.Бунге, Т.Рильський, К.Воблий, Р.Орженцький, В.Косинський, О.Анциферов, Л.Федорович, Є.Слуцький, О.Русов, В.Левитський, П.Фомін, М.Птуха та ін. [8, с. 13].

Значне місце в наукових розробках вчених-економістів займали проблеми монополій, економічної політики держави, соціалізму та інші, пов'язані з переходом капіталізму в його монополістичну стадію. Зауважимо, що крім видання великої кількості літератури із зазначених вище проблем, також читалися курси з питань економічної політики у сфері торгівлі, фінансів, державного господарства, економіки окремих галузей господарства тощо. Вагомий внесок у цю роботу зробили й українські економісти. Глибоке висвітлення питань державного господарства в контексті розвитку загальної економічної теорії й теорії фінансів здійснив у відповідному курсі П.Мігулін. Докладний аналіз монополій та пов'язаних із їхнім розвитком нових соціально-економічних явищ поряд із М.Туган-Барановським був зроблений В.Железновим та ін. [8, с. 14].

Такі розробки в галузі конкретної економіки, спеціальних та прикладних економічних наук, проблем економічної політики тощо давали плідний ґрунт і для досліджень в галузі політичної економії. Особлива роль належить історико-економічним дослідженням, у тому числі – з історії економічних вчень, яким віддали данину

майже всі відомі політекономисти того часу. Серед цих праць можна виділити роботи І.Вернадського, М.Бунге, Т.Степанова та ін. Вони в основному вивчали економічну думку зарубіжних держав, виникнення і розвитку шкіл світової політичної економії, здобутки і прорахунки відомих економістів світу тощо.

Українські економісти проводили свої дослідження на ґрунті переосмислення світового і вітчизняного досвіду, порівняльного аналізу різних теоретичних підходів, виявлення їх залежності від конкретно-історичних умов, визначення загальних закономірностей цих процесів. Вивчення спадщини вчених-економістів у добу, що розглядається, свідчить, що напрями і течії політико-економічної теорії в Україні формувалися на засадах тих основних політико-економічних шкіл, які склалися та розвивалися на Заході в XIX ст. Розглядаючи розвиток економічної науки в XIX ст., не можна залишити поза увагою те, що основними її осередками в російській Україні (Східна Україна) були три університети і серед них, поряд із Харківським та Одеським (Новоросійським), Київський. У числі викладацько-професорського складу імператорського університету св. Володимира (Київського університету) були: Ставровський, Домбровський, І.Вернадський, М.Бунге, Г.Сидоренко, О.Гейсман, А.Антонович, Д.Піхно, О.Білімович, М.Зібер, В.Желєзнов та ін.

Київський університет було засновано указом від 8 листопада 1833 р., який передбачав організацію двох факультетів: філософського та юридичного. Але заняття так і не відбулися в цьому році. В імператорському університеті св. Володимира навчання розпочалося 28 серпня 1834 року, але на юридичному факультеті через відсутність викладачів лекції не велися. Там заняття розпочалися лише у 1835 р. Економічні науки викладалися спочатку на юридичному факультеті як окрема дисципліна [13, с. 6]. Починаючи з 1842 р. професори *Ставровський* та *Домбровський* почали викладати політичну економію в Київському університеті. Проте, оскільки вони не були спеціалістами, читання цього предмету були припинені у 1845 р. [7, с. 8].

Першим фахівцем, що відновив ці виклади у 1846 р., став *І.В.Вернадський*. Він був безкомпромісним прихильником англійської економічної школи з її постулатом невтручання держави в економічні справи, приватну ініціативу, вільну конкуренцію. Вчений намагався довести, що протекціонізм суперечить природним економічним законам, під якими він розумів закони товарного виробництва. Через чотири роки на місце І.В.Вернадського прийшов *Микола Бунге*, котрий працював у Київському університеті на різних посадах до 1880 р. Цей вчений відомий тим, що він започаткував новий напрям у політичній економії – Київську психологічну школу. Цікавим було те, що він сам цього не визнавав [11, с. 67].

У сучасній українській вітчизняній літературі до останнього часу творчість більшість визначних вчених-економістів, що працювали у XIX – на початку XX ст., оцінювалася в основному негативно, а сам період розглядався як кризовий для всіх шкіл і напрямів економічної думки, за винятком марксистського. Це пояснюється політизацією та ідеологізацією суспільствознавства в цілому та економічної думки зокрема. Кризове становище немарксистської економічної теорії радянські вчені пов'язували з переходом її представників із позицій "наукової" на позиції "вульгарної" політичної економії, до якої були віднесені всі без винятку школи.

Так, згідно з традицією, що існувала в радянський період, всі економісти, що займали нереволюційні позиції, у тому числі М.Х.Бунге та інші представники київської "психологічної школи", розглядалися у зневажливому стилі як

"дрібні" і "буржуазні". При цьому недоліки їхніх поглядів всіляко наголошувалися, а позитивні результати досліджень замовчувалися. Як наслідок – створювалася викривлена, але, одночасно, поверхово несуперечлива картина. Прихильники догматизованого марксизму принципово не могли дозволити визнати альтернативного характеру наукових підходів до вирішення суспільно-економічних проблем, оскільки із цього обов'язково виводилося б визнання альтернативності і варіантності соціального розвитку, що не вичерпується революційними підходами. А крім того, існувала партійна цензура і державна монополія на зайнятість у галузі науки.

Але саме в Київському університеті і сформувався відомий центр, що займався проблемами інституціональних досліджень суспільства, де працювали *М.І.Зібер* (1844–1888), *М.Х.Бунге* (1823–1895) *Д.І.Піхно* (1853–1913), *В.Я.Желєзнов* (1869–1933) та ін.

Необхідно зазначити, що економісти-інституціоналісти, розглядуваного періоду, особливо кінця XIX – початку XX ст. ефективно поєднували теоретичну та освітянську діяльність з практичною роботою. Так, у розробці і підготовці фабричного законодавства, в обґрунтуванні залізничної реформи активну участь брали професор *Д.І.Піхно*, *М.Х.Бунге* та ін. Вони ставили і намагалися вирішити проблеми теоретичного і практичного характеру, пов'язані з:

- визначенням механізмів та критеріїв переносу ("трансплантації") інституціональних форм із розвиненіших країн;

- обґрунтуванням міри, відповідних форм і оптимальної міри державного інституціонального регулювання господарських процесів;

- проектуванням і побудовою інституціональної інфраструктури вітчизняного господарства, створення комплексних нормативних актів і процедур з акцентом на досягнення суспільної ефективності;

- дослідженням закономірностей та специфіки еволюції самотутніх вітчизняних інститутів (громади, артілі, кустарні хати) у тісному зв'язку з їхньою попередньою трансформацією тощо.

Для вітчизняних інституціоналістів на цьому етапі в їхніх економічних концепціях характерним було прагнення до практичного втілення отриманих результатів теоретичних досліджень, нормативна орієнтація творчих пошуків. Видатним реформатором епохи царювання Олександра II та Олександра III був наш визначний співвітчизник і економіст, ординарний академік *Микола Християнович Бунге* (1823–1895). М.Х.Бунге не належав до учених кабінетного типу, а навпаки, як надзвичайно різнобічний дослідник широко відгукувався на нагальні потреби часу і брав активну участь у державній діяльності. Необхідно зауважити, що теоретичні погляди і розробка проблем економічної політики у М.Бунге не відзначалися стрункістю і послідовністю. Погляди М.Х.Бунге пройшли певну еволюцію – від наслідування класикам політичної економії до "київської психологічної школи". Він не був прихильником теоретичної концепції якоїсь однієї економічної школи, його погляди відзначалися еkleктичністю, а деякі явища він пояснював за допомогою поєднання протилежних висновків різних економічних шкіл. Так, спочатку – у 1850 – 70-х роках М.Бунге міцно стояв на позиціях економічного лібералізму, поділяючи погляди А.Сміта, Т.Мальтуса і особливо Дж.С.Мілля [1, с. 312–449]. Під їхнім впливом він розглядав процес розвитку капіталізму як природний і об'єктивно зумовлений змінами в суспільному виробництві, виступав за вільний розвиток приватної ініціативи, необмежену конкуренцію, невтручання держави в економічні процеси. Слідом за А.Смітом

М.Бунге стверджував, що приватні економічні інтереси збігаються із суспільними через поділ праці – незалежно від дійсних намірів людей.

Гармонія соціальних відносин, згідно з М.Бунге, можлива лише за умови, коли суспільний устрій ґрунтується на природних суспільних законах – законах конкуренції, які створюють умови для здійснення доцільного та ефективного економічного розвитку. Будь-які інші форми організації господарської діяльності М.Бунге вважав неприродними, такими, що не відповідають людській природі. Також з класичних ліберальних позицій М.Бунге трактував і *теоретичні основи економічної політики*. Він рішуче відкидав державний економічний протекціонізм як метод впливу на економічне життя, який, на його думку, позбавляє виробників стимулів суперництва і постійного саморозвитку, стримує здешевлення продукції і розвиток технічного прогресу. Природний порядок речей, на думку М.Бунге, встановлює тільки режим вільної торгівлі. Політичну економію М.Бунге розглядав як науку, що "досліджує" суспільні сторони господарських явищ і законів, яким ці явища підпорядковані". У своїй праці "Основи політичної економії" (1870) М.Бунге визначав політичну економію як науку, завдання якої полягає в дослідженні суспільної сфери господарських явищ і законів, яким ці явища підпорядковані. М.Бунге вказував на велике значення для розвитку політичної економії правильного визначення її предмета. Вихідним у колі явищ, що визначають предмет вивчення політичної економії, М.Бунге називає потреби як рушійну силу прогресу, що досягається суспільством, яке сприяє, з одного боку, по можливості справедливий винагороді тих, хто обмінюється співрозмірно з витратами виробництва, а з іншого – найкращому розподілу занять у суспільстві. Серед центральних понять і категорій політичної економії М.Бунге важливе місце відводив *вартості, або цінності*.

М.Х.Бунге *вважається основоположником "київської" економічної школи – суб'єктивно-психологічного напрямку української політичної економії – Київської психологічної школи*. Цікавим було те, що М.Бунге сам цього не визнавав [11, с. 67].

У концепції розподілу М.Бунге поєднує, з одного боку, теорію "трьох факторів" Ж.-Б.Сейя і, з іншого боку – теорію "економічних гармоній" Фредеріка Бастія і Генрі Чарльза Кері. На нашу думку, така позиція М.Бунге (стосовно антагонізмів між провідними класами суспільства) сформувалася не без впливу поглядів Г.Ч.Кері на цю проблему. На думку М.Бунге, частка доходів визначається виключно участю факторів виробництва, власниками яких є робітники, підприємці і землевласники, у виробництві, в їх суперництві. При цьому *М.Бунге децю відходить від принципів класичного економічного лібералізму* і стверджує, що *тільки держава спроможна посприяти справедливому розподілу доходів і забезпечити "гармонію економічних інтересів в країні"*.

З одного боку, поділяючи погляди Дж.С.Мілля, М.Бунге критикував теорію Мілля про можливість розриву між фазами виробництва і розподілу. Він вважав, що в основі процесу виробництва вартості лежать три фактори: праця, капітал і земля. Кожний з них бере участь у виробництві вартості. Вартість, що створюється трьома факторами, відповідно поділяється на три види доходів: заробітну плату, ренту й прибуток. Ці види доходів відповідають трьом класам суспільства – робітники, землевласники й капіталісти. Частка кожного з них у розподілі доходів визначається, на думку М.Бунге, суперництвом, що може змінювати ці доходи в той чи інший бік.

Поряд з цим, згідно зі своїми науковими поглядами М.Х.Бунге був також *прибічником історико-статистичного напрямку в політичній економії*, що представлений німецькою історичною школою, але відносив до цієї дослідницької програми ряд обмежень [14]. Так, не погоджуючись з В.Рошером, він вважав, що історичний напрям може привнести до науки і до практичного життя безпринципний "опортунізм". М.Х.Бунге оцінив як небезпечне майже повну відсутність методологічної доктрини, яка визначала б принципи урядової економічної політики, і, тим більше, спроби слідувати історичним аналогіям за умов, що зовні здаються подібними. Насправді ж, безперервний рух просторово-часового континуума господарської системи, що еволюціонує, робить наївним пошук подібних аналогій, тому що в кожен момент часу всі фактори перебудовуються в безперервних процесах їх комбінації і рекомбінації. Але незважаючи на те, що М.Х.Бунге був прибічником німецької історичної школи, він *все ж таки підтверджував значення поєднання загального і особливого в системі економічних законів*, оскільки "форми суспільного подібно всім суспільним явищам мають, без сумніву, і загальнолюдський, і національний бік, і в цьому розумінні поєднують обидві стихії" [6, с. 41].

Розкриваючи свою концепцію *в інституційному плані*, М.Х.Бунге зазначав, що "на ділі господарський устрій людських суспільств не є дещо абсолютно одноманітне; він розвивається разом з успіхами освіти, добробуту і суспільної влади, та індивідуальної ініціативи. Суспільство благоустроєне не є неминуча форма приватних стосунків, як вільно склалися, як вважали послідовники А.Сміта, – це результат безперервної сукупної дії уряду і народу" [5, с. 40–41]. М.Х.Бунге підкреслював важливість формування і підтримування балансу та ефективного компромісу інституційних інтересів у суспільстві, вважаючи, що для успішної протидії різного роду революційним ідеям "необхідні звичай, усанови і закони, що зміцнюють моральний і матеріальний добробут усіх і кожного, як класів, що володіють нерухомим майном, так і робітників" [2, с. 231].

Розглядаючи державу як чи не найголовнішу інституцію, М.Х.Бунге діалектично підходив до проблеми *втручання держави в економічне життя*. В одній зі своїх праць він писав, що за умов невторчання держави в економічне життя "...кожна людина, працюючи для себе, трудиться в той же час для інших, і діяльність її тільки тоді отримує найвищу винагороду, коли її найбільше потребує суспільство, коли вона приносить найбільше користі для останнього. Тому немає необхідності вдаватися до штучних заходів для задоволення потреб, нічого примушувати продавати, примушувати працювати, але потрібно слідувати, щоб приватна діяльність не зустрічала перешкод, щоб не було порушення приватного права використовувати свої сили і користуватися їх результатами" [4, с. 57]. І в зв'язку з цим М.Бунге відмічав, що завдання держави у сфері економічної політики полягає "не в тому, щоб придумувати обмеження, які є неминучими в результаті певних процесів, а в тому, щоб зробити їх непотрібними, розвиваючи дух приватного підприємництва" [4, с. 61]. Отже, вже тоді – у 50-х роках XIX ст. М.Бунге розумів, що без втручання держави становлення і розвиток ринкових відносин в нашій країні будуть неможливими. *Серед заходів активізації ролі держави, запропонованих М.Бунге, можна виділити такі*.

По-перше, державні органи мають виступати гарантом повернення коштів при отриманні приватними підприємцями позик від різних кредиторів: "Цей захід, при достатній розпорядності, нічого не коштує уряду, і має ту вигоду, що запобігає безпечності народу, до якої веде офіційна благодійність" [4, с. 61].

По-друге, держава повинна брати участь в організації громадських робіт – таких як будівництво доріг та каналів, розчистка земель, спорудження військових об'єктів тощо. Ці заходи, здійснені за рахунок тимчасових позик, на думку М.Бунге, можуть надати значні кошти для існування найбільш вразливих верств.

По-третє, держава не повинна займатися благодійністю. Отримання необхідними верствами допомоги у вигляді продуктів та інших матеріальних цінностей, як вважав М.Бунге, призводить до зменшення попиту на ринку, в результаті чого спотворюється природна ринкова ціна на цю продукцію.

М.Бунге виступав проти державного втручання в приватну ініціативу. Він вважав, що гармонія суспільних інтересів можлива лише за умов, коли суспільний лад буде пов'язаний із природними суспільними законами. Усі інші способи виробництва, крім капіталістичного, М.Бунге вважав штучними і не властивими людській природі. Проникаючи, так би мовити "зсередини" у суть механізму державного регулювання, М.Х.Бунге дійшов висновку про неефективність тотального домінування держави в економіці. Більше того, *втручання держави в економічне життя допускалося ним лише в невеликих розмірах і у крайніх випадках*. А головним рушійним фактором суспільного розвитку М.Х.Бунге визнавав "економічне суперництво" (конкуренцію).

Впродовж усього свого життя М.Х.Бунге у своїх теоретичних узагальненнях і практичній діяльності намагався знайти певну "золоту середину", оптимальне співвідношення між приватним підприємництвом і участю держави в економіці, тобто між взаємодією механізмів ринкового саморегулювання і державного регулювання. М.Х.Бунге вважав за необхідне "дати найбільшу свободу виявленню приватних господарських інтересів, тісно пов'язати їх між собою та інтересами держави, у якій повинна мати місце можлива для них гарантія" [3, с. 4].

За допомогою такого поєднання відбувається безперервне узгодження і коригування різноманітних і різноспрямованих інтересів інституціональних агентів підприємництва і суспільства у межах стратегічного бачення траєкторії розвитку господарської системи. М.Х.Бунге, перебуваючи на державних посадах 15 років (1881–1886 – міністр фінансів, 1887–1895 – голова кабінету міністрів), провів значні інституційні перетворення: було засновано фабричну інспекцію, у 1882 р. прийнято перше фабричне законодавство, у 1883 р. організовано Селянський поземельний банк, зменшені викупні платежі селян, у 1886 р. видано правила найму і нагляду за підприємствами та ін. Але поряд із *формальними інституційними обмеженнями*, яким М.Бунге приділяв велику увагу у своїй практичній діяльності, особливе місце займають *неформальні інституційні обмеження* – звичаї, норми, правила, традиції, які він виніс із сім'ї як результат виховання, і які стали складовими його внутрішньої духовної культури, і яким він слідував у своєму повсякденному житті до кінця днів своїх. Мова йде про вірність і відданість сім'ї, матері, місцю, де народився і де його поховали, благодійна діяльність на благо суспільства тощо. В цілому можна зазначити, що для М.Бунге характерним є синтез ідей різних теоретичних напрямів, який обумовлюється, на нашу думку, перш за все різноплановістю його діяльності: викладача й економіста-практика, що потребувало різноманітних знань з метою їх комплексного використання передусім у практичній діяльності державного діяча і реформатора. Тривала служба М.Х.Бунге на урядових посадах вимагала від нього прагматичного підходу в політиці.

Зрозуміло, що цей прагматизм він переніс і на теоретичне вивчення економіки.

Наступником М.Бунге на кафедрі політичної економії став *Афіноген Антонович*, випускник Київського університету і один із радників міністра фінансів Сергія Вітте. Головним предметом його наукових інтересів можна вважати теорію вартості. Він не тільки критикував різні існуючі теорії, а й запропонував свою власну, яка базувалася на теорії трьох факторів виробництва Сея та трудовій теорії вартості Маркса. Згідно з А.Антоновичем, вартість того чи іншого товару визначається конкретизованим соціально потрібним часом для співдії праці, природи, капіталу. Щодо проблем розподілу, то він загалом поділяв теорії Кері і Бастіа: економічний розвиток веде до гармонії всіх продуктивних сил і, зрештою, всіх соціальних верств. Антонович дуже критично ставився до соціалізму – як з теоретичних, так і з практичних міркувань. У своїх працях на теми тогочасної економічної політики він обстоював інтереси поміщицького класу.

Щодо грошей, то їх значення він розглядав з позицій виробництва, розподілу і споживання. Збільшення грошей у країні, яке не супроводжується збільшенням виробництва товарів і послуг, є зменшенням речової цінності грошової одиниці на тій основі, що нова кількість грошової маси не знаходить для себе відповідної роботи і спрямовується винятково на купівлю готових виробів і послуг для споживання. Зменшення грошей при подібних обставинах призводить до протилежних результатів. Зовнішнім виявом установленної залежності цінності грошей від їх маси служить закон попиту і пропозиції, де під попитом на гроші розуміють кількість виробів і послуг. Якщо гроші спрямовуються на виробництво чи споживання, то вони однобічно стимулюють виробництво чи кризу.

Політичну економію в університеті викладав також *Дмитро Піхно*. Крім суто академічної діяльності, він займався політикою. Досить відомий його закон попиту і пропозиції. Багато сторінок праць Д.І.Піхно присвятив дослідженню інституційних умов та факторів економічного розвитку, до яких вчений відносив, говорячи сучасною економічною термінологією, неформальні інституційні обмеження, а саме: мораль та звичаї, рівень освіти, звичаї і традиції господарювання, що склалися, дух підприємництва та ін.

Представником інституціонального напрямку можна вважати *Миколу Яснопольського*, випускника юридичного факультету Київського університету, який викладав комерційне право з 1889 по 1920 р. Найважливішою його публікацією можна вважати сумлінну двотомну працю про розподіл бюджетних доходів та витрат губерній імперії. Яснопольський надрукував також низку статей, переважно з економічного розвитку України [9, с. 146].

Останнім професором економіки до революції був *Олександр Білімович*, який почав працювати в Київському університеті у 1907 р. Під час громадянської війни він служив міністром у денікінському уряді, а згодом став професором економіки в університеті в Любляні. У своїх економічних поглядах Білімович був маржиналістом. Під час перебування в Києві написав кілька праць із питань теорії вартості та розподілу. Після війни цікавився проблемами кон'юнктурних коливань та застосування математики до економіки. Наприкінці життя Білімович значно змінив свої погляди на економіку та політику: з консерватора він перетворився на прихильника "соціального капіталізму" та "економічної демократії", де найважливіше значення відіграють інституціональні аспекти економічного розвитку.

Крім вищезгаданих професорів, економіку та споріднені дисципліни в Київському університеті викладали й інші вчені. У 1873–1875 рр. там працював **Микола Зібер**, який відомий перш за все як спеціаліст із трудової теорії вартості Маркса. Але, поряд із цим, М.І.Зібер у своєму дослідженні економічної культури примітивних, архаїчних співтовариств розглядав звичаї та загальні умови соціального життя племен, звичаї і норми племінного співіснування і господарювання, різноманітні "інститути" та "установи" племінного життя, такі, наприклад, як вільна любов, спільні столи, ініціація, сімейство, начальство та ін. [10, с. 105, 285]. На думку М.І.Зібера, "взаємний обіг подарунків... є початковим ґрунтом, на якому розвивається внутрішній обмін, подібно тому, як взаємне пограбування породжує обмін зовнішній" [10, с. 116]. Відомо, що "економіка дарування" є важливим початковим типом господарського устрою і належить до так званих архаїчних економік. Вона існувала серед дикунів, коли одне плем'я відповідно до певного ритуалу дарувало іншому певний набір благ, отримуючи як дар блага від інших племен. Необхідно зазначити, що збиральництво як найдавніша інституція первісного способу виробництва повинна передувати інституції дарування. Але і мисливство, звіроловство, воєнне пограбування як способи отримання додаткових ресурсів розвитку племінного господарства істотно доповнюють картину.

Вивчаючи різноманітні соціальні інститути, М.І.Зібер перш за все виділяв економічну основу їх існування. Так, він писав, що "общинно-родова організація... перш за все економічна, а потім родова організація. Без відокремлення праці і споживання окремих груп населення, пов'язаних для цієї мети відомими колективними роботами, ніяка родова система була б неспроможна... Юродство підтримується фактично лише до тих пір, поки підтримується між членами роду колективні заняття і колективне споживання" [10, с. 237].

Розвиток будь-якої архаїчної інституції в роботі М.І.Зібера постає як "процес поступового і повільного історичного перетворення" [10, с. 241]. Його крайній еволюціонізм не дає можливості зрозуміти "якісних стрибків" і "перерв поступовості" в інституціональному (та соціальному взагалі) розвитку, співвідношення революційних та інволюційних процесів з еволюційними. Так, "обмін є суто історичне явище, що розвивається повільно і поступово на основі спілкування праці" [10, с. 301]. М.І.Зібер розглядає особливий обмін інституціональними нормами і "звичаями", що, користуючись сучасною термінологією, можна позначити як міжплемінну "трансплантацію" різноманітних "шматків" свого інституціонального буття.

Також в університеті працював **Володимир Желєзнов**, який давав розгорнуту критику теорії Маркса. Сам

учений намагався зіставити класичну трудову теорію вартості з теорією корисності. Щодо монетарної теорії, то він був прихильником кількісної теорії грошей [15, с. 145]. З інституціональної точки зору, вивчення проблематики профспілок сприяло висуненню В.Я.Желєзновим ідеї "робочої аристократії", яку з часом було заново "відкрито" та творчо розвинено західними вченими – Дж.К.Гелбрейтом та Ф.Перру.

Підбиваючи підсумки, можна із впевненістю сказати, що викладацькому складу Київського університету було притаманне позитивне ставлення до класичної політичної економії, дослідження українських вчених перебували в руслі поступального розвитку світової економічної науки. Викладачі свої лекції читали в основному по працях відомих представників економічної науки таких як Адам Сміт, Давід Рікардо та інших, концепції яких сприймали творчо, з намаганням їх переосмислити до потреб української дійсності. Поряд із цим значну увагу було приділено інституціональним аспектам економічного розвитку ще задовго до зародження інституціонального напрямку економічної теорії у західній економічній науці у США (ТВеблен, Дж.Коммонс, В.Мітчелл) та Великобританії (Дж.Гобсон).

1. Бунге Н.Х. Джон Стюарт Милль, как экономист // Бунге Н.Х. Очерки политико-экономической литературы. – СПб., 1895. – С. 312–449.
2. Бунге Н.Х. Загробные заметки / Публикация В.Л.Степанова // Река времён. – М., 1995. – Кн. 1. 3. Бунге Н.Х. Исследование начал торгового законодательства Петра Великого // Отечественные записки. – 1850. – № 1. 4. Бунге Н.Х. О месте, занимаемом политической экономией в системе народного образования, и об отношении её к практической деятельности. – К., 1856. 5. Бунге Н.Х. Очерки политико-экономической литературы. – СПб., 1895. 6. Бунге Н.Х. Полицейское право: курс лекций, читанный в Университете св. Владимира профессором Н.Бунге. – Киев, 1869. – Вып. 1-3. 7. Владимирский-Буданов М.Ф. История императорского университета Святого Владимира. – Киев, 1884. 8. Горкіна Л.П. Нариси з історії політичної економії в Україні: остання третина XIX – перша половина XX ст. – К., 1994. 9. Жмудський О.З. Історія Київського університету, 1834–1959. – К., 1959. 10. Зібер Н.І. Очерки первоначальной экономической культуры. – Киев: Гос. Изд-во Украины, Б. г. 11. Історія економічної думки України: Навч. посібник / Р.Х.Васильєва, Л.П.Горкіна, Н.А.Петровська та ін. – К., 1993. 12. Лановик Б.Д., Лазарович М.В. Економічна історія: курс лекцій. – К., 2001. 13. Лортікян Э.Л. Украинские экономисты первой трети XX столетия: очерки истории экономической науки и экономического образования. – Х., 1995. 14. Степанов В.Л. Н.Х. Бунге: Судьба реформатора. – М., 1998. 15. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних вчень: Навч. посібник. – 2-ге вид., випр. – К., 2001.

Надійшла до редколегії 13.05.04

В.О.Мандибур, канд. екон. наук, проф.

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто зміст нормативно-правової складової інституційної архітектури державної форми власності. На основі узагальнення світового досвіду розкрито аспекти юридичного забезпечення функціонування інституту державної власності, а також запропоновано заходи її правового захисту у вітчизняній економіці

The substance of legal (normative) constituent of institutional architectonics of the public form of property is examined. On the basis of generalization of the world-wide experience the aspects of legal provision of functioning of the institute of a public property is considered; as well the polices for its legal protection within domestic economy are offered.

Сьогодні, коли в Україні відбувається складний процес трансформації соціально-економічної системи, вини-

кає нагальна потреба поглибленого дослідження державної власності і, зокрема, її складної інституціональної

© В.О.Мандибур, 2005

архітектоніки. При цьому в науковому аналізі державної форми власності неприпустимими є дві полярно протилежні позиції: 1) беззастережна апологетика тотального одержавлення економіки; 2) оспівування переваг абсолютного монополізму приватної власності. Тобто мова має йти про необхідність формування науково обґрунтованого уявлення про роль і місце інституту державної власності в системі соціально-економічних відносин сучасної ринкової економіки та її інституціональну архітектоніку. У той же час слід констатувати, що останнє питання на сьогодні фактично залишається майже не дослідженим [1, с. 114–165; 2, с. 13–24].

За цих умов використання економічною теорією інституціонального підходу надає можливість залучити до дослідження мотиваційної поведінки суб'єктів ринкових відносин новий інструментарій, що базується на використанні в науковому аналізі соціально-економічних та неекономічних чинників впливу: нормативно-правових, морально-етичних, національно-етнічних, релігійно-атеїстичних соціокультурних та ін.

Однією з найбільш вагомих в інституціональній архітектоніці відносин власності є нормативно-юридична компонента. За своїм характером і формою відображення вона є результатуючою прояву свідомо-вольових і конкретно-історичних умов економічного існування приватної та публічної власності. Тобто у відносинах власності ми маємо феномен діалектичного поєднання двох складових: з одного боку, ставлення до засобів виробництва як до своїх чи чужих характеризує власність як економічну категорію, оскільки саме цим вихідним відношенням зумовлений історичний характер способу виробництва, який передусім визначається способом поєднання робочої сили із засобами виробництва, і саме ця складова відносин характеризує основну домінуючу процесу суспільного відтворення. З другого боку, специфічною ознакою різниці матеріальних речей і перш за все засобів виробництва, що існують як свої або чужі, є свідомо-вольовим та відповідальним моментом ставлення до об'єктів приватної або публічної власності тих чи інших суб'єктів, що діють в історично визначеному суспільному середовищі.

Інституціональний захист прав суб'єктів власності, підкорення суб'єктів економічних відносин загальним формальним і неформальним правилам поведінки становить одну із необхідних умов забезпечення процесу суспільного відтворення. Ця умова в системно організованому суспільстві може бути здійснена через систему державного законодавства, яке встановлює загальні правові норми, що або оптимально відповідають інтересам усього суспільного загалу, або підпорядковується реалізації інтересів політично пануючих суспільних асоціацій (класів, корпоративних угруповань, соціальних верств, кланових та мафіозних груп тощо) і осіб, що їх представляють в органах законодавчої та виконавчої влади. Зазначені інтереси отримують самостійне зовнішнє відображення у соціально свідомій і систематизованій формі, тобто у вигляді державного законодавчого акту.

Законодавча форма волевиявлення пануючої в суспільстві політичної сили: класів та партій, що їх політично представляють, віддзеркалює в собі внутрішні класові і міжкласові суперечності, та відповідний опір, який чиниться з боку інших суспільних верств, а також вплив низки інших об'єктивних і суб'єктивних чинників. Характер правових норм визначається безпосередньо характером пануючих у суспільстві економічних інтересів та їх реалізації у державній політиці.

Важливо відмітити, що на відміну від права політика, що реалізується державою, є більш рухомою, тобто здатною до швидкого реагування на зміни в пріоритетах домінуючих економічних інтересів. Проте навіть під впливом змін, що відбуваються, політика до певного часу може здійснюватись при збереженні існуючих правових норм, переважно шляхом їх ігнорування. Можливо також, що одна й та ж державна політика щодо економіки може втілюватись у життя в різних законодавчих формах.

Оскільки норми права створюються під безпосереднім впливом політики держави, законодавство не може більш швидко реагувати на відповідні зміни в політиці держави, ніж це зумовлюється розвитком об'єктивних економічних процесів і відносин. При цьому як форма свідомого віддзеркалення економіки право перебуває під тиском суспільної свідомості, і надзвичайний вплив має позитивне або негативне ставлення певних верств населення до діючого законодавства та їх активна позиція щодо реалізації корисних для них трансформацій у правовій системі, через внесення відповідних змін у проекти нових законів, що розробляються і затверджуються законодавчо-представницькою владою.

Значний вплив на право має не лише політичний імпульс, а й характер існуючих у суспільстві етнічно-національних, морально-етичних, релігійних або атеїстичних відносин, а також правова ідеологія, яка більшою мірою перебуває під впливом причин, що знаходяться поза межами конкретної економічної системи.

Саме завдяки законодавчому регулюванню діяльності суб'єктів власності та інших учасників, виробництва ставляться у певні межі, спрямовуються в русло, що відповідає пануючим інтересам у державі. При цьому за умови еволюційного розвитку суспільства головне призначення права, як загального кодексу поведінки суб'єктів суспільного життя, полягає в захисті існуючої (перш за все плануючої) форми власності, та в регламентації дій людей як учасників процесу суспільного відтворення. Саме законодавство додає до фактичних правових відношень власності, до дійсного права власності або її юридичної форми суттєво новий момент. Вони стають відношеннями, що регулюються державою та спираються на її силу та суспільний авторитет.

Якщо не торкатись активних дій держави, спрямованих на зміну фактично існуючих економічних відносин (що можливо лише за умов створення нового державно-політичного устрою, яке відбувається внаслідок революцій або контрреволюцій), то, спираючись на державну владу, право власності просто фіксує сукупні результати розподілу матеріального багатства, що створене завдяки процесу суспільного відтворення. Це право закріплює гарантію щодо того, що ніхто не має можливості всупереч волі власника порушувати за своїм особистим або асоційовано організованим свавіллям його владу над відповідними майновими об'єктами.

Головною метою реформування державної власності в процесі суспільної трансформації повинно бути здолання всіх форм відчуження виробників від засобів та результатів виробництва, до якого (відчуження) призвело тотальне одержавлення відносин привласнення-присвоєння, що мало місце за радянських часів. Можна погодитись із думкою В.О.Рибалкіна і І.В.Лазні, що мова має йти "про реформування державної власності у такій формі спільної та приватної власності на засоби виробництва, які відповідають реальному рівню усупільнення праці і виробництва в різних сферах та галузях економіки та базуватись на принципі єдності праці і власності, як такому принципі, що забезпечує найвищу ефе-

ктивність виробництва та соціальну справедливість у суспільстві. Засобами досягнення цієї головної цілі є демонополізація, роздержавлення і приватизація державної власності" [3, с. 139]

Головним негативом зазначеного процесу стало те, ще з самого початку економічних перетворень в Україні, в процесі їх інституціонального, перш за все законодавчого забезпечення була проігнорована одна з головних умов реформування, а саме те, що система правового регулювання і державного контролю за ринковим середовищем повинна була формуватись раніше ніж розгорнувся процес створення нових форм власності, утворення їх організаційних структур та механізмів функціонування.

Одним із суттєвих моментів, який характеризує економіку будь-якої країни з розвинутою ринковою економікою, є те, що держава безпосередньо стає власником значної частини національного багатства суспільства (від 10 до 40 і більше відсотків).

За своїм соціально-економічним змістом і особливостями правової форми існування державна власність є незрівнянно більш складним явищем, ніж традиційна приватна власність. Як конкретне системно інтегроване ціле державна власність охоплює широке коло державно-політичних і державно-правових відносин, економічний зміст яких визначається об'єктивними процесами виробництва та обігу суспільного капіталу. Механізми відтворення останнього ж, звичайно, якісно ускладнюються в умовах розвитку сучасних ринкових відносин.

Важливо мати на увазі, що державна власність в країнах розвинутої ринкової економіки (на відміну від постсоціалістичних країн) є результатом еволюційного і досить тривалого історичного розвитку. Її генезис у всіх його конкретно-історичних рисах визначався дією багатьох чинників. Але стійку, постійно діючу основу цього поступового процесу утворює внутрішня ринкова тенденція об'єктивного якісного розвитку приватної власності, яка передусім знаходила відображення у виникненні і розвитку різних форм кооперованого та асоційованого приватного капіталу.

Суспільний характер капіталу, що належить державі, фіксується передусім в юридичних формах його існування. З'ясування особливостей цих форм служить передумовою наукового усвідомлення можливостей співіснування і взаємодії в ринковій економіці приватної і державної форм власності.

Правовим відносинам, що регулюють державну форму власності, притаманні якісно інші риси порівняно з приватною. Держава, будучи суб'єктом власності, на відміну від приватного власника виступає не як окремі індивідуум, а як особливий управлінський апарат, що розпоряджається відповідним майном (коштами). Оскільки засоби і продукти виробництва, що становлять суспільний капітал, персоніфікуються в особі держави, об'єднуються в єдиний національний майновий фонд, то тим самим держава усуває форму майнової власності, яка характерна для приватної власності як такої.

Держава як суб'єкт власності розподіляє свою власність (майно) серед різних органів управління державними підприємствами, установами й організаціями. Тобто об'єкти державної власності перебувають у підпорядкуванні і розпорядженні не одного, а багатьох органів. Єдине державне майно фактично і юридично поділяється на окремі, відносно відокремлені один від одного частини. Але це вже не та майнова відокремленість, що характерна для юридичної форми приватної або корпоративної власності.

Кожний окремий орган держави, кожне окреме державне підприємство або установа в країнах розвинутої ринкової економіки, на відміну від індивідуального власника, позбавлені виключної, всеосяжної влади над тими об'єктами, що перебувають в їх безпосередньому розпорядженні, підпорядкуванні чи користуванні. Якщо приватний власник може за власним розсудом і бажанням розпоряджатися належним йому майном чи грошми, то державна установа чи підприємство, яке має статус юридичної особи, керується розпорядженнями вищих органів державного управління і влади. Це означає, що майновими об'єктами в таких випадках розпоряджається не одна визначена особа (окреме підприємство чи установа як юридична особа), а багато осіб, які перебувають у відносинах ієрархічної підпорядкованості. Таким чином, суб'єкт державного капіталу є юридично полісуб'єктний. Останнє засвідчує абсолютну безпідставність твердження, що державна власність за своєю сутністю є "нічиною".

Ринкові перетворення в нашій країні багаторазово збільшили обсяг законодавчої роботи щодо створення нової правової інфраструктури інституціонального забезпечення радикального реформування економіки, відносин власності та реалізації нової соціальної політики. При цьому процес законодавчого забезпечення економічної реформи вимагає кардинальної трансформації всієї системи господарського законодавства, в тому числі і тієї його складової, що забезпечує регулювання економічних відносин у сфері функціонування державної власності. У свою чергу, для якісного виконання зазначеної роботи вкрай необхідно виконати певний обсяг попередніх науково-теоретичних досліджень, а саме:

- 1) чітко визначити місце права в структурі методів господарського та організаційно-розпорядчого регулювання ринкової економіки; 2) спираючись на світовий і власний досвід, конкретизувати цільову спрямованість законодавства і всього механізму ринково-правового регулювання в загальній системі трансформування ринково-економічних відносин і передусім відносин власності; 3) визначити і відповідно ранжирувати провідні принципи побудови і функціонування механізму ринково-правового регулювання та встановити оптимальні співвідношення застосування норм приватного та публічного права в інституціональній системі законодавчого забезпечення розвитку багатокладної ринкової економіки.

На жаль, зазначені дослідження, без результатів яких неможливе подальше якісне законодавче забезпечення економічних реформ, попередньо не були і ще й досі не виконані. Тому процес економічного законотворення відбувається не так, як треба, а найбільш нерациональним для економіки і небажаним для народу України шляхом, тобто методом спроб і помилок.

Не дуже радісна емпірика нашого сьогодення, здається, вже створила всі необхідні передумови для подолання у свідомості більшості науковців нав'язаних міфічних уявлень псевдоринкового анархолібералізму, за якими ефективність економічного розвитку може бути забезпечена лише шляхом стихійно-ринкового саморегулювання та заміною законодавчої системи, побудованої на юридичних нормах публічного права, на систему, що повністю базується на нормах приватного права.

Стає зрозумілим, що директивне завдання щодо перетворення в норму практичної господарської діяльності суб'єктів державного сектору економіки головного гасла "перебудови" – "дозволено все, що не заборонено", за умов, коли правом не було визначено, а що саме заборонено, призвело до безладдя у сфері матеріального виробництва, сприяло руйнівному розтаскуванню маши-

нобудівного і технотронного комплексів країни, зумовило страшний сплеск економічної злочинності і корупції. Тому нині все очевиднішою стає масштабність тих негативних наслідків, до яких призвело поспішне і непродумане прийняття недосконалих законодавчих актів, що регламентують сферу відносин державної і недержавної форм власності та регулюють господарсько-комерційні відносини суб'єктів різних форм власності на ринку.

Кричуще унікальною є ситуація, коли новостворювана на уламках зруйнованої "до основания" старої господарсько-правової системи, система правового ринкового регулювання базується на безприкладній для світової практики "регламентній порожнечі". Тобто ми маємо справу з парадоксальним нормативно-правовим явищем – до законодавчих актів, що мають унормовувати поведінку суб'єктів господарювання там, де це вкрай необхідно, не закладаються регламентні конструкції, що виписані за нормами приватного чи публічного права. На сьогодні у вітчизняному правовому середовищі створилась і пролонгується надзвичайно небезпечна ситуація. У законодавчих актах, що приймаються, або відсутня чітка регламентація дій і відносин, що заборонені державою, або не визначені карні санкції (адміністративні, економічні, кримінальні тощо) за ці порушення та не конкретизовані процедурні механізми їхнього застосування до суб'єктів підприємницької діяльності, що порушують заборонене, або відсутня чітка регламентація дій і відносин, що дозволяються державою, і відповідно відсутні карні санкції за недозволені дії керівників об'єктів державної власності і чиновників, немає чітко виписаних механізмів щодо правового застосування карних санкцій.

Небезпечно збільшення випадків фінансових махінацій та рівня економічної злочинності у сфері функціонування державної власності – головне породження безсистемно-правового підходу до регулювання взаємодії і взаємовідносин приватного і державного секторів економіки, державної та всіх інших форм власності.

Для того щоб відвернути економічні злочини юридичними засобами, треба проблему попередження злочинів розглядати не просто у кримінально-правовому плані, тобто з позиції покарання за вчинені злочини. Ця проблема передусім має розв'язуватись у господарсько-правовому плані, тобто з позиції удосконалення механізму правового регулювання господарської діяльності та чіткої нормативної регламентації взаємовідносин та економічної поведінки суб'єктів різних форм власності.

В умовах ринкового реформування необхідно здійснити чітке розмежування існуючого правового поля: по-перше, виділити окрему, що базується виключно на нормах публічного права, юридичну систему, яка повинна регламентувати дію механізму реалізації владно-управлінських, організаційно-розпорядчих, вертикально-ієрархічних відносин (основним правовим принципом якого є "дозволено лише те, що дозволено законом"); по-друге, чітко окреслити сферу дії побудованої на нормах приватного права цивільно-правової системи, що регламентує функціонування механізмів ринкових (товарно-грошових) відносин суб'єктів приватної форми власності (основним правовим принципом цих відносин, що визначає регламентну логіку дії закону, є "дозволено те, що не заборонено законом").

Вказані системи не слід змішувати, бо це неминуче призведе або до придушення державними владними структурами товарно-грошових відносин, або, навпаки, до стихійного виходу ринкового механізму за його природні економічні межі, що в свою чергу зумовить втрату

необхідної керованості економіки, генеруватиме економічну злочинність та абсолютизує домінування приватних інтересів над інтересами суспільства.

Водночас досвід розвинених країн свідчить, що механізм правового забезпечення функціонування державної власності у формі казенних підприємств (установ, організацій) та механізм правового-регулювання діяльності публічних компаній (капіталом яких держава володіє повністю або має в компанії контрольний пакет акцій) суттєво відрізняються. Ця відмінність полягає в тому, що для перших правова система повністю базується на нормах публічного права, а для других правова інфраструктура забезпечення підприємницької діяльності повинна мати за основу поєднання норм як приватного, так і публічного права.

Тому в наших умовах для забезпечення надійного й ефективного функціонування державної власності в її різних формах необхідне паралельне існування двох окремих кодексів: адміністративно-господарського і господарського.

У чому, насамперед, мають полягати головні особливості створення та практичного застосування зазначених правових систем?

Адміністративно-господарський кодекс має бути розроблений виключно на регламентних вимогах, виписаних за нормами публічного права. Його законодавча база покликана забезпечувати регулювання економічних та організаційно-управлінських відносин між суб'єктами, що є розпорядниками і користувачами казенної форми державної власності. Тобто його дія поширюється на всі владні структури, що забезпечують управління та контроль за використанням державної власності (у т.ч. фінансових ресурсів) та на підпорядковані їм казенні підприємства, установи та організації, які забезпечують економічне та організаційне функціонування цієї власності.

Цим кодексом мають бути чітко нормативно визначені права та обов'язки, функціональна компетенція відповідних органів державного (галузевого) управління та регламентовані їх взаємовідносини й адміністративна субординація. До адміністративно-правового кодексу мають бути включені такі законодавчі акти: про Кабінет Міністрів України; про Адміністрацію Президента; про міністерство; про державний комітет; про обласну державну адміністрацію; про державну власність та управління державним сектором економіки; про казенне підприємство; про економічні злочини проти держави; про відповідальність посадових осіб за використання державної власності для особистого (корпоративно-кланового) збагачення та інші корисливі дії, що завдали збитків державі; про фінансово-майнову ревізію при зміні керівництва державного підприємства (установи, організації) тощо.

Водночас новоприйнятий Господарський кодекс має бути суттєво перероблений, насамперед на засадах оптимального поєднання норм приватного та публічного права, що дозволить юридично поєднати ринкову свободу суб'єктів підприємницької діяльності, в тому числі і публічних компаній (саморегулювання, самоуправління тощо) з необхідними елементами державного регулювання і контролю ринкового середовища.

Цей кодекс має усунути ті існуючі суперечності, які виникли при впровадженні нового цивільного кодексу, який, як зазначалось, був виписаний на основі застосування регламентних норм приватного права, що не можуть бути поширені на економічну діяльність публічних та приватних корпорацій. Оптимальне поєднання дії Цивільного і Господарського кодексів можливе за умов, якщо в останньому будуть чітко регламентовані та уза-

гальнені норми, які повинні попереджати злочинність у використанні державної власності, при її господарсько-комерційному контакті з приватною власністю, а також ті норми, що спрямовані на підтримку чесної підприємницької діяльності. Господарський кодекс не має дублювати норми Цивільного кодексу. До нього, як видається, слід включити такі законодавчі акти: про систему державного обліку і контролю у сфері підприємницької діяльності; про публічне підприємство; про відповідальність керівників публічних підприємств і компаній за банкрутство; про державну підприємницьку діяльність та участь капіталу держави у змішаних формах власності; про джерела походження первинного капіталу; про чесний бізнес тощо.

Хоча наведене і не було враховано розробниками нещодавно прийнятого Верховною Радою України Господарського кодексу України, проте хто ж інший як не саме держава може оперативним виправити помилки, що були допущені у формуванні вітчизняного нормативно-правового середовища.

Таким чином, підсумовуючи, можна стверджувати, що формування повноцінних і цивілізованих ринкових відносин в Україні не може бути зведене до механічного

і волюнтаристичного поділу державної власності на державний і приватний сектор. Держава має не стільки швидко передати свою власність у руки новому класу власників, скільки створити необхідні інституціональні умови для швидкого нагромадження капіталу приватним бізнесом, представники якого мають стати справжніми ефективними господарями та сприяти подальшому динамічному розвитку ринкових інститутів. Саме тому виконання зазначених економічно-правових заходів дозволить у подальшому не лише надійно захистити державну форму власності, підвищити економічний потенціал її функціонування, затвердити справжню рівність усіх форм власності, а й сприяти процесу цивілізованого ринкового реформування і забезпеченню соціальної стабільності в Україні.

1. Гальчинський А.С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу. – К., 2001. 2. Мандибура В. Правові форми державної власності в умовах ринкової економіки // Віче. – 1995. – № 12. – С. 13-14. 3. Рибалкін В.О., Лазня І.В. Теорія власності. – К., 2000.

Надійшла до редакції 26.05.04

Т.В.Гайдай, канд. екон. наук, доц.

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ТЕОРЕТИЧНОЇ СПАДЩИНИ КИЇВСЬКОЇ ПОЛІТЕКОНОМІЧНОЇ ШКОЛИ

Присвячено дослідженню елементів інституційної спрямованості економічних поглядів представників Київської політекономічної школи (другої половини XIX – початку XX ст.) у контексті з розвитком загальносвітових наукових тенденцій.

The article is devoted to the research of the institutional content elements in the Kyiv political economy school representative's economic views (second half of the XIX – beginning of the XX cen.) in the context with the world scientific trends evolution.

У сучасних умовах надзвичайно зростає нагальність та вагомість дослідження історії української економічної думки. Поглиблене вивчення, активне використання і примноження власного самобутнього національно-історичного спадку, в тому числі і в галузі економічної теорії, актуалізується процесом національного відродження України як незалежної держави. Плідний розвиток національної економічної науки значною мірою детермінований знанням її історії.

Відзначення 170-річчя Київського національного університету імені Тараса Шевченка дає нагоду ще раз звернутись до теоретико-методологічного осмислення вищих здобутків університетської економічної науки минулого і сучасності. Завданням великої теоретичної вагомості є дослідження реального процесу становлення і розвитку наукової економічної думки в Київському університеті. Із значної історичної відстані надзвичайно важливо визначити та оцінити ті реальні наукові здобутки, які не тільки становлять гордість університетської економічної науки в її ретроспективі, але й ті, що не втратили свого значення для сучасності.

Слід зазначити, що дореволюційний етап становлення і розвитку економічної науки у стінах Імператорського університету св. Володимира не отримав в радянській економічній історіографії об'єктивного висвітлення. Так, у ювілейних виданнях радянської доби, присвячених Київському університету, здобутки видатних вчених-економістів XIX – початку XX ст. чи повністю замовчувались, чи викладались у викривленому, спотвореному вигляді. Наукову спадщину тих з них, чий погляд розвивався у руслі тогочасних загальноєвропейських тенденцій, спіткав тривалий період замовчування та забуття. Найбільшою мірою це стосується ін-

терпретації наукового спадку перлини вітчизняної економічної теорії – Київської політекономічної школи. Вітчизняними дослідниками робляться значні кроки в напрямі об'єктивного наукового відтворення історії української економічної думки: усуваються ідеологічні догми та методологічні обмеження, окреслюється національний аспект дослідження. З нових методологічних позицій здійснено системні історико-економічні дослідження розвитку української економічної науки Р.Васильєвою, Л.Горкіною, С.Злупком, П.Леоненком, Л.Корнійчук, І.-С.Коропецьким, В.Фещенко та ін. [10, 6, 9, 12]. Серед інших проблем в них знайшли аналітичне відображення й економічні погляди представників Київської школи. Персоніфікований розгляд їх наукових здобутків міститься, зокрема, у таких фундаментальних виданнях, як "Персоналії і теорії української економічної думки" С.Злупка (2002) [9], "Історія економічної думки України" Л.Корнійчук (2004) [12, с. 181–191], "Історія економічних учень" за ред. В.Базилевича (2004) [11, с. 727–821]. Разом з тим, з огляду на вагомість та надзвичайну проблемну розгалуженість теоретичного спадку даної школи, економічні погляди її представників заслуговують більш детального вивчення. Йдеться передусім про дослідження інституційних аспектів в працях представників Київської політекономічної школи.

Мета даної статті полягає у виявленні та осмисленні з теоретико-методологічних позицій сучасного історико-економічного аналізу елементів інституційного змісту в економічних поглядах представників Київської політекономічної школи. Реалізація основних дослідницьких завдань передбачає здійснення порівняльного аналізу становлення інституційно орієнтованої економічної думки вітчизняних вчених із загальним генезисом інститу-

© Т.В.Гайдай, 2005

ційного напрямку, дослідження структури і місця інституційної проблематики в теоретичній спадщині представників Київської школи, розгляд інституційних аспектів їх реформаторських ідей в єдності позитивного та нормативного підходів та в сучасному контексті. Вагомим здобутком розвитку економічної науки в Київському університеті св. Володимира стало формування наукової спільноти економістів-теоретиків, яка згодом набула ознак наукової школи. Її засновником став М.Х.Бунге, а представниками – його учні, професори і викладачі університетської кафедри політичної економії та статистики Д.І.Піхно, Р.М.Орженцький, О.Д.Білімович, Я.А.Антонович, В.Ф.Залеський. Факт існування Київської школи був спочатку засвідчений самоідентифікацією належності до неї її представників, а згодом і визнанням дослідниками історії економічної думки в Росії, Україні та за кордоном – у Німеччині. Так, одним з перших існування даного наукового осередку, об'єднаного спільними теоретичними поглядами, визнав один з його представників – О.Д.Білімович, про що писав у 1913 р. у своїх спогадах про Д.І.Піхна [15, с. 13–14]. Вперше в західній економічній літературі відомості про Київську наукову школу з'являються в 1925 р. у праці німецького дослідника Х.-Ю.Серафіма, який вивчав теоретичний внесок київських вчених на чолі з М.Х.Бунге [18, с. 53]. Слід зазначити, що унікальність Київської школи полягає в тому, що і понині вона фактично залишається чи не єдиною науковою економічною школою України та Росії, визнаною на Заході.

Фундаментальні економічні праці представників Київської школи припадають на три останні десятиріччя XIX – початок XX ст. (М.Х.Бунге, 1860–90; Д.І.Піхно, 1880–1908; Р.М.Орженцький, 1890–1900; О.Д.Білімович, перші десятиріччя 1900-х рр.). Зауважимо, що саме з 70-х рр. XIX ст. починається професіоналізація економічної науки в Європі. У свою чергу, Київська школа теж являла собою професійний університетський науковий осередок, який об'єднував викладачів-теоретиків. Тобто на прикладі цієї школи можна простежити початок певної синхронізації якісних тенденцій розвитку економічної науки в Україні зі світовими (загальноєвропейськими) тенденціями. Само по собі це є знаменним явищем і заслугою на спеціальне дослідження.

Природний розвиток економічної науки є єдиним, цілісним, загальноцивілізаційним процесом. Тому траєкторія розвитку та здобутки вітчизняної економічної теорії можуть бути адекватно оцінені лише в загальному контексті розвитку світової науки. В історико-економічних джерелах існують різні підходи до визначення загальної наукової спрямованості, тобто базової об'єднуючої теоретичної основи школи Київського університету. Х.-Ю.Серафім вважав такою "прихильність в методології німецької історичної школи" [18, с. 53]. Вітчизняні дослідники наголошують на психологічних (промаржиналістських) підходах в теорії цінності: Л.П.Горкіна та Л.Я.Корнійчук іменують Київську школу "психологічною" [6, с. 33; 12, с. 180], "реально-психологічною" [7, с. 27]. Крім того, поза всяких сумнівів, потужним об'єднуючим фактором для її представників стала ліберальна ринкова ідеологія класичної школи, що була певним чином трансформована з врахуванням вітчизняних реалій (національної ментальності, традицій, історичних особливостей розвитку тощо). Таким чином, напевно, слід вести мову про наявність системних ознак належності до Київської політекономічної школи, які полягали у критичному відборі, синтезі та розвитку в поглядах її представників ідей провідних наукових

напрямів європейської економічної науки XIX – початку XX ст. Саме своєю європейськістю Київська школа, а в її особі значною мірою й українська економічна наука, принципово відрізнялась за ідейною та теоретичною спрямованістю від російської. На це у власній узагальнюючій характеристиці Київської школи звертав увагу О.Д.Білімович: "...з багатьох найбільш важливих питань як економічної теорії, так і економічної політики вона різко розходиться з іншою школою російських економістів, марксистською в теорії і народницькою в політиці, школою московською" [4, с. 13–14]. Засновник Київської школи М.Х.Бунге був визнаний сучасниками справжнім місіонером європейської науки.

Науковою особливістю Київської школи стало творче поєднання в науковому доробку її представників ідей класичного лібералізму з численними теоретико-методологічними засадами німецького історичного напрямку. Класична теорія, так би мовити, визначала загальний вектор, стратегію капіталістичного ринково-індустріального розвитку, незаперечно сприйняту київськими вченими (на відміну від їх російських колег). Ідеї ж історичної школи орієнтували українських економістів на віднаходження національно-специфічних шляхів реалізації в Росії цієї загальної стратегії за умов наявного соціально-економічного відставання від високорозвинених країн та існування власних, особливих національно-державних інтересів. Однією з вагомих і визначальних рис Київської школи стала її значна методологічна спорідненість з історичним напрямом німецької економічної думки. Останній, як відомо, вважається потужним теоретико-методологічним джерелом світового (у т.ч. американського та західноєвропейського) інституціоналізму. Саме тому в працях учених Київського університету простежуються виразні ознаки становлення інституційно-орієнтованої економічної теорії. У цьому зв'язку не можна не погодитись з професором Л.Я.Корнійчук, яка зазначає, що провідні представники Київської школи звертались до аналізу позаекономічних факторів суспільного розвитку, які становлять основу інституціоналізму: "Піхно, як і Бунге, – прихильник історичної школи. Він сприймає її інституційно-емпіричні традиції" [12, с. 193].

Разом з тим закономірно виникає питання: чи вважати економістів Київської університетської школи лише прихильниками та послідовниками історичного напрямку, чи можна стверджувати, що вони, розвиваючи цю наукову традицію, наблизились до витоків вітчизняної інституційно-орієнтованої теорії? З цього приводу Л.Я.Корнійчук пише: "Інституціоналізм, як напрям суспільно-економічної думки, на той час ще не склався. Мова могла йти лише про його джерела, пов'язані з історичною школою, представники якої підкреслювали значення етичних, психологічних і особливо правових факторів у господарському розвитку" [12, с. 193]. Поділяючи в цілому висловлену думку, вважаємо суть поставленої проблеми дещо складнішою, ніж це може здатися на перший погляд. На наш погляд, в принципі вірним, але дещо категоричним є твердження про те, що "інституціоналізм, як напрям суспільно-економічної думки, на той час ще не склався". Мова в даному випадку йде безпосередньо про кінець 1890-х рр. Так, інституціоналізм у цей період ще не склався як довершений чи завершений процес. Але, безумовно, склався, перебуваючи в стані активного генезису. Спробуємо це аргументувати.

Формування економічних поглядів Т.Веблена (1857–1929), визнаного засновника і представника американського інституціоналізму, припадає на 80–90-ті рр.

XIX ст. Його фундаментальні інституційні праці мають таку хронологію: 1899 р. – "Теорія бездіяльного класу", 1904 р. – "Теорія підприємництва", 1914 р. – "Трудовий інстинкт", 1919 р. – "Привілейовані групи і стан промислової техніки", 1921 р. – "Інженери та система цін", 1924 р. – "Абсентеїстська власність". Тобто часові межі Вебленівського інституціоналізму становлять 80-ті рр. XIX ст. – 20-ті рр. XX ст. Нагадаємо, що час існування Київської школи – (70) 80-ті рр. XIX ст. – 1917 р. Зокрема, найбільш пізня з праць її представників цього періоду датується 1916 р. [1]. Як бачимо, історичний період співіснування раннього інституціоналізму та Київської школи значною мірою збігаються. Майже збігається і "старт" *першої* праці американського інституціоналіста (1899), який передувало десятиріччя формування його інституційного теоретичного бачення, з виходом праць представників Київської школи, в яких прослідковується чітка інституційна спрямованість: 1895 р. – М.Х.Бунге [4; 5], 1899 р. – Д.І.Піхна [16]. Усе вищезазначене містить підстави для аргументації висновку про *синхронізацію генезису* світового інституціоналізму з інституційно спрямованими дослідженнями київських економістів.

І ще до питання про те, коли саме "склався" так званий старий чи традиційний інституціоналізм. Базові методологічні та теоретичні засади цього етапу еволюції даного напрямку у вигляді вебленівської соціально-психологічної (технократичної) течії традиційного інституціоналізму цілком сформувались на межі XIX–XX ст., активна теоретична діяльність вченого припадає на 1890-ті рр. – 1929 р. Самоідентифікація же інституціоналістів як таких, тобто усвідомлення ними власної належності до альтернативного класично-неокласичній ортодоксії і до того ж сформованого наукового напрямку, розпочалась у перші десятиріччя XX ст. Термін "інституціоналізм", закладений у назву цього напрямку, повноправно вкоринився в науковому вжитку дещо пізніше. У 1918–1919 рр. американський інституціоналіст У.Гамільтон на сторінках журналу "Американське економічне ревю" лише розпочав дебати, що згодом набули масового характеру, про "інституційні підступи до економічної теорії". Тобто теорія Веблена інституційна, за змістом, існувала переважно у "доінституційному", за назвою, часовому просторі. Це ще одне міркування за приводу обережності ставлення до "датування" часу виникнення інституціоналізму. На цю обставину, здається, найбільшою мірою зважав французький історик економічної думки Е.Жамс. У своєму дослідженні історії економічної думки XX ст. він взагалі формально розмежовує теорію Т.Веблена з інституціоналізмом як напрямом, не виключаючи при цьому значного впливу ідей вченого на його становлення. Відносячи до інституціоналізму розпорошений інтелектуальний рух у проміжку між ранніми 1920-ми рр. та "великою депресією", Е.Жамс водночас зазначає: "На жаль, цей напрям важко визначити, нелегко дати опис його головних тенденцій, бо ніколи ніхто, за виключенням Дж.Коммонса, не виступав від імені інституціоналізму" (курс. наш. – Г.Т.) [8, с. 91]. Написано це у 1959 р., але мається на увазі період 20–50-х рр. XX ст. Певну класифікаційну складність становить також проблема теоретико-методологічного розмежування наукових здобутків історичного напрямку, що був започаткований Ф.Лістом і включав послідовну спадкоємну еволюцію трьох наукових генерацій – старої, нової і новітньої історичних шкіл. Про це свідчить хоч би той факт, що історики економічної думки зараховують до інституційного напрямку американського економіста Р.Елі, хоча він сам себе не при-

пинав називати учнем старої німецької історичної школи [8, с. 91]. Крім того, відомий дослідник історії економічної думки Т.Негіші взагалі вважав інституціоналізм американським варіантом історичної школи [14, с. 34]. Але дискусійність достатньо тонкого теоретичного питання про розрізнення історичного та інституційного напрямів залишає незаперечною їх безсумнівну спорідненість, лише зайвий раз підкреслюючи її. Це слід брати до уваги у проведенні наукової ідентифікації інституційних аспектів в економічних поглядах представників Київської політекономічної школи. Зауважимо також наступне. Як вже зазначалось, процес самоусвідомлення американськими вченими своєї належності до інституціоналізму в США, країні його визнаного виникнення, розпочався з тривалої і масової дискусії на сторінках "Американське економічне ревю" лише у 1918–1919 рр. Українські прихильники історико-інституційного теоретичного спрямування з об'єктивних причин були, на жаль, позбавлені історичного шансу на подібне осмислення. Усі ці дослідження, як відомо, взагалі припинились після 1917 р. Еволюційно набута методологічна спорідненість представників Київської школи з "істориками", навіть за умов властивості їй (школі) психологічно-маржиналістського підходу в теорії цінності, не дозволила університетській економічній науці піти в її подальшому розвитку шляхом звуження предмета економічної теорії, як це сталося, наприклад, на Заході з неокласичним напрямом (мікро-економікою). Навпаки, замість формування лише "чистої" (соціально вихолощеної) економічної теорії в рамках досліджень представників Київської школи формуються чітко означені *інституційні аспекти* (в їх генезисі, тенденції, розвитку). На наш погляд, основні напрями їх реалізації полягають у наступному:

по-перше, у *предметній* розгалуженості, тобто включенні в коло досліджуваних проблем елементів соціології, етики, соціальної психології, права тощо;

по-друге, у більшій порівняно з економічною ортодоксією (класикою, неокласикою) диверсифікації *методів дослідження* за рахунок еволюціонізму, соціального історизму, антропологізму, врахування визначальної ролі комплексу неекономічних факторів функціонування і розвитку суспільства і людини;

по-третє, у визнанні регулюючо-креативних *функцій держави*, що не виключало відданість ідеям природної економічної закономірності, а також визнання переваг приватної власності та ринково-конкурентної системи господарювання;

по-четверте, у прихильності ідеям *соціального конструктивізму*, тобто визнанні суспільного устрою таким, що здатний змінюватись на краще під впливом соціального реформування.

Відтак зупинимось детальніше на розгляді зазначених аспектів. Своєю різноплановістю та багатогранністю чи не найбільшою мірою вирізнялась наукова спадщина основоположника Київської школи Миколи Християновича Бунге (1823–1895), наукова діяльність якого розпочалась у стінах Київського університету св. Володимира, юридичний факультет якого він закінчив у 1845 р. Найбільша творча активність вченого припадала на 60–90-ті рр. XIX ст. Ставши у 1850 р. професором університету, Бунге здійснював в його стінах наукову та педагогічну діяльність до 1880 р. Упродовж 50–70-х рр. протягом трьох термінів обіймав посаду ректора Київського університету (призначався у 1859–1862, обирався у 1871–1875 та 1878–1880). Численні теоретичні праці сформували його науковий авторитет як в країні, так і за кордоном. Найвищим визнанням Бунге як вченого стало обрання його у

1881 р. почесним членом, а у 1890 р. — дійсним членом Імператорської Академії наук. Надалі наукові заслуги та високий професіоналізм М.Х.Бунге як економіста були відзначені його призначенням на вищі державні пости: у 1881–1886 рр. — міністром фінансів Російської імперії, у 1887–1895 рр. — головою Комітету Міністрів. М.Туган-Барановський писав, що Бунге "прийшов на посаду міністра фінансів як добросовісний учений, який був добре обізнаний з економічною наукою, економічною та фінансовою політикою Заходу" [19, с. 146–147]. Призначення в той час на такі високі державні посади кабінетного вченого вже само по собі було фактом безпрецедентним. На жаль, зміст і глибина реформаторських ідей М.Х.Бунге не тільки не була повністю сприйнята й оцінена сучасниками прижиттєво, але далеко не сповна осмислена й нащадками.

До сприйняття ідей історичної школи М.Х.Бунге прийшов поступово, шляхом еволюції економічних поглядів. З одного боку, його, як і Київську школу в цілому, вирізняв серед сучасників і споріднював з економістами-класиками тверезий економічний реалізм — визнання і "розуміння її представниками об'єктивних економічних, тобто ринкових, законів як неодмінної наукової підстави для будь-якої економічної політики" [7, с. 27]. З іншого боку, властива Бунге та його послідовникам, за висловом Х.-Ю.Серафіма, "прихильність в методології німецькій історичній школі" сприяла його критичному ставленню до окремих рис методології класичної школи. Бунге дорікав Сміту за те, що той "не надає належного значення історичному розвитку господарських відносин і не зовсім вірно дивиться на закони та заклади, що визначають норми господарського порядку", що "всюди історичному розвитку Сміт протиставляє свій ідеальний, природний хід речей" [2, с. 32]. Це досить співзвучно із загальним інституціоналістським підходом, який полягає у заміні абстрактного вивчення економічних процесів дослідження реальних мінливих форм економічної активності, в основі яких лежить функціонування інституцій — звичаїв, норм, правил та їх закріплення у правових формах. Їх зміни у свою чергу зумовлюють зміни поведінки та взаємодії економічних суб'єктів.

У виданому в 1869 р. університетському лекційному курсі з поліційного права М.Х.Бунге висловив думку про те, що "норми господарського устрою, подібно до всіх суспільних явищ, мають, поза сумнівів, і загальнолюдський, і національний бік, і в цьому сенсі поєднують у собі обидві стихії". Цей підхід був сприйнятий його учнями і знайшов в їх працях подальший розвиток. Зокрема, Д.І.Піхно у своїй фундаментальній теоретичній праці "Основи політичної економії" (1899) до традиційної структури трьох основних факторів виробництва — природи, праці та капіталу — додавав і четвертий фактор — культурно-історичні сили народу. Він звертає увагу на те, що дія останнього фактора зумовлює повноту та ефективність реалізації трьох попередніх, визначає характер і темпи економічного розвитку країни (нації), може здійснювати на нього прискорюючий чи гальмуючий вплив. "Продуктивність трьох основних факторів — природи, праці і капіталу виявляється надто різною в залежності від культурно-історичних умов народного господарства, або, інакше кажучи, від культурно-історичних сил народу", — писав він [16, с. 71]. Дії культурно-історичного фактора Піхно надавав надзвичайно великого значення.

Традиційний інституціоналізм від часів свого виникнення виходив з того, що в економічній теорії всі абстрактні узагальнення є відносними. Кожний економічний закон є дієвим лише в межах певних існуючих інститу-

ційних обмежень — етичних, моральних, економічних, соціальних, правових норм і правил. М.Х.Бунге у своїх працях неодноразово звертав увагу на роль "причин суспільних, звичаїв, законів, закладів" у реалізації ринкових відносин, функціонуванні капіталу, дії конкуренції (сил суперництва) [3, с. 83], на становлення "звичаїв, закладів та законів (курс. наш. — Т.Г.), які зміцнюють моральний та матеріальний добробут усіх та кожного" [5, с. 231]. Зрілі погляди Бунге відрізнялись від смітлянства саме тяжінням до більш широкого розуміння предмета політичної економії, тобто включення в економічний контекст інституційних аспектів.

На роль інституційних по своїй суті чинників дуже цінним чином звертав увагу в своїх працях і Д.І.Піхно. "Найважливіші із цих сил, що постійно впливають на господарську діяльність як окремих осіб, так і всього народу, такі: норми і звичаї, мораль, освіченість, енергія, дух заповзятливості, законодавство, державний і суспільний лад життя", — писав Піхно в "Основах політичної економії" [16, с. 71]. І у Бунге, і у Піхна йдеться про суспільну та економічну роль звичаїв, нормів, моралі, культури, які є центральним об'єктом інституційного аналізу і які розглядаються ним як неформальні інституції, вплив яких пронизує всі тканини господарського устрою. Також ні Бунге, ні Піхно не обходять увагою також і закони, законодавство, державний лад, тобто ті інституційні чинники, які становлять суть формальних інституцій. Безумовно, ці ідеї за своїм змістом є відголосом безпосереднього методологічного впливу німецького історичного напрямку. Але це не позбавляє їх, як і самі теоретичні підходи "істориків", інституційного спрямування. До речі, Бунге висловив їх у 1895 р., а Піхно в тому ж 1899 р., коли вийшла перша значна праця Т.Веблена.

Інституційні рамки реалізації взаємодії економічних суб'єктів значною мірою встановлюються та визначаються правами та відносинами власності. Класично-неокласична ортодоксія виносила цей фактор за межі економічного аналізу. Він лише опосередковано брався до уваги як умова реалізації ринкових процесів. Виступав неявною інституційною передумовою. Включеність форм, відносин і прав власності безпосередньо в площину предмета економічного дослідження суттєво вирізняє інституціоналістів різних течій. Наприклад, можна у цьому зв'язку вести мову про "абсентеїстську власність" Т.Веблена (традиційний інституціоналізм), "множинність прав власності" Р.Коуза, А.Алчіана (неоінституціоналізм) та ін. Значна увага, яку приділяли у своїх дослідженнях відносинам власності економісти Київської школи, також виступає суттєвим інституційним аспектом їх теоретичних поглядів. Особливого значення становленню норм і прав приватної (капіталістичної) власності надавав М.Х.Бунге. "Успіхи приватної власності надали людині більший ступінь самостійності та незалежності у господарському відношенні, а, значить, і більший простір для діяльності, але у той же час поклали на неї більшу відповідальність за себе і за свою родину й примусили шукати забезпеченого існування у нових формах спільнот, які замінюють общину", — писав він як вчений і реформатор у праці "Основи політичної економії" (1870) [3, с. 133]. Відданість ідеї ринкової трансформації відносин власності Бунге неухильно підтверджував власною економічною реформаторською діяльністю у складних умовах політичного консерватизму.

У 1859–1860 рр. як один із найдосвідченіших правників і фінансистів Російської імперії Бунге входив до складу комісії з підготовки скасування кріпацтва, реалізації селянської реформи 1861 р. Він розробляв еконо-

міко-правові (інституційні) аспекти трансформації феодальної власності в індивідуальну приватну, формування ринку землі та фермерства. Пізніше, у "київський період" 1860–1870-х рр., Бунге активно сприяв інституціоналізації (економіко-правовому засновництву) приватного підприємництва у фінансово-кредитній сфері. За його ініціативою та безпосередньою участю були засновані Київське міське товариство взаємного кредитування (1868), перший у Росії провінційний акціонерний банк – Київський приватний комерційний банк, Біржове товариство (1969), Київський промисловий банк (1871). Ліберальна спрямованість поглядів М.Х.Бунге у більш широкі масштабах реалізувалась у 1880–1890-х рр. під час подальшої реформаторської діяльності на вищих державних посадах. Її інституційний аспект полягав у впровадженні ринкових форм (норм) господарювання, що ґрунтувалися на економічній свободі, підприємницькій активності та конкуренції. Наприкінці життя у своєму політичному заповіті "Загробні замітки" Бунге висловлював глибоке переконання, що саме приватна власність становить передумову "для індивідуального розвитку людини і для зміцнення сімейного духу, що грошові капітали вивели людину із стану рабства і залежності", що суперництво є символом свободи і особистості" [5, с. 228]. Інституційний елемент посідає значне місце в розкритті в працях представників Київської школи *регулюючої ролі держави*. "Суспільство облаштоване ..., – вважав М.Х.Бунге – це результат безперервної сукупної дії уряду і народу" [4, с. 40–41]. Як неодмінний чинник економічного розвитку сприймав "опікування держави" і Д.І.Піхно, підкреслюючи, що мова "може бути не про те, чи доречне втручання держави в господарське життя, а про доцільні межі такого втручання", а питання це "вирішується за сукупністю даних обставин і умов історичних" [17, с. 4].

У працях М.Х.Бунге ми також знаходимо обґрунтування важливої *ринкоутворюючої ролі держави*, спрямованої на здійснення системи назрілих ринкових та соціальних перетворень, які б нарешті дозволили країні подолати тривале соціально-економічне відставання (залишки феодалізму) та вивести її на шлях загальноєвропейського цивілізаційного розвитку. Саме цьому і була підпорядкована його власна реформаторська діяльність. Діяльність держави, за Бунге, в умовах створення нового господарського устрою має бути підпорядкована створенню сприятливих законодавчо-правових (у сучасній термінології – інституційних) умов для реалізації ринково-підприємницьких відносин (правил гри). Бунге – державний діяч та реформатор – прагнув "дати найбільшу свободу виявленню приватних господарських інтересів, тісно пов'язати їх між собою та з інтересами держави" [5, с. 224].

Ідеї Бунге являли собою синтез класичного європейського лібералізму з активним впровадженням функціонального державного регулювання та соціального реформування. Він вважав, що завдання Верховної влади і її закладів полягають у "полегшенні для кожного умов придбання власності і капіталу для збереження свободи у суперництві, відновлення втраченої гармонії та зміцнення суспільної моралі" [5, с. 229–230]. Ці "умови" якраз і полягають у створенні належних чи навіть сприятливих правових, юридичних норм чи інституцій. Бунге чітко усвідомлював, що "найширша свобода не виключає юридичних норм, що встановлюються не з метою утистки приватних осіб, а з метою надання кожному можливості користуватись наданими правами" [5, с. 231]. Як не див-

но, це дуже співзвучно сучасній ідеології та завданням ринкової трансформації економічної системи України. Така співзвучність, на нашу думку, має спонукати теперішніх теоретиків і практиків соціально-ринкового реформування до завбачливого засвоєння уроків минулого: поглибленого вивчення історичного досвіду попереднього вітчизняного сходження на аналогічний виток "спіралі" цивілізаційного розвитку. Таким чином, можна зробити узагальнюючий висновок про те, що багатогранна творча спадщина Київської політекономічної школи кінця XIX – початку XX ст. спиралась на критичний відбір, синтез та творчий розвиток у поглядах її представників ідей провідних наукових напрямів європейської економічної науки. Наявна методологічна спорідненість з історичним напрямом, елементи міждисциплінарного підходу, широка соціальна проблематика, порушення проблем історико-культурних основ економічного розвитку, визнання доцільності державного регулювання та ін. надавали дослідженням вчених даної наукової школи виразних і чисельних елементів інституційного характеру. Ознаки інституційної спрямованості економічних поглядів представників Київської школи та загальний збіг в історичному часі її становлення і розвитку з формуванням традиційного інституціоналізму дозволяє сучасним дослідникам порушувати проблему про наявність власних вітчизняних витоків інституційної теоретичної думки, а також про синхронізацію її генезису з генезисом світового інституціоналізму. Ідеї інституційного змісту характеризувались єдністю позитивного та нормативного підходів і знаходили безпосереднє втілення у практичній реформаторській діяльності, учасниками (М.Х.Бунге, Д.І.Піхно) та прихильниками якої були представники Київської школи. Їх теоретичні узагальнення відбивали глибоке переконання в необхідності поєднання задля національного суспільного прогресу всіх чинників еволюційного розвитку – з одного боку, об'єктивних, стихійних, ринково-конкурентних сил, а з іншого боку, – свідомо скерованих заходів державного економічного і соціального регулювання. Теоретичні здобутки Київської школи, що мали виразну проєвропейську орієнтацію, зберігають, на нашу думку, креативне значення і для реалізації сучасних завдань ринкової трансформації економіки України. Цим зумовлюється своєчасність і вагомість їх подальшого більш повного вивчення, творчого осмислення та ширшого введення в науковий оборот.

1. Билимович А. Социальная теория распределения. – К., 1916. 2. Бунге Н.Х. Полицейское право: курс лекций, читанный в Университете св. Владимира профессором Н.Х.Бунге. – К., 1869. – Вып. 1-3. 3. Бунге Н.Х. Основания политической экономии. – К., 1870. 4. Бунге Н.Х. Очерки политико-экономической литературы. – СПб., 1895. 5. Бунге Н.Х. Загробные заметки / Публикация В.Л.Степанова // Река времен... – М., 1995. – Кн. 1. 6. Горкіна Л.П. Нариси з історії політичної економії в Україні (остання третина XIX – перша третина XX ст.). – К., 1994. 7. Горкіна Л.П. М.І. Туган-Барановський в економічній теорії та історії. – К., 2001. 8. Жамс Э. История экономической мысли XX в. – М., 1959. 9. Злупко С.М. Українська економічна думка в персоналіях: Текст лекцій. – Львів, 1994. 10. Історія економічної думки України / Р.Х.Васильєва, Л.П.Горкіна, Н.А.Петровська та ін. – К., 1993. 11. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – К., 2004. 12. Корнійчук Л.Я. Історія економічної думки України: Навч. посібник. – К., 2004. 13. Коропецький І.-С. Українські економісти XIX ст. та західна наука. – К., 1993. 14. Негиши Т. История экономической теории. – М., 1995. 15. Памяти Д.И. Пихно. Сообщение профессора А.Д. Билимовича и профессора Н.М. Цитовича. – СПб., 1913. 16. Пихно Д.И. Основания политической экономии. 2-е изд. – К., 1899. – Вып. 1. 17. Пихно Д.И. О свободе международной торговли и протекционизме. – К., 1901. 18. Степанов В.Л. Н.Х. Бунге: судьба реформатора. – М., 1998. 19. Туган-Барановский М.И. Витте и Бунге как министры финансов // Северные записки. – 1915. – № 3.

Надійшла до редколегії 02.06.04

Формат: Список

ЗАКОНОМІРНОСТІ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ НА ГОСПОДАРЮВАННЯ У ТРАНЗИТИВНИХ УМОВАХ

Проаналізовано вплив конституруючих і функціональних детермінантів економічної культури на господарювання в умовах транзитивних процесів.

The influence of economic culture determinants on the economy in transitional conditions was analyzed.

Активний перехід до нового – постіндустріального – суспільства, що впевнено здійснюється високорозвиненими індустріально і ринково країнами світу, потребує якісно інших методів і технологій господарювання. В удосконаленні форм і змісту господарювання серед різноманітних чинників важливе місце посідає економічна культура, оскільки культура загалом та її аспекти зокрема "формують господарські інститути і процеси" [11, с. 27]. Осмислення культурних впливів на господарство задля визначення стратегічних напрямів його розвитку, виходячи з потреб сьогодення і особливо викликів майбутнього, є значимим і для України.

Сьогодні означена тема і/або проблема має дуже мало прихильників і бажаючих досліджувати її, кожен, звичайно, має на це свої – суб'єктивні та об'єктивні – причини. Проте на які б причини економісти – теоретики і практики – не робили посилання, реальна життєдіяльність суспільства підтверджує висновок, що культура є важливим чинником соціально-економічного розвитку кожної людини як особистості і кожного економічного актора.

Відомо, що культурні чинники беруть участь у вдосконаленні господарювання. Невідомо, випадковими чи закономірними є впливи економічної культури і/або її окремих аспектів на трансформацію господарювання при переході до постіндустріального суспільства. Виявлення і дослідження закономірностей впливу економічної культури на транзитивні процеси у господарюванні і є тією проблемою, яка вимагає розв'язання.

Мета запропонованої статті – виявити закономірності впливу економічної культури на господарювання в умовах переходу до постіндустріального суспільства. Вона конкретизується такими завданнями, як:

- проаналізувати підходи різних економістів та економісоціологів до розуміння змісту економічної культури;
- розкрити сутність економічної культури;
- дати характеристику економічній культурі через головні конститууючі та функціональні детермінанти;
- визначити й охарактеризувати закономірності впливу економічної культури на господарювання при переході до нового суспільства;
- означити особливості взаємовпливів економічної культури і господарювання в життєдіяльності сучасного і майбутнього українського суспільства.

Проблема взаємодії культури і господарства в різні епохи і різні транзитивні періоди привертала і привертає увагу вчених: спочатку в галузі філософування, теоретичної і практичної філософії, а з часом – й економічної теорії. Щоправда, в економічній теорії досліджувались тільки окремі аспекти означеної проблеми. Значно пізніше до них додалася і така галузь знання, як економічна соціологія.

Проблема впливу економічної культури на відносини та інститути господарювання найактивніше досліджувалася в працях американських, західноєвропейських, російських та українських учених наприкінці XX – на початку XXI ст. Йдеться про дослідження таких учених, як: М.Аболафія, Н.Біггарт, М.Гайллен, П.ДіМаджіо [11, 12], М.Портер [14], А.Сен [15], Т.Смелзер [16], Дж.Тернер,

В.Зелізер (США); К.Тригілія (Італія); Т.Заславська [8], Ю.Помпеев [7], Л.Пономарьов, В.Попов, Р.Ривкіна [8], В.Щербина (Росія); В.Геець [1], О.Бервено [2], Г.Задорожний [2], В.Кондрашова-Діденко [3; 4], В.Приходько, А.Чухно [10] (Україна) та ін.

Економічна культура як соціально-економічний феномен – досить складна і маловивчена категорія. Щоправда, вона є відносно новим поняттям у міждисциплінарному науковому слововжитку. Термін "економічна культура" з'явився в останній чверті XX ст. У цей час виникають і перші теоретико-методологічні дослідження змісту і форм реалізації економічної культури, але активізується вони в 90-ті роки минулого століття і перші роки нового століття. Учені – економічні теоретики та економічні соціологи – по-різному визначають сутність економічної культури. Адже кожен з них акцентує основну увагу на тому чи іншому боці, тій чи іншій особливості, тій чи іншій складовій економічної культури. Таким чином, одні дослідники надають перевагу конституючим складовим, інші – регулюючим, а треті – використовують інтегрований підхід, розглядаючи її як сукупність конституючих та регулюючих компонентів. До конституючих детермінантів економічної культури належать знання, які конкретизуються такими їх формами, як: категорії, поняття методів, сценарії, концепції дії, навички, а до регулюючих – норми, звичаї, цінності, переконання, установки тощо. Адже названі групи детермінантів структурують економічну культуру як таку і забезпечують розвиток її змісту, визначають соціально-економічний прогрес і процвітання, функціонально забезпечуючи економічне зростання та поліпшуючи добробут народу країни. Автор є прибічником третього підходу, оскільки він дозволяє зрозуміти економічну культуру як цілісне поняття, що відображає особливе суспільне явище. Отже, економічну культуру доцільно визначати як сукупність *знань, норм, звичаїв, цінностей, переконань, установок, символів*, які зумовлені самим господарюванням, його трансформаційними процесами, і які "працюють" у сфері виробничих відносин (у широкому їх розумінні). Кожна її компонента несе відповідне змістове навантаження і посідає певне місце в їх ієрархії. Кожна конститууюча і регулююча компонента економічної культури як особлива закономірність стабілізує та упорядковує процес господарювання. Без будь-якої з них сучасне господарство не може розвиватися – воно гине в конкурентній боротьбі.

Ці два типи детермінантів економічної культури використовують як ознаки виокремлення головних двох груп функцій економічної культури, які конкретизують її зміст: конститууючі і регулюючі. Конститууючі функції економічна культура здійснює через пізнавальні практики та різні методи і методики трансляції інформації як об'єктивованого знання, виконання економіко-господарських ролей, переосмислення і перегляд ситуацій у господарській діяльності і системі господарських відносин особливо в умовах переходу до нового типу суспільного розвитку – постіндустріального суспільства. Регулюючі функції вона виконує за допомогою вже гото-

© В.І.Кондрашова-Діденко, 2005

вих концептуальних схем і накопиченої інформації як об'єктивованого знання, спільно прийнятих угод, норм і правил гри, відносно стійких символів, з якими повинна співвідноситися господарська дія або діяльність будь-якого актора [11, с. 28, 30].

Господарювання – це процес виробництва благ у широкому розумінні. У даному разі йдеться про виробництво, обмін, розподіл і споживання. Господарювання можна тлумачити і як систему виробничих відносин, у якій вступають актори в процесі створення благ.

Виникає запитання: як, власне, співвідносяться господарювання та економічна культура? Економічна культура є тим полем, або матрицею, де відбувається процес господарювання як взаємодія окремих акторів. Дане поле структурується конституюючими детермінантами. Саме вони беруть активну участь у змінюваності глибинної сутності господарювання як такого. Можливо, тому деякі економічні теоретики і/або економічні соціологи називають господарську діяльність Культурою (Г.Задорожний, Ю.Осипов). Регулювання процесу господарювання як взаємодії акторів відбувається за допомогою іншого типу детермінантів економічної культури.

Основою структури економічної культури як поля, на якому відбувається процес господарювання, є *економічне знання*, один з видів знання людини про життєдіяльність суспільства. Знання донині тлумачать по-різному. Наприклад, Р.Нижгородцев визначає знання як історичну характеристику матерії, яка відбиває характер або рівень упорядкованості, відображену в індивідуальній і/або суспільній свідомості [6, с. 35]. На думку автора, поняття "знання" доцільно тлумачити як систему символів і знаків, які допомагають осмислити об'єкт пізнання. Знання – результат пізнання. Знання не знижують і не передаються у спадок, але вони примножуються і/або оновлюються. Це – найважливіша його особливість. У структурі знання виокремлюють економічні знання. Економічне знання є сукупністю уявлень про зміст соціально-економіко-господарську діяльність, які формуються за допомогою категорій, сценаріїв дій, концепцій дій, методів, навичок тощо.

Економічні знання класифікуються на буденні і наукові знання. Буденні економічні знання – це поняття, судження та висновки про реальний стан особистого господарства. Наукові економічні знання – система знань, які вибудовані за певною методикою, логічні і які розкривають закономірності розвитку господарства (економіки) та економічного мислення.

Економічні знання поділяються на емпіричні і теоретичні. Емпіричні економічні знання – це ті, які отримують шляхом дослідження безпосереднього господарсько-економічного життя. Вони є необхідною передумовою теоретичних висновків, узагальнень, гіпотез і/або концепцій. Проте теоретичні економічні знання, перебуваючи під впливом буденно-емпіричних знань, мають відносну самостійність, бо теорія не є дзеркальним відображенням дійсності, а функціонально вона має описати, пояснити, довести і передбачити можливі закономірності розвитку господарства і трансформації регулятивних детермінантів економічної культури. Теоретичні економічні знання – це знання, що пояснюють факти, процеси та явища, які відбуваються в різних сферах господарства.

Сукупність буденних і наукових економічних знань є інтелектуальним потенціалом суспільства, які нагромаджені у свідомості людей і матеріалізовані в технологічних способах виробництва [1, с. 6]. Науково-теоретичні економічні знання "стануть продуктивною силою тільки у випадку безперервної масової трансформації у бу-

денне (економічне. – В.К.-Д.) знання" [1, с. 6]. Існуючі науково-теоретичні економічні знання перетворюють буденну діяльність акторів у масовий звичай, звільняючи тим самим простір і ресурси для створення і нагромадження новіших науково-теоретичних економічних знань [1, с. 6]. Це – одна з форм взаємозумовленості, взаємозв'язку і взаємодії конституюючих і регулюючих детермінантів економічної культури.

Економічний сценарій – детально розроблений план господарської дії акторів. При цьому важливою є добірка методів як способів і прийомів, якими користується актор у процесі виконання дій. Економіко-господарська роль визначається як сукупністю вимог, поставлених перед актором (-ами), так і способів їх реалізації ними. Завершенням структури означеного поля виступають навички як уміння робити справу, вміння стати безпосереднім учасником даного процесу, тобто практичні вміння господарськи діяти. Економічна культура як поле відображає ситуацію, коли актори господарювання визначають свої дії та чітко конституують їх. Дії акторів мають бути *узгодженими, унормованими* (традиціями регіону та його культурними особливостями), *легітимованими* (несуперечливими Основному Закону регіону/країни), *справедливими відносно іншого* заради досягнення мети загального блага.

Економічна культура як поле для господарювання є мобільною. Головною детермінантою, під впливом якої відбувається стабілізація і трансформація поля, є знання, і насамперед економічні. У даному випадку йдеться про зміст знання, їх новизну та господарські проблеми, для розв'язання яких вони використовуються. Важливим у цьому процесі є й сам актор господарювання. Він має бути особистістю, яка здатна оволодівати різномірними знаннями, використовувати їх для розв'язання господарських проблем, а також для генерування новіших знань.

Щоправда, це все необхідно щоразу співвідносити з часовим і просторовим чинниками. Якщо йдеться про сучасний етап розвитку, то насамперед це – перехідний період від індустріального до постіндустріального суспільства, а отже, від індустріального типу господарювання до постіндустріального. Під впливом конституюючих детермінантів відбувається у цей період зміна й економічної культури, тобто ситуації, в якій визначаються дії акторів. Якщо змінюється поле, то обов'язково має змінюватись і процес господарювання. Адже зміни, що відбуваються в структурі економічної культури як поля для господарювання, зумовлюють відповідні зміни у функціональних детермінантах як регуляторах самого процесу господарювання і зміни ролей, які вони виконують, а також і його акторів.

Регулюючі детермінанти економічної культури перетворюються в конституюючі елементи моделей взаємодії акторів у просторі поля господарювання. Поле працює так, щоб сприяти відтворенню конкурентної позиції акторів і визначити позицію тих акторів, які прагнуть змінити "статус кво". Змінюються зміст і форма регулюючих детермінантів економічної культури як поля для господарювання тоді, коли групи економічних акторів протистоять одна одній. Це відбувається, насамперед, тоді, коли означені детермінанти перестають відповідати намірам акторів та меті їхніх взаємодій.

Норма – це принцип, науково обґрунтований для повсякденного використання в процесі господарювання. Вона була активною регулюючою детермінантою господарювання в умовах модерну. Сучасне господарювання відбувається в умовах переходу країн від індустріального до постіндустріального суспільства, що

співпадає з періодом постмодерну. Даний часовий чинник зумовлює зміни в економічній культурі як полі господарювання – послаблення ролі старих норм й активізація нових норм, які тільки з'являються, у регулюванні господарських відносин, взаємодії акторів. Щоправда, при цьому не йдеться про відхилення від норми або ще гірше – ігнорування норми [13, с. 2]. У постіндустріальному суспільстві результатом господарювання стають не тільки блага, що утримують у собі інформацію, а сама інформація як така, що використовується для розв'язання різних господарських проблем. Там, де норми втрачають свої активні позиції, з'являються цінності як регулятори процесу господарювання.

Тому постіндустріальне суспільство вимагає суттєвих змін у регулюючих детермінантах економічної культури як поля господарювання, щоб останнє не мало непередбачуваних наслідків. Важливим регулюючим чинником є довіра, яка посідає чільне місце у взаємодіях акторів. Вона відіграє стабілізуючу роль у господарських відносинах. Акценти переносяться з виробничих відносин на відносини обміну, з виробничих відносин на відносини комунікативні, із загальної етики поведінки на етику відповідальності.

Звичай і традиції – неформальні правила поведінки акторів у процесі господарювання в національному просторі. Ці регулюючі детермінанти національної економічної культури як поля для господарювання нині втрачають свій вплив на вдосконалення взаємодії акторів під тиском глобалізації економіки. Там, де відчутний сильний тиск глобалізації, деякі звичай і традиції втрачають силу впливу на трансформацію національної господарської діяльності; там, де слабкий її тиск або маловідчутний чи зовсім відсутній, звичай і традиції беруть активну участь у зміні ведення господарства. У нових умовах традиції і звичай збагачуються новими елементами і таким чином намагаються зберегти за собою статус регулятора змісту і форм національного господарювання. Таке збагачення здійснюється за рахунок науково-теоретичного і буденного економічного знання. Цей процес досить складний, оскільки йому характерні як видимі, так і невидимі соціально-економіко-господарські суперечності, що вимагають нагального виявлення і розв'язання.

В умовах переходу до постіндустріального суспільства змінюються *формотворчі процеси* в системі економічної культури як поля для господарювання. В її системі формуються передумови появи нових форм – технологічної культури [13, с. 15] та інформаційної культури [13, с. 146].

Технологічну культуру доцільно витлумачувати як усукupнення знань і навичок, необхідних для розвитку технологій як основи виробництва техніки для опанування нових знань. Технологічна культура як дистанційна культура зумовлює форми *життя-на-відстані* і *буття-на-відстані*, що позбавляє людину набувати соціальності [13, с. 16]. Ця форма культури сприяє розвитку індивідуалізації буття як такого і дій актора (-ів) зокрема.

Інформаційна культура – нове поняття. Донині ще не склалося єдине розуміння цієї форми культури. Більшість дослідників сходяться на тому, що інформаційна культура – це знання у сфері інформаційних технологій і вміння працювати з інформаційною технікою. Інформаційна культура, формуючись на ґрунті розвитку технологій, поступово втрачає традиційне розмежування теорії і практики, суб'єктивності та об'єктивності. Вона розчиняє ознаки суб'єктивності в об'єктивному масиві різномірної інформації, тобто сам актор, постать кот-

рого була важливою в межах економічної культури, стає абстрактним, від нього та його власних дій/рішень вже нічого не залежить. Він може тільки сприймати або не сприймати ту чи ту інформацію, презентовану за допомогою технологічних засобів, яка надалі може бути застосованою для перетворень певного роду. У межах інформаційної культури теорія набуває у практиці своєї інкарнації, тобто знання теоретичні без практичного втілення мертві. Тільки тоді, коли знання є теоретично-практичними, вони дієві. Якщо вони дієві, то вони й корисні, здатні продукувати блага для окремих індивідів.

Якщо технологічна культура бере витоки із зовнішніх форм технологічного устрою життя, то інформаційна культура – із його внутрішніх особливостей.

Закономірності впливу економічної культури на господарювання існують в транзитивних умовах, тобто умовах переходу до ринкової економіки, а також переходу до постіндустріального суспільства. Зміни, які відбуваються в економічній культурі і господарюванні, не заперечують їх існування. У нових умовах господарювання народжуються нові закономірності впливу економічної культури на ведення господарства, яке упорядковується правилами гри і особливо правом інтелектуальної власності.

Закономірності взаємодії економічної культури і господарювання у трансформаційних процесах виявляються у:

- 1) скороченні часу від моменту отримання нового знання до впровадження його у виробництво, що сприяє перемозі в конкурентній боротьбі;
- 2) раціоналізації і прагматизації норм поведінки акторів у процесі виробництва продуктів споживання і, що дуже важливо, в управлінській діяльності;
- 3) зростанні темпів розвитку господарства в тих етносах, які знаходять гармонію між власними культурними традиціями і новаціями, спираються на звичай тих народів, котрі є потенційними споживачами створеного продукту;
- 4) чіткому визначенні зміни в ціннісній орієнтації виробників і споживачів та врахуванні їх у господарській діяльності акторів;
- 5) зміні системи переконань виробника і споживача.

Означена система, конституюючи поведінку останніх на ринку, може трансформуватися під впливом свідомо сформованих установок у процесі рекламної кампанії. Проте такі установки діють тимчасово, мають тимчасовий характер. У даному разі важливо визначити, де, коли і хто має їх створювати і користуватися ними в даному культурно-економічному полі.

Слід врахувати, що закономірності впливу економічної культури на господарювання в транзитивних умовах залежать від того, якою вона є за типологією: дефіцитною, достатньою чи надлишковою культурою. Наприклад, дотепер економічна культура в українському суспільстві є дефіцитною, адже, як показує моніторинг соціальних змін в Україні, для трудової активності (у т. ч. і підприємницької) економічних знань не вистачає 46,2 % економічно активного населення країни [9, с. 365]; у США економічна культура є достатньою, бо для означеної активності приблизно 96 % економічно активного населення і майже 100 % зайнятих у різних сферах суспільного життя мають необхідні економічні знання. Отже, "у зв'язку зі швидкими змінами в усіх сферах знань працюючим необхідно постійно розширювати свій світогляд, підвищувати рівень майстерності, навичок, оскільки зміна ідей, знань, технологій відбувається шкoріше, ніж зміна покоління людей" [5, с. 103].

Особливості закономірностей впливу економічної культури на ведення господарства можуть зумовлюватися і тим, яка саме економічна культура виступає полем

для господарювання – економічна культура, економічна контркультура чи економічна антикультура. Висновки, отримані після постановки проблеми, огляду літературних джерел, визначення мети і головних завдань, має зробити зацікавлений читач самостійно. Важливість дослідження економічної культури як чинника трансформації господарювання в умовах транзитивних процесів беззаперечна. Адже економічна культура є тим полем, на якому здійснюється господарювання, а її конституючі і регулюючі детермінанти дозволяють моделювати господарські процеси і регулювати їх.

Перспективи подальших досліджень – неосянні. Тому вони мають визначитися інтересами науковця-дослідника, який має намір осмислити економіко-теоретичний сенс культурного впливу на зміни в господарюванні в умовах переходу до ринкової економіки або до постіндустріального суспільства і/або до нової економіки.

1. Гесць В. Характер перехідних процесів до економіки знань // Економіка України. – 2004. – № 4–5. 2. Задорожний Г.В., Березно О.В. Интеллектуальная экономика как общество одухотворенного интеллекта // Вісн. харків. національного ун-ту імені В.Н.Каразіна. – 2001. – № 508. 3. Кондрашова-Діденко В.І. Категорія "економічна культура" в структурі економічної теорії // Економічна теорія: сучасна парадигма та її еволюція на порозі XXI століття / Відп. ред. В.Д.Базилевич. – К., 2000. 4. Кондрашова-Діденко В.І. Теоретико-методологічний аналіз економічної культури в трансформаційній економіці // Вісн. Київ. ун-ту. Економіка. – 2003. – № 66. 5. Мусіна Л.О. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. 6. Нижгородцев Р.М. Теоретические основы информационной экономики. – Владикавказ, 1998. 7. Помпеев Ю. Основы экономической культуры. – СПб, 1999. 8. Рыбкина Р.В. Экономическая культура как регулятор функционирования и развития экономики // Т.И.Заславская, Р.В.Рыбкина. Социология экономической жизни. – Новосибирск, 1991. 9. Тарасенко В. Модель деградативного социального развития // Україна – 2002. Мониторинг социальных изменений. – К., 2002. 10. Чухно А.А. Постиндустриальная экономика: теория, практика та їх значення для України. – К., 2003. 11. DiMaggio P. Culture and Economy // N.Smelter, R.Swedberg (eds.). The Handbook of Sociology. – Princeton. 1994. 12. DiMaggio P. Nadel's Paradox Revisited: Relational and Cultural Aspects of Organizational Structure // Networks and Organizations / N.Nohria, R.Eccles (eds.). – Boulder, Co. 1994. 13. Lash S. Critique of Information. – London. 2002. 14. Porter M., Sakakibara M. Competing at Home to Win Abroad: Evidence from Japanese Industry / Harvard Business School Working Paper 99-036. – 1998, September. 15. Sen A. The Concept of Wealth // The Wealth of Nations in the Twentieth Century: The Policies and Institutional Determinants of Economic Development. – Stanford, 1996. 16. Smelser N. Culture: Coherent or Incoherent // Theory of Culture / R.Munch, N.Smelter (eds.). Berkeley. 1992.

Надійшла до редколегії 30.04.04

І.В.Смолін, канд. екон. наук, доц.
кафедри економіки підприємництва, КНТЕУ

ФОРМАТИ СТРАТЕГІЧНОЇ ПЕРЕДБАЧУВАНОСТІ ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ОРГАНІЗАЦІЇ

Розглянуто питання передбачуваності змін у позаорганізаційному просторі з урахуванням об'єктивних характеристик рівня стабільності середовища і суб'єктивних аналітико-прогностичних можливостей організації. Запропоновано метод багатовимірної матричної діагностики рівня передбачуваності майбутніх змін у зовнішньому середовищі організації.

There viewed questions considering predictability of changes in external organizational environment. In charge of this changes there taken such objective characteristic as level of environmental stability and such subjective one as analytical and prognostic ability of organization. Also proposed forecasting of external environmental changes on the basis of multidimensional matrix diagnostic.

Зовнішнє середовище організації є однією з пріоритетних сфер дослідження в процесі реалізації методології стратегічного менеджменту. Сила його впливу на стратегічні побудови організаційних систем настільки велика, що більшість вчених сприймає динамічні ознаки середовища як об'єкт дослідження, рівня пізнання і передбачення і від поведінки якого залежить стратегічний успіх організації. Передбачення майбутніх змін є дуже складною методологічною і прикладною проблемою, що ставить під сумнів її можливість. Серед основних аргументів:

- ▶ багатовекторність різноманітних змін, що відбуваються в організаційному середовищі;
- ▶ термінальна невідповідність між часом аналітичного вивчення змін і періодом їх реального здійснення.

Що стосується першого зауваження, дійсно, в сучасному ринковому середовищі інтенсивність і амплітуда змін значно зросли. Однак змінюваність середовища не може бути скрізь однаково високою, як у просторі, так і у часі. Крім того, і прогностичні можливості різних суб'єктів ринку не бувають абсолютно однаковими. Термінальна невідповідність процесів ринкових змін і їх передбачення також має реальну основу. Так, точність визначення властивостей системи залежить від притаманній даній системі області невизначеності, всередині якої підвищення точності виміру однієї властивості спричиняє зниження точності виміру інших. З математичного погляду при $t > 0$ будь-який вимір пов'язаний з витратами часу, протягом якого досліджуваний динамічний процес і пов'язані з ним інші процеси змінюються. Чим більше вимір $x_i(t)$, тим більше часу він потребує, а отже, тим більшими будуть зміни $x_i(t)$, що в свою чергу зумовлює більшу помилку його виміру. Тому

для будь-якої пари процесів x_i, x_j маємо $t(x_i(t)) \cdot t(x_j(t)) \geq \sigma$, де σ – поріг точності виміру. Дане явище добре відоме в радіолокації. При частотно-модульованому радіолокаційному сигналі змінюється лінійна функція від координат і швидкості. Точність оцінки цієї функції є системним інваріантом, який зумовлює межу точності визначення координати і швидкості окремо. Виграючи в одному, ми обов'язково програємо в іншому – інакше зміниться інваріант, що неможливо для даного конкретного сигналу. Інший вимір буде відповідати іншому сигналу.

В економічних процесах також існує поріг визначеності, зумовлений об'єктивною змінюваністю взаємозалежних явищ. Але його координати мають не лише об'єктивну природу. Кожний суб'єкт економічної сфери має свої здатності оцінки оточуючих процесів, що залежать від його внутрішніх аналітичних можливостей. Тому поняття передбачуваності навколишнього середовища має відносний характер. Якщо ж погодитись з тим, що майбутні зміни в середовищі не підлягають визначенню, то напрошується логічний висновок щодо неможливості планування дій суб'єкта цього середовища. Отже, стратегічне планування, яке виникло під впливом ускладнення змін зовнішнього середовища, стає недоцільним з причин посилення того ж чинника в подальшому. Єдиною слабкою ланкою такого логічного ланцюга є суб'єктивний характер узагальнення про "непередбачуваність" змін зовнішнього середовища. Доречним тут буде згадати концепцію інтерактивного планування, розроблену Р.Акоффом [1, с. 68–79]. Мета інтерактивного планування полягає в тому, щоб допомогти членам організації розробити основи їх власного майбут-

© І.В.Смолін, 2005

нього і знайти шляхи його здійснення. Цей підхід передбачає постановку питання про те, що може бути зроблено нами для створення бажаного майбутнього зараз, а не просто визначенням того, яке буде це майбутнє без нашого втручання. Інтерактивне планування має в своїй основі ідею про те, що основні перешкоди здійсненню бажаних змін містяться не в загальному контексті проблеми, а у свідомості членів організації. Причому ці перешкоди нерідко виявляються не більш ніж припущенням. Тому, з певною мірою ймовірності, можна говорити про рівень передбачуваності змін середовища, а не про абсолютний його характер.

Одним із перших дослідників проблем передбачуваності змін у соціально-економічній сфері був М.Кондратьєв. Йому належить висновок щодо подвійної значущості передбачення, яке з теоретичних позицій дає змогу перевірити коректність наукових теорій і гіпотез, а в практичній площині забезпечує реальність виконання прийнятих з урахуванням результатів наукового передбачення планів. У 1926 р. він писав: "Всюди, де ставиться питання про дії, тобто про те, щоб так чи інакше змінити оточуюче середовище, тим самим ставиться питання про знання і прогноз" [2, с. 510].

Зрозуміло, що передбачення майбутніх змін середовища важливе не лише для здійснення впливу на нього. На рівні корпоративного управління результат наукового передбачення дуже важливий для вибору засобів адаптації організації до динаміки середовища. Заслугою М.Кондратьєва є визначення ролі знань про попередній розвиток об'єкта як наукової основи передбачення його майбутніх змін. Він назвав такі знання "залишками зацікавлюючих нас подій минулого".

Отже, основною складовою передбачення є моделювання минулих подій. Але повної і достовірної інформації про минуле не існує. Досліднику не відомо, в якому виді відбувались ті чи інші події минулого, тому для моделю-

вання процесів і явищ він повинен користуватись посередніми даними минулого періоду. Оскільки між моделлю минулого і результатом наукового передбачення існує логічний зв'язок, основою передбачення є причинно-наслідковий зв'язок з минулим. У разі відсутності такого зв'язку, передбачення було б пророцтвом, яке не має наукової основи, а можливість процесу пізнання світу – утопією. Передбачуваність змін зовнішнього середовища певною мірою залежить від існуючої економічної теорії пізнання оточуючих явищ і процесів. Дуже часто сучасні економічні процеси відбуваються всупереч існуючим науковим уявленням. Так, в умовах сучасної вітчизняної економіки, коли практично не діє закон про банкрутство (якщо тільки в його застосуванні не зацікавлені самі власники), підприємства не банкрутують. Замість цього зростають взаємні неплатежі, які втягують у своє коло нові суб'єкти ринку. З іншого боку, зареєструвати нове підприємство як окрему юридичну особу відповідно до діючого законодавства дуже просто. Виникає відомий феномен, який не може пояснити ортодоксальна економіка, коли збанкрутіле підприємство створює нову юридичну особу, переводить туди ліквідні активи і тим самим продовжує існування під іншою назвою. Такі явища є предметом аналізу в системі еволюційної економіки. У межах традиційної теорії, навпаки, такий аналіз суттєво ускладнений. Отже, передбачення майбутніх змін багато в чому залежить від суб'єктивних можливостей аналітика, який творчо підходить до тлумачення існуючих процесів і випадкових щодо традиційної економіки явищ. Рівень передбачуваності змін у середовищі залежить від двох обставин: об'єктивних ознак визначеності факторів середовища, що зумовлюють рівень його нестабільності; суб'єктивної здатності організації передбачувати зміни в необхідній перспективі.

Їх поєднання передбачає варіативність визначення рівня передбачуваності середовища (рис. 1, а).

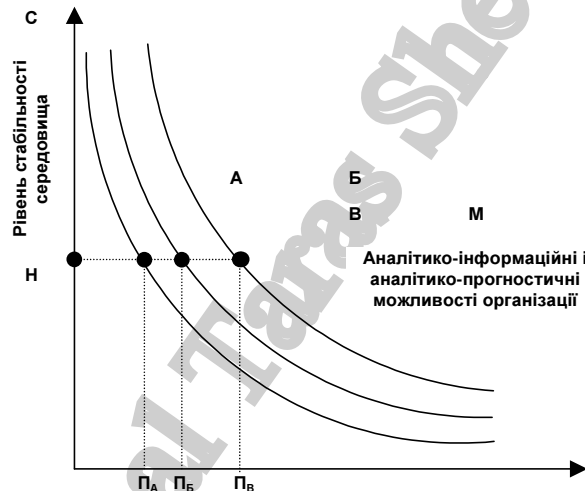


Рис. 1, а. Оцінка рівня передбачуваності змін зовнішнього середовища організації

Загальною закономірністю є зниження реальної здатності організації передбачувати зміни в середовищі при зростанні рівня його нестабільності. Однак організації А, Б і В мають різний потенційний рівень такої здатності, що зумовлено їх індивідуальними аналітико-інформаційними і аналітико-прогностичними можливостями. При однаковому рівні нестабільності середовища

С організація А має кращі можливості пізнання факторів середовища, що зумовлює більш високий для неї порівняльний рівень передбачуваності зовнішніх змін.

Вірним є і зворотне твердження. При різному рівні нестабільності середовища оцінка передбачуваності змін зовнішнього середовища організаціями з різними потенційними можливостями може бути однаковою (рис. 1, б).

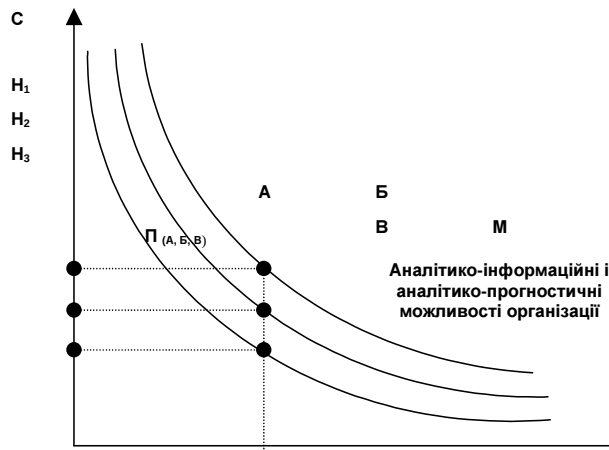


Рис. 1, 6. Оцінка рівня передбачуваності змін зовнішнього середовища організації

Тобто організація А має найвищу потенційну здатність до передбачення змін середовища, тоді як організація В не володіє такими якостями. Але організація А діє у більш нестабільному середовищі (H_1), порівняно з більш сприятливими умовами для організації В у відносно стабільному середовищі H_3 . Ця обставина вирівнює можливості організацій А і В щодо рівня їх реальної здатності передбачувати зміни зовнішнього середовища. Отже, організації, що діють у середовищах з різним рівнем стабільності, можуть обирати подібні моделі стратегічного управління.

З'ясування вимог і складнощів процесу передбачення дає змогу сформулювати основні обмеження передбачуваності змін зовнішнього середовища організації.

Рівень визначеності середовища. Це узагальнена характеристика середовища, що відображає об'єктивні передумови передбачення його майбутніх змін і поєднує такі ознаки, як динамізм, варіативність і флуентність процесів, що діють у зовнішньому середовищі організації (рис. 2).

2. Суб'єктивні можливості організації. Вони визначаються аналітико-інформаційними і аналітико-прогностичними можливостями кожної організації передбачувати майбутні зміни середовища, що робить їх об'єктом управління. Високий рівень кваліфікації персоналу аналітичного підрозділу організації при відповідному інформаційному, програмному і матеріальному забезпеченні суттєвим чином впливає на рівень передбачуваності змін в організаційному середовищі.

3. Строкова глибина і детальність прогнозних характеристик. Їх максимізація є бажаною передумовою формування стратегії організації. Проте вони відносяться до об'єктивно-обмежуючих факторів передбачуваності, і навіть незначне збільшення меж прогнозу суттєвим чином зменшує точність передбачення, а отже і його цінність.

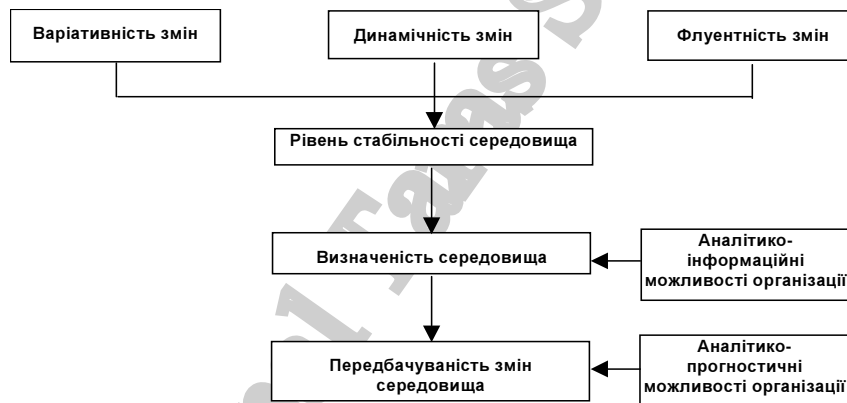


Рис. 2. Схема діагностики передбачуваності змін зовнішнього середовища організації

Оцінка рівня аналітико-прогностичних можливостей організації не може мати чітких кількісних параметрів і базується на "самовідчутті" власних сил і можливостей. Зрозуміло, що такі висновки можна зробити лише знаючи конкретні параметри кваліфікації персоналу, рівня забезпеченості матеріально-технічними ресурсами тощо, але їх узагальнюючий кількісний вимір уявляється

нереальним. Крім того, знання власних можливостей передбачення змін середовища необхідні організації для правильного вибору форми стратегічного управління, а не для проведення подальших аналітичних розрахунків. Отже, кількісний вимір передбачуваності змін середовища організації є не лише надскладним і мало-реальним, але й недоцільним щодо призначення його

результатів. Проблема визначення рівня передбачуваності змін у середовищі може бути вирішена на основі якісної оцінки суб'єктивних і об'єктивних можливостей організації на основі експертної оцінки. Однак це аж ніяк не знижує значущість цієї експертної оцінки, оскільки саме суб'єктивізм покладено в основу стратегічного управління більшістю наукових шкіл. Кожна сформована стратегія організації є продуктами суб'єктивного сприйняття умов середовища, можливостей і цілей суб'єкта ринку. Реалізація стратегій також здійснюється в режимі суб'єктивного розуміння шляхів досягнення бажаного результату. Тому оцінка здатності організації передбачувати зміни середовища на основі експертизи уявляється не лише єдиною можливою, але й науково виправданим підходом. Зважаючи на цілі визначення рівня передбачуваності змін і вважаючи це складною методичною проблемою, постає вибір методу узагальненої оцінки отриманих експертних висновків. Зазначені обставини потребують такого методу, який би, з одного боку, був придатним для застосування на рівні організації, з іншого – забезпечив отримання коректних результатів, необхідних для запуску механізму стратегічного управління. Найбільш придатним для цього уявляється метод матричного діагностування. Він широко застосовується в менеджменті, в тому числі і для ілюстрації витоків управлінських рішень. Однак наочність даного методу обмежує сферу діагностування трьома факторами. Тому при 5-факторній оцінці (рис. 2) виникають певні складності. Вони можуть бути подолані за умов послідовної оцінки рівня передбачуваності середовища за групами ознак. На першому етапі на основі ознак варіативності, динамічності і флуентності змін варто визначити якісний рівень стабільності середовища.

На другому етапі отриману характеристику слід зважити на два інші фактори: аналітико-інформаційні можливості організації і визначити шукану оцінку рівня передбачуваності змін середовища.

Однак оперування в економічних дослідженнях тільки агрегованими характеристиками досить небезпечно, оскільки це може призвести до некоректності кінцевих результатів. Це пов'язано з тим, що із збільшенням рівнів агрегації, на яких робляться відповідні узагальнення, зростає ймовірність помилок або неточностей, зумовлених відповідними припущеннями, що обов'язково існують при якісних оцінках економічних явищ і процесів. Для пояснення цього можна запропонувати простий арифметичний приклад: необхідно вирахувати суму представлених чисел у

цілих одиницях. Перший варіант: $0,3 + 0,3 + 0,3 + 0,3 \approx 1$. Другий варіант: $(0,3 + 0,3) + (0,3 + 0,3) \approx 2$.

Другий варіант розрахунку передбачає отримання проміжних результатів, з відповідним округленням. Як бачимо, кінцеві результати відрізняються в двічі.

Тому точність оцінки економічних явищ буде вищою при застосуванні більшої кількості первинних даних порівняно з обмеженою кількістю агрегованих характеристик. Для цього звичайний метод матричного діагностування потрібно дещо трансформувати в метод багатовимірного матричного діагностування. Вдосконалений метод не буде мати такої наочної форми, як попередній, але ступінь довіри до отриманих результатів, за умови відповідної кваліфікації аналітиків та їх здатності до логічних узагальнень, буде вищим.

Даний метод передбачає якісну диференціацію складових досліджуваного об'єкта, як правило за трьома рівнями з подальшим формуванням усіх можливих конфігурацій даних оцінок по визначених складових. Кожний варіант конфігурації являє собою вербальну модель порівняльної оцінки об'єкта, яка слугує інформаційною основою для формування комплексних аналітичних висновків. Кількість варіантів конфігурації оцінок збільшується в геометричній прогресії відносно кількості обраних рівнів оцінки і визначених факторів. При оцінці об'єкта за трьома рівнями (високий – середній – низький) кількість можливих варіантів конфігурації оцінок (N_k) розраховується за формулою $N_k = 3^n$, де n – кількість визначених факторів.

Підкреслимо, що цей розрахунок стосується всіх теоретично можливих варіантів конфігурації. У реальних умовах оцінки передбачуваності середовища дослідник буде мати лише один з варіантів, який відповідає конкретній організації та її середовищу. Зрозуміло, що аналітичні висновки стосовно даного середовища є результатом творчого процесу, однак їх якість певною мірою залежить і від правильно підбраного стандартизованого набору ознак і з їх варіацією в певному діапазоні. Такий підхід дає змогу отримати формалізовану оцінку рівня передбачуваності змін середовища, а до того ж виявити можливі конкретні оцінки з боку експертів.

Усі теоретично можливі варіанти конфігурації ознак рівня передбачуваності середовища організації наведено на рис. 3.

Передбачуваність (П)	Динамізм (Д)	Варіативність (В)	Флуентність (Ф)	Аналітико-інформаційні можливості (А _і)	Аналітико-прогностичні можливості (А _п)
Висока (В)	Д _(В,С,Н)	В _(В,С,Н)	Ф _(В,С,Н)	А _{і(В,С,Н)}	А _{п(В,С,Н)}
Середня (С)	Д _(В,С,Н)	В _(В,С,Н)	Ф _(В,С,Н)	А _{і(В,С,Н)}	А _{п(В,С,Н)}
Низька (Н)	Д _(В,С,Н)	В _(В,С,Н)	Ф _(В,С,Н)	А _{і(В,С,Н)}	А _{п(В,С,Н)}

Рис. 3. Матриця варіантів конфігурації ознак рівня передбачуваності зовнішнього середовища організації

Для формування зазначеного стандартизованого набору ознак середовища, що відповідає певному рівню його передбачуваності, необхідно керуватися системою таких правил: 1. Забезпечення диференціації пріоритетності досліджуваних ознак при ідентифікації рівня передбачуваності середовища. 2. Визнання певних варіантів конфігурації ознак некоректними або малоймовірними. 3. Обґрунтування некоректності варіантів конфігурації ознак на основі логіки взаємоузгодження їх рівнів і відповідності оцінки кожної ознаки умовно-рівню передбачуваності середовища.

У варіантах конфігурації оцінок у системі "аналітико-інформаційні-аналітико-прогностичні можливості" ("А_і-А_п") пріоритетність належить аналітико-прогностичним можливостям, оскільки вони мають більш узагальнений характер і базуються на її аналітико-інформаційних можливостях організації. Отже, А_п не можуть мати оціночний рівень вищий за А_і. Крім того, малоймовірним уявляється значне перевищення А_і над А_п.

Таким чином, з можливих варіантів конфігурації ознак у системі "А_і-А_п" слід виключити такі:

$$A_{i(V)}, A_{p(H)}; A_{i(C)}, A_{p(V)}; A_{i(H)}, A_{p(C)}$$

Наявність зазначених варіантів є свідченням некоректності експертних оцінок, що робить недоцільним їх використання в подальшій діагностиці передбачуваності змін середовища організації.

У варіантах конфігурації оцінок у системі "динамізм-варіативність-флуентність" ("Д-В-Ф"), пріоритетність має дещо іншу форму.

Причинна пріоритетність у системі таких оцінок відсутня, оскільки вони мають незалежний характер, і тому всі варіанти конфігурації даних ознак є реальними. Але вони здійснюють різний вплив на рівень передбачуваності середовища, що свідчить про наявність пріоритетності їх наслідкового зв'язку з цим параметром. Так, наявність навіть високого рівня динамізму середовища, хоча і ускладнює задачу передбачення, але не може слугувати перепорою для визначення можливого високого рівня передбачуваності змін середовища, зрозуміло за умов відповідних оцінок інших досліджуваних ознак. Більш принциповою ознакою є варіативність

змін, оскільки можливості їх передбачення менш реальні в порівнянні з динамізмом процесів у середовищі. Отже, при високій варіативності змін передбачуваність середовища не може бути вищою за середній рівень.

Найвпливовішою передумовою передбачуваності середовища виступає флуентність змін. При низькому її рівні кількість випадкових змін існуючих тенденцій об'єктивно обмежує можливості організації передбачувати майбутні зміни в середовищі.

Тому навіть при високих аналітико-інформаційних і прогностичних можливостях організації низька флуентність змін робить нереальним передбачення на високому і середньому рівнях. Виходячи з наведених умов і прийнятих обмежень, можна запропонувати стандартний набір диференційованих ознак середовища, що відповідає певному рівню його передбачуваності – "стандарт передбачуваності зовнішнього середовища організації" (рис. 4).

Передбачуваність змін середовища	Можливі варіанти диференціації ознак				
	Динамізм (Д)	Варіативність (В)	Флуентність (Ф)	Аналітико-інформаційні можливості (А _і)	Аналітико-прогностичні можливості (А _п)
Висока (В)	Д _(С,Н)	В _(Н)	Ф _(В)	А _{і(В)}	А _{п(В)}
Середня (С)	Д _(В,С,Н)	В _(Н,С)	Ф _(В)	А _{і(В,С)}	А _{п(В,С)}
Низька (Н)	Д _(В,С,Н)	В _(В,С)	Ф _(В,С)	А _{і(В,С,Н)}	А _{п(С)}

Рис. 4. Стандарт передбачуваності змін зовнішнього середовища організації

Застосування "стандарту передбачуваності" дасть змогу швидко позиціонувати отриману експертну оцінку передбачуваності зовнішнього середовища організації, а присутність у конфігурації ознак їх диференційованої оцінки вкаже на причини можливих обмежень таких передбачень.

Отже, рівень передбачуваності змін у зовнішньому середовищі організації залежить від об'єктивних ознак його стабільності і суб'єктивних аналітико-інформаційних і прогностичних можливостей організації. Метою визначення рівня передбачуваності змін середовища є встановлення меж стратегічного регулювання діяльнос-

ті організації. При низькому рівні передбачуваності прогностичні параметри на стратегічну перспективу не будуть коректними. Тому ефективне застосування стратегічного управління на основі передбачення майбутніх змін середовища буде науково виправданим лише за умов високого рівня прогностичних можливостей організації.

1. Акофф Рассел Л. Планирование будущего корпорации. – М., 2002.
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теории предвидения: Избр. тр. Экономика. – 2002.

Надійшла до редколегії 21.04.04

Д.М.Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України

ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ДОСЛІДЖЕННЯ – МІСІЯ КЛАСИЧНИХ УНІВЕРСИТЕТІВ

Присвячено обґрунтуванню ролі фундаментальних досліджень у забезпеченні розвитку сучасного суспільства; виявленню загальнонаціональних тенденцій розвитку вітчизняної наукової сфери та зміни ролі вищих закладів освіти у проведенні фундаментальних досліджень. На прикладі Київського національного університету імені Тараса Шевченка розкрито значення класичних університетів у проведенні фундаментальних досліджень.

The article is dedicated to the role of fundamental research in modern society development, finding out national tendencies in the development of national sciences and changes in the role of high school in carrying out fundamental research. For example, Kyiv National Taras Shevchenko University is used to show the meaning of classical universities in fundamental research.

На сьогодні твердження про те, що наука та її ядро – фундаментальні дослідження – є найголовнішою скарбиною суспільства, безмежним джерелом його соціокультурного розвитку цивілізації стало аксіоматичним. Сучасні наукові знання є не тільки об'єктивним результатом фундаментальних досліджень, це базис для зростання добробуту суспільства загалом і кожного громадянина окремо. У ХХІ ст. повсякденним стало використання таких наукомістких продуктів, як реактивний літак, ПЕОМ, мобільний телефон тощо. А принципи їх створення і функціонування всередині ХХ ст. були лише об'єктом самих фундаментальних досліджень. Така швидкоплинність є головною ознакою сучасності. І якщо наукові знання – це особливий скарб, який належить

тільки суспільству загалом і кожному з нас як члену цього суспільства, то зберегти і примножити такий скарб можна лише зусиллями всього суспільства. Передусім, це стосується розвитку інституційної складової фундаментальної науки – тих організацій, що створюють нові знання. Головною ланкою проведення фундаментальних досліджень у розвинених країнах є університети. Проте їх роль як осередку освіти і науки в сучасному світі постійно підвищується.

Відомий американський соціолог Д.Белл, прогнозуючи розвиток постіндустріального суспільства, відзначав: "Подібно до того, як підприємство було основним інститутом протягом останніх століть, завдяки його ролі у виробництві товарів, так і університет, або будь-яка

© Д.М.Черваньов, 2005

інша форма інституціоналізації знання, буде центральним інститутом у майбутньому завдяки своїй ролі джерела нових знань і інновацій... Еліта суспільства визначатиметься не майном та політичною позицією, а знаннями та кваліфікацією, отриманими завдяки освіті"[1].

Систему організації української науки, що розбудовувалася за умов планової економіки, майже без жодних змін було перенесено на підґрунтя ринкових умов господарювання. А головний спадок України від радянської системи науки – висококваліфіковані наукові кадри – потребує докорінної зміни ставлення суспільства і держави, оскільки старіння кадрів та їх плінність у науковій сфері набули загрозливих тенденцій і викликають особливе занепокоєння. Розбудова радянської наукової системи базувалася на жорсткому розмежуванні функцій: продукування наукових знань завжди було прерогативою академічної науки, доведення знань до практичного використання здійснювала галузева наука, а суспільне поширення знань належало сектору вищої освіти.

Необхідною умовою формування якісної вищої освіти у ХХІ ст., наукового зростання студентів та науково-педагогічних працівників є фундаментальні дослідження, найвищий рівень освіти притаманний саме тим закладам, викладачі і студенти яких беруть активну участь у фундаментальних дослідженнях. Проведення ж фундаментальних досліджень у сфері і природничих, і гуманітарних наук – це ознака виключно класичних університетів як провідних закладів у системі вищої освіти. Вітчизняна практика розмежування академічної науки та науки в секторі вищої освіти спричиняє розпорошення коштів, розрізненість наукової спільноти, зниження якості освіти, оскільки обмежує доступ студентів та викладачів до потужної матеріально-технічної, інформаційної та лабораторної бази НАН України. За таких умов актуальним є посилення інтеграції потенціалів академічної науки та вищих закладів освіти і, в першу чергу, класичних університетів. На базі провідних лабораторій наукових організацій та кафедр класичних університетів доцільним є створення науково-освітніх центрів, що об'єднали б навчальний процес і наукову діяльність. Доцільність такого об'єднання зумовлена також тими об'єктивними тенденціями, що склалися у вітчизняній фундаментальній науці за часів нашої незалежності.

Незважаючи на економічні негаразди, Україні вдалося зберегти і навіть збільшити розгалужену мережу наукових організацій: кількість вітчизняних наукових організацій з 1344 одиниць у 1991 р. збільшилася до 1477 у 2002 р. Існуюча тенденція незначної зміни загальної кількості наукових організацій є загалом позитивною. Кількість вищих навчальних закладів, де виконувались наукові дослідження, збільшилася з 146 у 1991 р. до 158 у 1998 р. та до 166 у 2002 р. У секторному розподілі наукових організацій у 2002 р. вищі навчальні заклади становили 11,2 % їх загальної кількості. При цьому чисельність наукових працівників ВНЗ складала тільки 6,5 % загальної чисельності працівників наукових організацій. Проте на умовах сумісництва до виконання наукових досліджень у секторі вищої освіти залучено 73,5 % загальної чисельності сумісників – виконавців науково-технічних робіт [2]. Стійку тенденцію до сумісництва наукової діяльності з іншими видами діяльності, що негативно впливає на результативність наукової та науково-технічної діяльності, зумовлює, передусім, складне соціально-економічне становище вітчизняних науковців.

Загалом же зазначимо такі тенденції у вітчизняній науково-технічній сфері, що склалися за 1991–2002 рр.:

► При збільшенні за 12 років загальної кількості наукових організацій на 10 % кількість вищих закладів освіти, що виконували дослідження і розробки, за цей період зросла на 14 %.

► Чисельність працівників основної діяльності в науково-технічній сфері зменшилася у 2,5 раза.

► Чисельність сумісників, що виконують дослідження і розробки, зросла у 2002 р. порівняно з 1991 р. на 60 %; сумісники у 2002 р. становили 2/5 від загальної кількості виконавців НДДКР; а частка докторів та кандидатів наук серед сумісників складає 46 % при тому, що частка докторів і кандидатів наук серед загальної кількості виконавців НДДКР за основною діяльністю в Україні становить лише 20 %.

► Серед фахівців найвищої кваліфікації (з науковим ступенем доктора та кандидата наук), що зайняті в національній економіці, тільки половина займається науково-технічною діяльністю – кожен другий науковець зі ступенем залишає науково-технічну сферу; причому найвищі темпи внутрішньої еміграції серед кандидатів наук – в 1,5 раза зменшилася частка кандидатів наук у загальній кількості виконавців НДДКР (із 40 % у 1995 до 27 % у 2002), отже, у науковій сфері залишається тільки кожен четвертий науковець зі ступенем кандидата наук.

► Серед усіх фахівців найвищої кваліфікації 1/3 науковців зі ступенем працює у системі вищої освіти і тільки 1/5 – в академічному секторі.

► Динаміка розподілу обсягів наукових і науково-технічних робіт за секторами науки засвідчила збільшення в 1,2 раза частки академічного сектору та зменшення на ¼ обсягів таких робіт у секторі вищої освіти.

► У загальних обсягах виконаних у 2002 р. науково-технічних робіт в Україні частка фундаментальних досліджень становила 15,2 %; для наукових установ академічного сектору даний показник становив 53,1%; для вищих навчальних закладів – 34,7 %.

► В 1,2 раза збільшилася частка фундаментальних досліджень в обсязі наукових і науково-технічних робіт, що виконані власними силами, в академічному секторі та на ¼ зменшилася частка фундаментальних досліджень, що виконані власними силами, у секторі вищої освіти.

► Позитивною тенденцією є збільшення частки фундаментальних досліджень у наукових та науково-технічних роботах, виконаних власними силами наукових організацій, у 2 рази порівняно з 1991 р. (з 8,8 до 17 %), що свідчить про наближення питомої ваги фундаментальних досліджень у загальних обсягах наукових та науково-технічних робіт до світового рівня – 14–16 %.

► З 1991 р. відбулася зміна питомої ваги джерел фінансування: основним джерелом фінансування наукових та науково-технічних робіт – 62 % у 2002 р. – стали кошти вітчизняних та іноземних замовників; це особливо загрозливо, оскільки останні у виборі пріоритетів інвестування керуються ринковими інтересами в короткостроковій перспективі, тоді як фундаментальні дослідження, спрямовані на продукування нових наукових знань, залишаються поза пріоритетами замовників.

► Постійне зменшення (на 1/3 у 2002 порівняно з 1995) частки коштів Державного та місцевих бюджетів серед джерел фінансування наукових та науково-технічних робіт; у 2002 р. частка держави в загальному обсязі фінансування в Україні зменшилася до 29 %, у той час як у всьому світі частка державного фінансування не менше 40 % (за наявності надпотужного корпоративного сектору, що з року в рік збільшує обсяги власного фінансування досліджень і розробок).

► Украв низькими є витрати в розрахунок на одного зайнятого в науковій сфері порівняно з аналогічними витратами в розвинених країнах: в Україні – 2 тис. дол., тоді як у Росії – понад 10 тис. дол., в Японії – 142 тис. дол., у Франції – 174 тис. дол., у США – 195 тис. дол.

► За таким показником, як щорічні витрати на науку в розрахунок на 1 особу, Україну взагалі неможливо порівнювати з іншими країнами: у США загальнонаціональні витрати на науку на 1 особу щорічно становлять 420 дол.; в Японії – 380 дол.; у Франції – 300 дол.; у Великій Британії – 250 дол.; в Італії – 200 дол.; у Канаді – 140 дол.; в Росії – до 40 дол.; в Україні – до 5 дол.

► Частка держбюджетних асигнувань на проведення фундаментальних досліджень в академічному секторі впродовж 1997–2002 рр. є відносно стабільною (на рівні 50 %), тоді як у секторі вищої освіти частка державного фінансування фундаментальних досліджень постійно зменшується (з 45 % у 1997 до 36 % у 2002).

► У структурі фінансування науково-технічних робіт в Україні питома вага фінансування фундаментальних досліджень у вищій школі становила у 1997 р. 17 %, для академічної науки – 62 % (більше ніж у 3,5 раза), відповідно у 2002 р. частка фінансування фундаментальних досліджень у вищих закладах освіти скоротилася до 13,3 %, тоді як в академічному секторі зросла до 74,5 % (перевищення майже в 5 разів).

► Динаміка середньомісячної заробітної плати одного працівника за секторами наукової системи України та галузями економіки свідчить про поступове наближення рівня середньомісячної заробітної плати працівників вищих закладів освіти до рівня промисловості. Хоча нормативно-правовими актами передбачено, що середні ставки і посадові оклади викладачам вищої школи та науково-технічним працівникам встановлюються на рівні подвійної середньої заробітної плати працівників промисловості. При цьому реальна заробітна плата працівників вищої освіти у 2000 р. лише наближалася до прожиткового мінімуму, у 2001–2002 рр. незначно перевищувала рівень цього соціального нормативу [3].

Отже, виявлені тенденції дозволяють констатувати, що фундаментальні дослідження в секторі вищої освіти згортаються, є нестабільними. Держава не забезпечує належної підтримки розвитку фундаментальної науки у вищих закладах освіти, всупереч тому, що головним принципом вищої освіти є принцип науковості, реалізація якого неможлива без проведення вищими закладами освіти фундаментальних досліджень. Особливо це стосується системотвірної складової вищої освіти – університетів, передусім класичних. Київський національний університет імені Тараса Шевченка є провідним класичним університетом України та входить до першої двадцятки класичних університетів світу. За словами ректора академіка В.В.Скопенка, "Сьогодні наш університет відомий не тільки здобутками вчених минулого, а й величезним сучасним надбанням у галузі науки. Наукою у нас займаються на всіх кафедрах факультетів і інститутів" [4]. Фундаментальні дослідження проводяться у 266 структурних підрозділах університету – на всіх факультетах, в інститутах, астрономічній обсерваторії, ботанічному саду, навчально-науковому центрі "Фізика, механіка та технології неоднорідних систем", Канівському заповіднику. Фундаментальні дослідження проводяться у сфері природничих та гуманітарних наук у рамках 47 сформованих наукових шкіл, визнаних на світовому рівні. Зокрема, набули світового значення результати фундаментальних досліджень у галузі те-

орії ймовірностей та математичної статистики, математичної теорії фільтрації, фізичної електроніки та фізики поверхні, оптичних властивостей та квантових переходів у кристалах, фізики рідин та фазових перетворень, гравітації релятивістської астрофізики та космології, координаційної хімії псевдогалогенідів, радіаційної біохімії, стратиграфії та палеонтології мезокайнозойських відкладів України, економічної теорії і розвитку економічних систем, генезису та особливостей розвитку сучасних міжнародних відносин, світоглядно-методологічного та культурологічних засад людського буття та ін. Науково-дослідна робота проводиться як штатними науковими співробітниками (понад 1000 осіб), так і науково-педагогічними працівниками (близько 1800 осіб), серед них 30 академіків та членів-кореспондентів НАН України, АПН України, АПрН України, УААН, понад 350 докторів наук, професорів та 1240 кандидатів наук, доцентів [5].

Результати наукових досліджень вчених Київського університету визнані як науковою спільнотою, так і державою: за досліджуваний період ними здобуто 15 Державних премій у галузі науки і техніки, понад 30 премій імені видатних учених НАН України, молодими науковцями отримано 80 нагород НАН України за крашу наукову роботу [4]. Аналіз наукової діяльності в університеті дозволив виявити такі тенденції:

► динаміка наукового потенціалу університету дозволяє стверджувати, що за часи реформування його було збережено та зміцнено – загальна кількість штатних виконавців НДДКР з 1995 по 2003 р. збільшилася на 13 % (за рахунок випускників докторантури та аспірантури); чисельність науково-педагогічних працівників за сумісництвом збільшилася майже утричі;

► якісна складова наукового потенціалу університету – частка штатних фахівців з науковим ступенем – у 2001–2002 р. склала 41 %, що перевищує аналогічний показник для України загалом удвічі; серед виконавців-сумісників частка науковців зі ступенем становить близько 70 %, що на 1/3 перевищує аналогічний показник для України загалом; особливо варто відзначити зростання утричі чисельності штатних наукових працівників у сфері гуманітарних наук за період з 1998 по 2003 р.;

► результатом цілеспрямованої кадрової політики університету стало зниження середнього віку науковців зі ступенем: так, середній вік доктора наук у 2003 р. становив 57 років (у 1998–1962), кандидата наук – 45 років (у 1998 – 49 років), що є позитивним порівняно із загальнонаціональними тенденціями старіння наукових кадрів;

► фінансування фундаментальних досліджень в університеті здійснюється переважно за рахунок бюджетних коштів, проте фактичне надходження бюджетних коштів до 2000 р. мало суттєві відхилення від запланованих;

► питома вага обсягів фундаментальних досліджень в університеті загалом та виконаних власними силами зокрема у загальних обсягах науково-дослідних робіт є стабільною і перевищує 80 %, що підтверджує його унікальність як класичного університету;

► в університеті сформовано наукові школи світового рівня, що відображається в посиленні міжнародних наукових зв'язків, зокрема у 2003 р. отримані міжнародні гранти на ¼ перевищили обсяги фінансування з державного бюджету, простежується чітка тенденція зростання обсягів грантових коштів. Це дозволяє говорити про активізацію міжнародних науково-технічних зв'язків нашого університету з провідними класичними університетами світу та міжнародними науково-технічними організаціями;

► з метою збереження і розвитку сформованих в університеті авторитетних наукових шкіл та залучення до науково-педагогічної і наукової діяльності найбільш здібних і перспективних молодих вчених Указом Президента України університету надано статус самоврядного державного вищого навчального закладу, фінансування і матеріально-технічне забезпечення якого здійснюється за індивідуальними нормативами окремим рядом Державного бюджету, а оплата праці працівників університету збільшена вдвічі, що й дозволило певною мірою досягти зазначених позитивних тенденцій. При визначенні кількисних орієнтирів, структури та основних показників ресурсного забезпечення наукової діяльності в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка враховується такий особливий статус навчального закладу, що і в подальшому сприяє підвищенню результативних показників наукової діяльності. Так, щороку зростають обсяги наукових публікацій. За останні 5 років вийшли друком 429 монографій, 389 підручників, 1155 навчальних посібників та 20 560 наукових статей (з них понад 3 тисячі – за кордоном) [5]. Кількість серій "Вісників університету" за останні п'ять років зросла з 17 до 22. Наукові дослідження, зокрема в межах Програми та Комплексного тематичного плану наукових досліджень в Київському національному університеті на період 2001–2005 рр., сформовано за 13 комплексними науковими програмами в рамках 239 наукових тем. Наукові керівники тем призначаються із числа провідних докторів наук, професорів, які за останні п'ять років мають не менше п'яти наукових публікацій з індексом цитування не менше 10.

Отже, сьогодні нагальною є необхідність посилення дослідницької функції вищих навчальних закладів для забезпечення прогнозування соціально-економічних і політичних явищ та завчасного інформування суспільства з рекомендаціями щодо реалізації адекватних заходів для подолання негативних явищ, що проголошено Всесвітньою декларацією про вищу освіту для XXI століття. Для реалізації своїх функцій у сфері фундаментальних досліджень класичні університети повинні посилити інтеграцію з установами НАН України. Нового змісту набуває і сучасна підготовка у класичних університетах фахівців з вищою освітою та освітньо-кваліфікаційними рівнями "бакалавр-спеціаліст-магістр". Адже викладання одних і тих же курсів у різних вищих закладах освіти істотно відрізняється. І тільки класичні університети здатні забезпечувати фундаментальну підготовку за всіма циклами: гуманітарним, за яким класичні університети мають суттєві відмінності і надбання світового рівня, фундаментальним – цей блок на світовому рівні здатні забезпечувати тільки класичні університети, професійним, що потребує постійного поглиблення теоретичної складової кожної спеціальності. Особливо це стосується підготовки сучасних магістрів, де викладання кожного курсу є сполученням навчальної та науково-дослідної діяльності студента та викладача на основі фундаментальних досліджень відповідних кафедр. Це дозволяє класичним університетам інтегрувати підготовку фахівців з вищою освітою та підготовку фахівців найвищої кваліфікації – кандидатів та докторів наук. Так, для поглиблення теоретичної складової професійної підготовки магістрів спеціальності "Менеджмент організацій" варто розробляти такі напрями досліджень з урахуванням нових якостей менеджменту на початку XXI століття:

► перехід від функціонального до процесного управління в організаціях;

- відхід від роботи груп та організацію групової роботи;
- переорієнтація від прийняття рішень до пошуку проблем у функціонуванні організації;
- забезпечення не тільки влади над людьми, а влади від людей;
- до глобалізації через місцеві особливості;
- зміщенні акцентів від знань для управління до управління знаннями;
- зміні сутності організації від "тої, що навчає" до "тієї, що навчається".

Проте донині не повною мірою є з'ясованими критерії віднесення вищого закладу освіти до класичного університету. Головними ознаками класичного університету, на наш погляд, необхідно вважати:

- 1) наявність та результативність фундаментальних досліджень у рамках сформованих наукових шкіл; питома вага у структурі виконаних науково-технічних робіт фундаментальних досліджень (не менше 50 %);
- 2) участь у спільних програмах та проектах фундаментальних досліджень у межах кооперації з відділеннями НАН України, з іншими класичними університетами як вітчизняними, так і зарубіжними, зокрема щодо реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки в Україні (державні науково-технічні програми);
- 3) отримання міжнародних грантів для проведення наукових досліджень;
- 4) найбільш повне охоплення переліку наукових спеціальностей, за якими провадиться підготовка фахівців найвищої кваліфікації в аспірантурі та докторантурі, ефективність аспірантури та докторантури, наявність спеціалізованих вчених рад по захисту дисертацій;
- 5) залучення університету до процесу атестації наукових кадрів провідними організаціями за відповідними науковими спеціальностями, а провідних науковців – опонентами у процесі атестації фахівців найвищої кваліфікації;
- 6) наявність наукових періодичних видань, що є фаховими, та щорічні наукові та науково-методичні видання (монографії, підручники з грифом МОН України) – не менше 2-х на рік для кожного факультету;
- 7) проведення не менше 2-х конференцій (Міжнародної та Всеукраїнської) щорічно; не менше 1-ї Всеукраїнської наукової конференції молодих вчених (аспірантів, студентів) на рік для кожного факультету.

Таким чином, в Україні за часів її незалежності у сфері фундаментальних досліджень відбулися як кількісні, так і якісні зміни; відзначимо найбільш негативні: зменшення чисельності працівників основної діяльності в науково-технічній сфері у понад 2 рази; зменшення частки докторів і кандидатів наук серед виконавців НДДКР за основною діяльністю до 20 %; збільшення чисельності сумісників-виконавців науково-технічних робіт на 60 %; збільшення темпів внутрішньої еміграції науковців зі ступенем; зменшення на $\frac{1}{4}$ обсягів науково-технічних робіт у секторі вищої освіти, що позначилося на відповідному зменшенні на $\frac{1}{4}$ частки фундаментальних досліджень у вищих закладах освіти, виконаних власними силами; зменшення частки державного фінансування у загальних обсягах фінансування НДДКР в Україні та відповідне збільшення часток коштів вітчизняних та іноземних замовників, що не мають пріоритетом фінансування фундаментальних досліджень. На тлі негативних тенденцій згорання фундаментальних досліджень у вітчизняних вищих закладах освіти класичні університети залишаються осередками науки в системі вищої освіти, забезпечуючи повний науково-освітній цикл: від підготовки магістрів – до кандидатів наук, завершуючи здобуттям

наукового ступеня доктора наук, на основі фундаментальних досліджень у сфері природничих та гуманітарних наук у рамках сформованих наукових шкіл.

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. / Пер. В.Я.Иноземцева. – М., 1999. 2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К., 2003. 3. Черваньов Д., Герасименко О., Жилінська О., Шиняур М. Вищі навчальні заклади у проведенні фундаментальних досліджень і підготовці кадрів найвищої кваліфікації // Формування ринкової економіки в Україні: Наук. зб. – Л., 2003. – Вип. 12. – С. 414. 4. Скопенко В.В. Київський національний університет у

XXI столітті // Тези юв. наук.-теор. конференції, присвяченої 170-річчю Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 24 червня 2004 р. – К., 2004. – С. 9–10. 5. Гондюл В.П. Університетська наука та перспективи її розвитку на початку XXI століття // Тези юв. наук.-теор. конференції, присвяченої 170-річчю Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 24 червня 2004 р. – К., 2004. – С. 12–13. 6. Підсумки науково-дослідної роботи в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка за 2003 р. та завдання на 2004 р. / Аналітична доповідь. – К., 2003.

Надійшла до редколегії 12.05.04

О.І.Жилінська, канд. екон. наук, доц.

ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ НАЦІОНАЛЬНИХ НАУКОВИХ КАДРІВ

Присвячено проблемам підготовки національних наукових кадрів, аналізу головних показників діяльності аспірантури та докторантури за часів незалежності в Україні та зростанню ролі вищих закладів освіти у формуванні фахівців найвищої кваліфікації, насамперед ролі Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

The article is dedicated to preparing national scientists, analysing key ratio of the performance of Ph.D. studies during independence of Ukraine and increasing the role of high school in the formation of highest qualification of staff. First of all it relates to the role of Kyiv National Taras Shevchenko University.

У наш час наукове знання стає чи не найголовнішим джерелом та стратегічним ресурсом соціально-економічного розвитку, за своїм значенням перевищуючи сукупну роль усіх інших ресурсів. Проте така визначна роль науки формувалася протягом багатьох століть на основі еволюції її функцій: від соціокультурної, пізнавальної до економічної [1]. І чим швидше уряди країн усвідомлювали економічну роль науки як головного резерву інтенсивного зростання економіки і розпочинали системне формування її послідовну реалізацію державної науково-технічної політики, тим швидшими були темпи зростання макроекономічних показників. Наведемо для прикладу далекоглядну позицію Ф.Д.Рузвельта, що ініціював ще в 1938 р. підготовку для уряду США офіційної доповіді Науковим комітетом національних ресурсів, що мала назву "Дослідження – національний ресурс".

Спроможності і рівень впливу науки на суспільство загалом та економіку зокрема залежать від рівня сформованості та використання національного науково-технічного потенціалу, головною складовою якого є її кадрова складова. Наукові кадри, з одного боку, є носіями, генераторами нових ідей та творцями наукових знань, з іншого боку, сприяють їх поширенню та використанню, що й складає фундамент науково-технічного та соціально-економічного поступу.

Отже, актуальним є глибокий і постійний аналіз складових наукових кадрів, що вже підготовлені та реально діють, структурних зрушень у їх чисельності, кваліфікації, належності до різних установ, галузевої, професійної, посадової та статеві-вікової структури, організації, планування, оцінки, мотивації й стимулювання їх праці. Означені проблеми перебувають у полі зору багатьох вітчизняних науковців, зокрема В.П.Александрової, В.П.Андрущенко, В.М.Гесця, І.Ю.Єгорова., В.Г.Кременя, О.О.Лапка, В.М.Литвина, Б.А.Малицького, В.В.Скопенка, В.П.Соловйова, Л.Ф.Радзівєвської, Д.М.Черваньова, Я.С.Яцківа та ін.

Проте меншою мірою розглядаються процеси підготовки нових фахівців найвищої кваліфікації, що творитимуть майбутнє нації в довгостроковій перспективі. Таким чином, завдання, вирішенню яких присвячено дану статтю, полягають у загальній характеристиці кадрової складової вітчизняного потенціалу та виявленні

тенденцій і структурних зрушень у підготовці національних наукових кадрів за часів незалежності України, з'ясування ролі вищих закладів освіти в підготовці фахівців найвищої кваліфікації та їх атестації, зокрема ролі Київського національного університету імені Тараса Шевченка. В Україні, яка успадкувала, здавалося б, значну частку саме кадрової складової потужного радянського науково-технічного потенціалу, у 90-х рр. сформувалася негативна стійка тенденція руйнації цієї складової – стрімке зниження загальної чисельності зайнятих у сфері досліджень і розробок (ДіР) через зовнішню та внутрішню міграцію, не враховуючи фіктивної зайнятості та зниження реальних обсягів наукових та науково-технічних робіт, старіння наукових кадрів, падіння престижу наукової та науково-технічної діяльності тощо. У вітчизняних організаціях, установах та на підприємствах, що виконують ДіР, чисельність працівників основної діяльності у сфері науки і техніки у 1991 р. становила 450 тис. осіб, у 1995 р. – 293 тис. осіб, у 1998 р. – 215 тис. осіб, у 2002 р. – 178 тис. осіб, а станом на 1.01.2003 р. – тільки 143 тис. осіб [2]. Отже, зменшення кількісних показників кадрової складової вітчизняного науково-технічного потенціалу відбулося у понад 2,5 рази. Найвищими темпи падіння були у 1991–1995 рр. (10 % щорічно), і навіть за умов економічного зростання (1999–2003) скорочення зайнятих у сфері ДіР уповільнено, але все ж відбувається.

Загалом в економіці України працює понад 70 тисяч докторів і кандидатів наук, проте ДіР з них займається лише 29 % (у 2003 – лише 20,8 тис. осіб за основною діяльністю та 28,9 тис. осіб – за сумісництвом). Кількість наукових спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, за даними Держкомстату України, скоротилася у понад три рази: з 313,1 тис. осіб у 1990 р. до 104,8 тис. осіб у 2003 р. [3]. І хоча за рівнем забезпеченості економіки науковими кадрами Україна входить до першої десятки європейських країн, відповідаючи рівневі таких країн, як Іспанія, Польща, Чехія, Угорщина, проте значно поступається Німеччині, Великобританії, Данії, Австрії, що відображають дані табл. 1.

Таблиця 1. Забезпеченість економіки європейських країн науковими кадрами [4]

Країна	Чисельність науковців (I) та дослідників (II) у розрахунку на 10 тисяч зайнятого населення, осіб	
	I	II
Німеччина	120	58
Великобританія	98	54
Данія	95	47
Австрія	66	34
Україна	55	41

Невтішним є також погіршення вікової структури національних наукових кадрів: починаючи з 1991 р. кожні 2-3 роки середній вік науковця зі ступенем доктора наук збільшувався на один рік та у 2002 р. досяг 60 років; середній вік кандидата наук збільшився з 47 років у 1991 р. до 51 року в 2002 р. А питома вага кандидатів та докторів наук у віці до 40 років серед загальної чисельності науковців вищої кваліфікації у 2003 р. знизилася до 17 % [3]. Такі ж невтішні тенденції погіршення вікової структури наукових кадрів притаманні і Російській Федерації, про що відмітив ректор Московського державного університету ім. М.В.Ломоносова академік РАН В.Садовничий у своїй доповіді для російського уряду, зазначивши, що в Російській Федерації частка науковців віком до 39 років у віковій структурі наукових кадрів становить 27 %, а понад 60 років – 21 %, тоді як у США – 48 % та 7 % відповідно. При збереженні таких тенденцій частка науковців віком понад 60 років у 2010 р. сягне 42 %.

Деструктивні тенденції, що почали формуватися як наслідок трансформаційних процесів і відокремлення вітчизняної наукової системи від загальнонаціональної з 1991 р. та формування її як національної, зумовили, починаючи з 1995 р., розширення мережі закладів, що здійснюють підготовку наукових кадрів в Україні. Отже, зросла і кількість бажаючих отримати певний науковий ступінь: з 1991 р. чисельність аспірантів збільшилась в 1,9 раза (з 13 до 25 тисяч осіб), докторантів – у 2,3 раза (з 0,5 до 1,2 тисяч осіб) [5]. Для аналізу процесів підготовки вітчизняних наукових кадрів розглянемо головні показники функціонування докторантури та аспірантури та їх динаміку (дані табл. 2).

Аспірантури та докторантури в Україні розподіляються за типами закладів, при яких вони створені, таким чином: при вищих навчальних закладах функціонує 47 % (207) аспірантур та 58 % (130) докторантур, при науково-дослідних інститутах відповідно 53 % (238) та 42 % (95).

Таблиця 2. Головні показники діяльності докторантури та аспірантури в Україні*

Україна – всього	1990	1995	2000	2001	2002
Кількість закладів, що мають докторантуру / аспірантуру	93	158	209	215	225
Кількість докторантів / аспірантів	291	374	418	434	445
Кількість докторантів / аспірантів у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	503	1 105	1 131	1 106	1 166
Приєм до докторантури / аспірантури	13 374	17 464	23 295	24 256	25 288
Приєм до докторантури / аспірантури у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	5	7	5	5	5
Випуск з докторантури / аспірантури	50	47	56	56	57
Випуск з докторантури / аспірантури у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	203	436	376	393	428
Випуск з докторантури / аспірантури	4 162	6 261	7 744	8 027	8 463
Випуск з докторантури / аспірантури у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	2	3	2	2	2
Випуск з докторантури / аспірантури	14	17	18	18	19
Випуск з докторантури / аспірантури	123	224	401	371	333
Випуск з докторантури / аспірантури	3 377	3 372	5 132	5 223	5 550
- у т.ч. із захистом дис-ї на здоб. наук. ст. доктора наук / кандидата наук	37	49	37	35	40
Випуск з докторантури / аспірантури у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	584	551	842	893	971
Випуск з докторантури / аспірантури у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	1	1	2	2	1
- у т.ч. із захистом дисертації у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	12	9	12	12	12
Ефективність докторантури / аспірантури по Україні загалом, %	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2
	2	1	2	2	2
	40	30	10	10	20
	16,6	11,1	16,6	16,6	16,6
Науково-дослідні інститути					
Кількість закладів, що мають докторантуру / аспірантуру	49	73	95	95	95
Кількість докторантів / аспірантів	173	215	224	234	238
Кількість докторантів / аспірантів у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	142	269	248	255	260
Приєм до докторантури / аспірантури	4 648	3 984	4 205	4 402	4 525
Приєм до докторантури / аспірантури у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	3	4	3	3	3
Випуск з докторантури / аспірантури	27	18	19	19	19
Випуск з докторантури / аспірантури у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	62	117	84	98	92
Випуск з докторантури / аспірантури	1 398	1 300	1 431	1 427	1 469
Випуск з докторантури / аспірантури у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	1	2	1	1	1
Випуск з докторантури / аспірантури	8	6	6	6	6
Випуск з докторантури / аспірантури	21	64	89	80	79
Випуск з докторантури / аспірантури	1 144	921	1 013	981	1 017
- у т.ч. з захистом дис-ї на здоб. наук. ст. доктора наук / кандидата наук	4	9	9	5	2
Випуск з докторантури / аспірантури у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	126	114	100	85	87
Випуск з докторантури / аспірантури у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	0,4	0,9	0,9	0,8	0,8
- у т.ч. із захистом дисертації у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	7	4	4	4	4
Ефективність докторантури / аспірантури НДІ, %	0,1	0,1	0,1	0,05	0,02
	0,7	0,5	0,4	0,4	0,4
	25	11,1	11,1	6,25	2,5
	10	12,5	10	10	10

Україна – всього	1990	1995	2000	2001	2002
Вищі навчальні заклади					
Кількість закладів, що мають докторантуру / аспірантуру	44 118	85 159	114 194	120 200	130 207
Кількість докторантів / аспірантів	361 8 726	836 13 480	883 19 090	851 19 854	906 20 763
Кількість докторантів / аспірантів у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	8 74	10 85	8 98	7 99	7 100
Прийом до докторантури / аспірантури	141 2 764	319 4 961	292 6 313	295 6 600	336 6 994
Прийом до докторантури / аспірантури у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	3 23	4 31	3 32	2 33	3 34
Випуск з докторантури та аспірантури	102 2 233	160 2 451	312 4 119	291 4 242	254 4 533
- у т.ч. з захистом дис-ї на здоб. наук. ст. доктора наук / кандидата наук	33 458	40 437	28 742	30 754	38 884
Випуск з докторантури / аспірантури у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	2 19	2 15	3 21	2 21	2 22
- у т.ч. з захистом дисертації у середньому на 1 заклад, що має докторантуру / аспірантуру	0,75 4	0,47 3	0,24 4	0,25 4	0,29 4
Ефективність докторантури / аспірантури ВНЗ, %	37,5 21	23,5 20	8 19	12,5 19	14,5 18,2

* Складено за даними Держкомстату України [5].

Проаналізувавши динаміку показників діяльності аспірантури та докторантури в Україні за 1990–2002 рр., відзначимо такі тенденції:

- ▶ кількість аспірантур в Україні зросла в 1,5 раза – з 291 до 445, докторантур – у 2,4 раза, з 93 до 225 відповідно;
- ▶ кількість аспірантів зросла майже у два рази, кількість докторантів – у понад два рази;
- ▶ збільшення на $\frac{1}{4}$ прийому до аспірантури в середньому на один вищий навчальний заклад, що має аспірантуру, та зменшення на $\frac{1}{4}$ аналогічного показника для науково-дослідних установ;
- ▶ при загальному збільшенні кількості закладів, що мають докторантуру, у 1,5 раза кількість докторантів зросла у вищих навчальних закладах утричі, у науково-дослідних установах – лише удвічі;
- ▶ загальні показники ефективності аспірантури та докторантури як в науково-дослідних інститутах, так і у вищих закладах освіти є вкрай незадовільними, загальнонаціональні показники ефективності докторантури за період з 1990 по 2001 рр. зменшилися у чотири рази, і лише у 2002 р. відмітилося зростання порівняно з 2001 р.;
- ▶ проте ефективність докторантури у вищих навчальних закладах вища, аніж у науково-дослідних інститутах, у 2002 р. таке перевищення було майже у шість разів;
- ▶ показники ефективності аспірантури за даний період майже не зазнали змін і трималися на рівні 16,6 %, отже, у терміни навчання в аспірантурі захищався тільки кожен шостий аспірант;
- ▶ якщо в науково-дослідних інститутах ефективність аспірантури майже не змінювалася і становила 10 % – захищався лише кожен десятий аспірант, то у вищих закладах освіти ефективність коливалася близько 20 % – вчасно захищався кожен п'ятий аспірант.

Оскільки в Україні головним джерелом фінансування аспірантури (90,4 %) та докторантури (94,2 %) залишається державний бюджет, то ефективність віддачі від затрачених коштів надзвичайно низька.

Відбулися і певні зрушення в розподілі аспірантів за науковими напрямками: з 1991 по 2001 р. частка аспірантів, що здобувають науковий ступінь у сфері економічних наук, зросла майже удвічі (з 10,6 до 18,7 %), у сфері психології – зросла у понад два рази (з 1 до 2,33 %), у сфері права – зросла майже у чотири рази (з 1,5 до 5,7 %), у сфері політичних наук – майже у 20 разів (з 0,06 до 1,15 %) [6].

Як бачимо, саме вищі заклади освіти стають головною ланкою в системі підготовки та атестації наукових кадрів. Системотвірним ядром вищої освіти в Україні є класичні університети, в яких зосереджено потужний науково-педагогічний потенціал для підготовки наукових кадрів та створено відповідну мережу їх атестації. Провідна роль серед восьми класичних університетів України належить Київському національному університету імені Тараса Шевченка, який у 2004 р. святкував свій славний 170-річний ювілей. "Від самої своєї появи і дотепер університет був і залишається світочем пізнання, своїм потужним інтелектуальним потенціалом великою мірою визначає обличчя України. Його висока місія полягає у підготовці кадрів інтелектуальної еліти України" [7].

Головна особливість Київського національного університету імені Тараса Шевченка, його національна місія як класичного університету полягає в забезпеченні повного науково-освітнього циклу: від підготовки магістрів – до кандидатів наук, завершуючи здобуттям наукового ступеня доктора наук, на основі фундаментальних досліджень у сфері природничих та гуманітарних наук у рамках сформованих наукових шкіл. Передові позиції у багатьох наукових напрямках у галузях математики, кібернетики, фізики, хімії, геології, соціогуманітарних наук забезпечують 47 сформованих в університеті наукових шкіл [7], що мають 100-150-річну еволюцію. Так, формування наукової школи філологів та істориків завдячує першому ректору Університету св. Володимира М.Максимовичу, школи теоретичної і практичної медицини – першому декану медичного факультету О.Караваєву, школи математиків – Д.Граве та О.Шмідту [8]. Значний внесок у становлення університетської економічної науки зробили І.В.Вернадський, М.Х.Бунге, М.І.Туган-Барановський, Є.Є.Слуцький, чий дослідження сягали рівня світової науки [9].

В університеті на 157 кафедрах 20-ти структурних його підрозділів проводиться підготовка докторантів, аспірантів, здобувачів за 140 із 516 наукових спеціальностей, що становить 27 % від діючого переліку наукових спеціальностей в Україні. Цей показник зріс з 123 наукових спеціальностей у 1996 р. до 140 у 2003 р. Таким показником – підготовка фахівців найвищої кваліфікації за кожною четвертою спеціальністю від діючого переліку – не володіє жоден вищий заклад освіти України чи вітчизняна науково-дослідна установа. Кількісні

показники функціонування аспірантури та докторантури у 2003 р. такі: 110 докторантів та понад 1500 аспірантів, це кожен десятий в Україні докторант та кожен дев'ятий аспірант.

Динаміка кількісних показників розвитку аспірантури та докторантури в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка за 1996–2003 рр. загалом відображає загальнонаціональні тенденції, зокрема:

- ▶ кількісно аспірантура збільшилася майже у 2 рази, докторантура – в 1,3 рази, частка здобувачів, прикріплених до кафедр для підготовки кандидатських дисертацій, зросла на 50 %;

- ▶ питома вага підготовки аспірантів та докторантів університетом становить у загальнонаціональному обсязі підготовки наукових кадрів 8,8 % та 9,5 % відповідно;

- ▶ найголовніша позитивна тенденція – це підвищення ефективності аспірантури та докторантури в університеті відповідно у 2,5 та 2,2 рази.

- ▶ ефективність аспірантури в Університеті утримує вищу ефективність аспірантури загалом по Україні, а ефективність докторантури – вища удвічі.

Яскравим підтвердженням унікальної ролі Київського університету як класичного університету в підготовці кадрів найвищої кваліфікації є його участь в атестації наукових і науково-педагогічних кадрів. Так, в університеті плідно функціонують 37 спеціалізованих вчених рад із захисту дисертацій, що становить 17 % від 644 спеціалізованих вчених рад в Україні загалом. Вони забезпечують захист дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора (кандидата) наук за 102 науковими спеціальностями із 516 спеціальностей загального переліку, затвердженого ВАК України, що становить 20 %. Це спеціальності в галузях фізико-математичних, хімічних, біологічних, геологічних, історичних, економічних, філософських, філологічних, географічних, юридичних, соціологічних та політичних наук, які і складають ядро сучасних фундаментальних досліджень. Протягом 1998–2002 рр. співвідношення спеціалізованих вчених рад університету за галузями наук таке: 60 % – гуманітарні науки, 40 % – природничі. Проте співвідношення захищених дисертацій у спеціалізованих радах університету зворотнє: 40 % – це дисертації з гуманітарних наук, а 60 % – з природничих [10].

Кількість захистів у спеціалізованих радах університету постійно зростає: так, тільки з 2000 по 2002 р. вона зросла у 2,1 рази (від 167 до 352). І якщо в 2000 р. середньостатистична кількість захистів в одній спеціалізованій раді університету становила сім при середній кількості захистів в одній спеціалізованій вченій раді по Україні – шість, то у 2002 р. кількість захистів в університеті на одну спеціалізовану раду зросла до 10, а в 2003 р. цей показник становив вже 11 захистів на одній спеціалізованій раді, зокрема у 2003 р. захищені 352 кандидатських та 56 докторських дисертацій. Загалом же за останні п'ять років на спеціалізованих вчених радах університету захищені 221 докторська та 1401 кандидатська дисертація [11]. Активізація функціонування спеціалізованих вчених рад в університеті істотно вплинула на підвищення ефективності аспірантури та докторантури. Ефективність аспірантури за 1998–2003 рр. зросла з 18,7 до 46 % – констатуємо її підвищення у 2,5 рази. Зокрема, у сфері хімічних наук ефективність аспірантури на сьогодні становить понад 80 %, філософських – понад 60 %, економічних – 40 % тощо. Динаміка ефективності докторантури за останні п'ять років така: з 19 до понад 40 % – констатуємо її підвищення у понад два рази.

За загальних тенденцій падіння престижності наукової та науково-педагогічної діяльності в суспільстві, низької ефективності мотиваційної системи в науковій сфері університет при кількісному розширенні аспірантури та докторантури постійно підвищує вимоги до процесу підготовки наукових кадрів. План прийому до аспірантури університету з 1997 р. було збільшено в 1,8 рази. Його виконання за період з 1997 по 2003 р. становило 98–105 %. Досягнення такого рівня стало можливим завдяки головній особливості нашого університету як провідного класичного університету в Україні, що забезпечує неперервність підготовки "магістр–кандидат наук–доктор наук", понад 80 % вступників до аспірантури – це випускники університету, серед докторантів 50 % – це його науково-педагогічні працівники. Крім того, університет виконує почесну місію зміцнення наукового потенціалу в академічному секторі та секторі вищої школи через підготовку наукових кадрів та їх атестацію. Понад 20 % випускників аспірантури та докторантури, науковців, що захищають дисертації в університеті, працюють в науково-дослідних установах чи вищих закладах освіти [12]. Разом з тим маємо зауважити, що внутрішні резерви підвищення ефективності підготовки наукових кадрів в університеті вже задіяно, загострюються проблеми, розв'язання яких є прерогативою держави. Зокрема, за міжнародними стандартами навчання у вищій школі, підготовка наукових кадрів є невід'ємною складовою науково-технічної діяльності. В Україні підготовка фахівців у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації не входить до визначення науково-технічної діяльності за вітчизняним законодавством. І лише підготовка наукових кадрів – аспірантів та докторантів і виконання науково-педагогічними працівниками науково-технічних робіт дозволяє віднести вищі навчальні заклади до суб'єктів наукової та науково-технічної діяльності [13].

Означена суперечність знаходить вираження також у незіставності напрямів та спеціальностей підготовки бакалаврів, магістрів та наукових спеціальностей, з яких присуджуються наукові ступені. Так, у сфері економічних наук підготовка фахівців з вищою освітою за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями відбувається за переліком напрямів і спеціальностей підготовки, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 24 травня 1997 р. № 507, де виділено напрями "Економіка і підприємництво", "Менеджмент" та "Торгівля", що містять 15 спеціальностей. Перелік спеціальностей, за якими проводиться захист дисертацій на здобуття наукових ступенів кандидата наук і доктора наук, присудження наукових ступенів і присвоєння вчених звань, затверджений Наказом ВАК України від 10 червня 1999 р. № 288 з відповідними змінами і доповненнями, у галузі економічних наук виділяє 18 спеціальностей. І тільки окремі з них – "Економічна теорія", "Бухгалтерський облік, аналіз і аудит" повністю збігаються зі спеціальностями підготовки фахівців з вищою освітою. Отже, загальною проблемою для інтеграції науки та освіти в Україні в умовах входження до європейського економічного простору є вироблення єдиного підходу в науково-освітньому циклі – гармонізація напрямів і спеціальностей підготовки магістрів з переліком наукових спеціальностей.

Крім того, на сьогодні нагальною проблемою є зростання кількості вищих закладів освіти в Україні загалом (у 2003 їх кількість досягла 1003). Для охоплення все більших верств населення для отримання вищої освіти кількісне збільшення інституційної складової є позитив-

ною тенденцією (на 10 000 населення в Україні у 2003 припадало 485 студентів). Проте це негативно впливає на стан фундаментальних досліджень у вищій школі, оскільки розширення контрактної форми підготовки фахівців зумовило переорієнтацію науково-педагогічної діяльності викладачів вищих закладів освіти до педагогічної, а в системі недержавних вищих закладів освіти – до виключно педагогічної діяльності. Крім того, вищі заклади освіти I–II рівня акредитації (учораšní технікуми), здобуваючи III рівень акредитації та бажаючи стати університетом чи академією, запроваджують власні періодичні наукові видання, порушують клопотання про відкриття в них аспірантури, а потім – спеціалізованих вчених рад, як правило у галузі економічних або юридичних наук. Саме вони є найпопулярнішими сьогодні у сфері підготовки фахівців з вищою освітою. Отже, зусилля таких вищих закладів освіти спрямовані на вирішення власних кон'юнктурних проблем, а не підвищення ефективності підготовки національних наукових кадрів. Як бачимо, до ВНЗ не може бути єдиного загального підходу як з боку суспільства, так і з боку держави, оскільки у цій системі є провідна ланка – класичні університети, що виконують іншу місію – не тільки підготовку фахівців з вищою освітою, але й підготовку національних наукових кадрів як для економіки загалом, так і для всіх вищих закладів освіти й науково-дослідних установ на базі власних фундаментальних досліджень за сформованими науковими школами.

Таким чином, головна складова вітчизняного науково-технічного потенціалу – кадрова за часів незалежності набула стійких негативних тенденцій погіршення її кількісних та якісних характеристик. Для подолання таких деструктивних зрушень, починаючи з 1995 р., відбулося загальне кількісне збільшення підготовки наукових кадрів через аспірантуру й докторантуру – практично удвічі. Разом з тим темпи зростання аспірантури та докторантури у вищих закладах освіти набагато вищі, аніж у науково-дослідних установах. При цьому найголовніші зрушення в ефективності підготовки кадрів найвищої кваліфікації полягають лише у призупиненні падіння її показників у 2001–2002 рр. Загалом ефективність аспірантури та докторантури в Україні є украй низькою, для докторантури складаючи ½ рівня ефективності дореформеного періоду, найбільш загрозливим є падіння ефективності докторантури науково-дослідних установ (майже в 10 разів), у вищих закладах освіти у 2002 р. ефективність

докторантури становила тільки 40 % рівня 1990 р. Ефективність аспірантури як по Україні загалом, так і по науково-дослідним установам та вищим закладам освіти зменшувалася незначно. Серед напрямів наукових досліджень постійно зростає частка аспірантів та докторантів, що досліджують наукові проблеми у сфері економічних, юридичних та політичних наук.

Отже, за досліджуваний період головна тенденція в підготовці наукових кадрів полягає в перерозподілі провідної ролі від науково-дослідних інститутів до вищих закладів освіти. Проте за загального збільшення кількісних показників докторантури та аспірантури у вищих навчальних закладах якісні показники демонструє лише Київський національний університет імені Тараса Шевченка, що втілює повний науково-освітній цикл: від підготовки магістрів до кандидатів та докторів наук.

1. Малицький Б.А., Попович О.С., Соловйов В.П., Єгоров І.Ю., Булик І.О., Шокун Т.В. Рациональное финансирование науки как передумова розвитку знаннєвого суспільства в Україні. – К., 2004. 2. Науково-освітній потенціал нації: погляд у ХХ ст. / Авт. кол.: В.Литвин, В.Андрущенко, С.Довгий та ін. – К., 2003. – Кн. 1: Пріоритет інтелекту. – 2003. 3. Статистичний щорічник України за 2003 р.: Державний комітет статистики України / За ред. О.Г.Осауленка. – 2004 (електронна версія). 4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М.Геєця. – К., 2003. 5. Наука та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К., 2003. 6. Яцків Я.С. Науково-технологічна сфера України: загальна характеристика // Науковий світ. – 2004. – № 5. – С. 8–13. 7. Скопенко В.В. Київський національний університет у ХХІ столітті. Вступне слово на пленарному засіданні науково-теоретичної конференції, присвяченої 170-річчю університету // Тези юв. наук.-теор. конф., присвяченої 170-річчю Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 24 червня 2004 р. – К., 2004. – С. 9–10. 8. Третяк О.В. Фундаментальна освіта – перспектива розвитку класичних університетів // Тези юв. наук.-теор. конф., присвяченої 170-річчю Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 24 червня 2004 р. – К., 2004. – С. 11–12. 9. Базилевич В.Д. Економічна наука у Київському університеті: минуле, сьогодення та майбутнє // Тези юв. наук.-теор. конф., присвяченої 170-річчю Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 24 червня 2004 р. – К., 2004. – С. 18–20. 10. Підсумки науково-дослідної роботи в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка за 2003 р. та завдання на 2004 р. / Аналітична доповідь. – К., 2003. 11. Гонділ В.П. Університетська наука та перспективи її розвитку на поч. ХХІ століття // Тези юв. наук.-теор. конф., присвяченої 170-річчю Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 24 червня 2004 р. – К., 2004. – С. 12–14. 12. Черваньов Д., Герасименко О., Жупінська О., Шинєур М. Вищі навчальні заклади у проведенні фундаментальних досліджень і підготовці кадрів найвищої кваліфікації // Формування ринкової економіки в Україні: Наук. зб. – Л., 2003. – Вип. 12. – С. 407–422. 13. Радзівська Л.Ф., Єгоров І.Ю. Проблеми побудови системи статистичних показників науково-технологічного та інноваційного розвитку // Науково-технічна інформація. – 2004. – № 2. – С. 39–44.

Надійшла до редколегії 13.05.04

Є.А.Фещенко, канд. екон. наук, доц.,
І.В.Головко, асп.

ДИНАМІКА СПІВВІДНОШЕННЯ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК КРИТЕРІЙ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

На основі аналізу динаміки співвідношень між активами й капіталом підприємства запропоновано критерій оцінки фінансового стану підприємства з метою знаходження точки фінансової рівноваги, що забезпечує фінансову стійкість.

The criterion of company financial state assessment in order to determine the breach-even point ensure its financial stability was proposed on the basis of analysis of its assets to capital ratio.

Аналіз фінансової стійкості будь-якого виробничого підприємства-емітента є найважливішою характеристикою його господарської діяльності й фінансово-економічного стану, характеризує результат його поточного, інвестиційного й фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвестора, а також відображає здатність підприємства своєчасно погашати свої борги й зобов'язання, нарощувати свій економічний потенціал в інтересах акціонерів.

Фінансовий стан підприємства оцінюється, насамперед, його фінансовою стійкістю й платоспроможністю. Платоспроможність визначає здатність підприємства платити по своїх боргах і зобов'язаннях у даний конкретний період часу. Вважається, що, якщо підприємство не може відповідати за своїми зобов'язаннями до конкретного терміну, то воно неплатоспроможне. При цьому на основі аналізу визначаються його потенційні можливості й тенденції для покриття боргу. Інакше таке підприємство може бути визнане в судовому порядку банкрутом.

© Є.А.Фещенко, І.В.Головко, 2005

Дійсно, платоспроможність підприємства в даний конкретний період часу є необхідною умовою. Хоча на сьогодні не існує єдиної методології й універсального інструментарію управління платоспроможністю підприємства, але статичні аспекти платоспроможності досить детально вивчалися у [3; 6; 7].

Визнати за будь-якими позитивними показниками фінансову стійкість, розглядаючи діяльність підприємства в даний конкретний період, практично неможливо тому, що погасити колишні борги можна й за рахунок нових боргів, наприклад кредитів, так і не знайшовши фінансової рівноваги між власними й позиковими засобами. При цьому можна активно використовувати ефект фінансового важеля, хоча підприємство буде залишатися навіть неплатоспроможним, а структура балансу незадовільною. Таким чином, платоспроможність підприємства в даний конкретний період часу є умовою необхідною, але не достатньою. Умова достатності досягається тоді, коли підприємство платоспроможне в часі, тобто має стійку платоспроможність відповісти по своїх боргах у будь-який момент часу.

Під фінансовою стійкістю підприємства, на наш погляд, варто розуміти платоспроможність підприємства в часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними й позиковими фінансовими засобами. Таким саме чином, як при сукупному аналізі взаємозв'язку між витратами, обсягом діяльності й прибутком (умов беззбитковості) квітесенцією є знаходження крапки беззбитковості для кожного підприємства, то при аналізі фінансової стійкості й платоспроможності також необхідно визнати квітесенцією й крапку фінансової рівноваги.

Фінансова рівновага являє собою таке співвідношення власних і позикових засобів підприємства, при якому за рахунок власних коштів повністю погашаються як колишні, так і нові борги. При цьому, якщо немає джерела для погашення нових боргів у майбутньому, то встановлюються визначені граничні умови на використання вже існуючих власних засобів у сьогоденні. Це означає, що розмір нових боргів обмежується розміром уже існуючих, а також очікуваних власних засобів.

Таким чином, розрахована за визначеними правилами крапка фінансової рівноваги не дозволяє підприємству, з одного боку, збільшити позикові засоби, а з іншого, нерационально використовувати вже накопичені власні засоби.

Отже, як було доведено в [1], дотримання умови фінансової рівноваги створює нормативну базу для фінансової стійкості підприємства і його платоспроможності в часі, а також накладає певні обмеження на величину його зобов'язань перед працівниками підприємства, кредиторами, бюджетом, банками й інвесторами.

Беручи до уваги, що власні й позикові фінансові ресурси проходять етапи створення, розподілу й виплати, а їх певна величина йде на поповнення майна, то проведення аналізу фінансової стійкості на кожному з цих етапів дає можливість визначити умови зміцнення чи втрати фінансової рівноваги.

Якщо обмінні, розподільчі й фінансові операції розкривають рух фінансових ресурсів у їх тісному зв'язку з активами й капіталом, то для оцінки фінансової стійкості необхідний такий критерій, який би одночасно поєднував у собі інформацію про активи, капітал і фінансові ресурси, а фінансовий стан підприємства розглядався б у динаміці.

Таким критерієм може виступати співвідношення між активами й капіталом підприємства на основі певного групування [1]. Особливу увагу при цьому необхідно приділити майну, що належить даному підприємству, а також формам відображення даного власного майна: грошової й негрошової, довгострокової й поточної, фінансової й нефінансової.

Така конструкція аналізованого критерію має на меті знайти крапку фінансової рівноваги, яка забезпечує фінансову стійкість.

Формування фінансової стійкості підприємства являє найважливішу проблему раціонального сполучення власної й позикової складової у майні. Причому, якщо в складі всього майна можна виділити довгострокові й поточні активи, нефінансові й фінансові активи, активи в грошовій і негрошовій формі, то при вирішенні питання фінансової стійкості основна увага приділяється власній складовій цих активів, тобто активам, забезпеченим власним капіталом.

Унаслідок цього в складі поточних (довгострокових) і фінансових (нефінансових) активів можна виділити ту їхню частину, яка зафіксована у власному капіталі, і ту частину, яка пов'язана з позиковим (див. табл.).

Таблиця. Робочий і фінансовий капітал

Активи	Власний капітал (ВК)	Запозичений капітал (ПК)
Капітал		
Необоротні активи (НА)	Необоротні активи (НА)	-
Поточні (оборотні) активи (ПА)	Власні поточні активи (ВПА) або робочий капітал (РК)	Запозичені поточні активи (ППА)
Нефінансові активи (НФА)	Нефінансові активи (НФА)	-
Фінансові активи (ФА)	Власні фінансові активи (ВФА) або фінансовий капітал (ФК)	Запозичені фінансові активи (ПФА)

З табл. 1 видно, що в складі поточних (оборотних) активів (ПА) можна виділити власні (ВПА) і запозичені (ППА). При цьому власні поточні активи забезпечуються частиною власного капіталу (ВК), а позикові поточні активи – усім запозиченим капіталом (ПК).

Власні поточні активи, що фінансуються за рахунок власного капіталу, являють собою власні оборотні кошти в традиційній термінології і чисельно дорівнюють робочому капіталу (РК).

Аналогічно у складі фінансових активів (ФА) виділяються власні (ВФА) й позикові (ПФА), що також фінансуються за рахунок власного й позикового капіталу.

У свою чергу, власні фінансові активи, джерелом яких виступає власний капітал, називають фінансовим капіталом (ФК). Звідси випливає, що подальший роз-

гляд фінансового стану підприємства буде пов'язуватись не стільки з рухом поточних і фінансових активів, скільки з рухом їх власної складової – робочого й фінансового капіталу. У цьому контексті майно, виражене в поточних і фінансових активах, пов'язується з власним капіталом і є частиною цього капіталу. З іншого боку, власний капітал пов'язується з поточними й фінансовими активами, являючи їх складову частину.

Перехід від робочого капіталу до фінансового і від фінансового капіталу до робочого регулюється такою формулою:

$$ВК - ДНА = РК + ДФА = ФК + ПНА, \quad (1)$$
де ДНА – довгострокові нефінансові активи; ДФА – довгострокові фінансові активи; ПНА – поточні нефінансові активи.

Ця формула справедлива при розрахунку показників на початок і на кінець звітного періоду, а також для їх прирісних значень [1,4,5].

Слід зазначити, що дана формула ілюструє взаємозв'язок між власним, робочим і фінансовим капіталом, з одного боку, і майном підприємства, з іншого. Необхідно враховувати, що кожен з елементів даної формули може приймати додатні, від'ємні і нульові значення, при цьому виникає велика кількість різних комбінацій. Внаслідок останньої обставини є доцільним спочатку розглянути рух фінансової стійкості при деякій умовній ситуації, а потім сформулювати загальне правило.

Зрозуміло, вибір робочого й фінансового капіталу як критерію фінансової стійкості не є випадковим. Незважаючи на те, що величина кожного з них може приймати різні знаки (> 0 , < 0 , $= 0$), ці показники доповнюють один одного. Задача полягає в тому, щоб обидва ці показники були величинами невід'ємними, а тоді їх співвідношення залежить винятково від обраного напрямку розвитку.

Дійсно,

1) якщо $PK > FK > 0$,

то $BK - ДНА > ПНА > ДФА > ПК - ПФА$; (2)

2) якщо $FK > PK > 0$,

то $BK - ДНА > ДФА > ПНА > ПК - ПФА$, (3)

де $ПК$ – запозичений капітал; $ДНА$ – довгострокові нефінансові активи; $ДФА$ – довгострокові фінансові активи; $ПНА$ – поточні нефінансові активи, що свідчить про два можливі напрямки розвитку, перший – про перевагу, за інших рівних умов, основної (поточної) діяльності над інвестиційною й фінансовою і, другий, навпаки.

У більш широкому розумінні мова йде про напрямки вкладення власного капіталу – у поточні чи фінансові активи, довгострокові чи нефінансові:

1) якщо $PK > FK > 0$, то $ПА > ФА > ПК$ і

$BK > НФА > НА$; (4)

2) якщо $FK > PK > 0$, то $ФА > ТА > ЗК$ і

$СК > ВНА > НФА$. (5)

Інша особливість робочого й фінансового капіталу полягає в тому, що їх можна представити в грошовій і негрошовій формі:

$PK_{нгф} = ПНА - K3_{нгф} - ПКВ_{нгф} = ПФА - ПК_{нгф}$,

$FK_{нгф} = ДФА - K3_{нгф} - ПКВ_{нгф} = ДФА - ПК_{нгф}$,

а $PK_{нгф} = FK_{нгф} = BK_{нгф}$,

де $K3_{нгф}$ – кредиторська заборгованість у негрошовій формі.

При цьому і грошова, і негрошова частина робочого і фінансового капіталу у свою чергу можуть приймати додатні й від'ємні значення. Недостатність коштів у робочому й фінансовому капіталі означає тільки одне: перевитрату власних фінансових ресурсів або їх пряму відсутність і залучення позикових.

У той же час від'ємне значення негрошової складової свідчить про перевитрату власного капіталу, а його додатне значення – про достатність власних засобів. В цілому аналіз фінансової стійкості на основі поділу на робочий і фінансовий капітал проводиться з таким розрахунком, щоб фінансовий стан підприємства визначався на кожному етапі руху доходу і фінансових ресурсів, а причини, що призводять до погіршення чи погіршення фінансового стану, набирали явного виду, а звідси оцінка цих причин одержувала б кількісне і якісне вираження.

Для практичного проведення такого аналізу необхідно побудувати баланс робочого й фінансового капіталу за такою схемою. По вертикалі – етапи: створення доходу, створення кредиторської заборгованості, оплата кредиторської заборгованості, створення кредитів,

повернення кредитів, створення запозиченого капіталу в частині цільового фінансування (ЦФ) і отриманих авансів (АВО), створення нарахувань, виплата нарахувань, знос і амортизація; по горизонталі: активи, власні фінансові ресурси, запозичені фінансові ресурси, робочий капітал, фінансовий капітал.

Такий баланс у найбільш загальному виді дає уявлення про зміни в структурі робочого й фінансового капіталу, що узгоджується зі змінами в активах, власних і позичених ресурсах.

Звернемо увагу на той факт, що грошова форма власних фінансових ресурсів, робочого й фінансового капіталу цілком збігаються. Але іншого і не може бути, оскільки тут використовується єдине джерело – власні фінансові ресурси в грошовій формі. Що ж стосується негрошової форми власних фінансових ресурсів, робочого й фінансового капіталу, то їхня розбіжність пов'язана з особливостями етапів. Зміни, що відбуваються усередині власних і позикових фінансових ресурсів, неоднозначно впливають на стан активів і капіталу, а отже, на робочий і фінансовий капітал.

Однак кожен етап дозволяє одержати необхідну інформацію і найбільш повно характеризує покращення чи погіршення фінансового стану підприємства. Коли, як правило, на етапі створення доходу робочий і фінансовий капітал у цілому величини невід'ємні і досягають свого максимального значення, то на наступних етапах відбувається їх зменшення. Насамперед, це узгоджується з утворенням запозиченого капіталу (внутрішнього (ПКВ) і зовнішнього (ПКЗ)), оскільки власного капіталу у негрошовій формі недостатньо для покриття майна, що надійшло, також у негрошовій формі.

Це означає, що будь-яке залучення позикового капіталу в негрошовій формі (як правило, це кредиторська заборгованість і всі нарахування), різко погіршує фінансовий стан підприємства, тому що відразу ж змінюється співвідношення між власними й позиковими фінансовими ресурсами. Незважаючи на те, що майно в цілому приростає, фінансовий капітал як індикатор чуйно реагує на ці зміни внаслідок збільшення кредиторської заборгованості взагалі і по нефінансових активах зокрема. З іншого боку, якби відбулося збільшення позикового капіталу в розрізі довгострокових активів, то зреагував би інший індикатор – робочий капітал.

У свою чергу, виплата ПКВ і ПКЗ не змінюють величину робочого й фінансового капіталу, але істотно змінюють їхню структуру. Різке скорочення джерела в грошовій формі через виплату ПКВ і ПКЗ приводить до залучення позикових засобів. Така "внутрішня" позиція відображається як недостатність власних коштів як за робочим, так і за фінансовим капіталом.

Отже, різке погіршення фінансового стану підприємства може відбуватися саме на етапі утворення ПКВ і ПКЗ. При цьому під сумнів не ставиться саме питання утворення ПКВ і ПКЗ, а винятково їх величина, що виявилася непосильною для підприємства.

Дана обставина найбільш яскраво виявляється в поетапній структурі фінансового капіталу, оскільки виплата ПКВ і ПКЗ здійснюється в грошовій формі. Але якби виплата ПКВ і ПКЗ здійснювалась винятково продукцією власного виробництва, то різке погіршення спостерігалось б у робочому капіталі.

Взаємозв'язок тут очевидний: відволікання власних засобів у грошовій формі більше впливає на фінансові активи, у той час як відволікання власних засобів у негрошовій формі, навпаки, на поточні активи.

Звідси стає зрозумілим, що будь-яке утворення кредиторської заборгованості й нарахувань повинно зна-

ходитися в межах власних коштів, якщо їхня виплата передбачається в грошовій формі. І навпаки, всяке утворення ПКВ і ПКЗ у негрошовій формі має знаходитися в межах власних засобів у негрошовій формі.

Але оскільки оплата кредиторської заборгованості й виплата нарахувань передбачаються тільки в грошовій формі, то їх загальна сума не повинна перевищувати власних коштів, отриманих як дохід. Що ж стосується утворення кредиторської заборгованості й нарахувань, то їх загальна сума не повинна перевищувати розміру власних коштів, призначених на їх оплату.

Будь-яке перевищення кредиторської заборгованості, що утворилася, і утворених нарахувань над призначеною для виплат сумою веде до дефіциту фінансового капіталу в негрошовій формі. А будь-яке перевищення виплат кредиторської заборгованості й нарахувань порівняно з наявним джерелом – до дефіциту фінансового капіталу в грошовій формі.

Аналогічна ситуація спостерігається й у випадку робочого капіталу, оскільки за інших рівних умов робочий капітал проходить ті ж етапи, що і фінансовий.

Тому для робочого й фінансового капіталу можна сформулювати загальне правило для звітного періоду,

яке можна записати подвійною нерівністю (див. рис.). Дане правило забезпечує невід'ємні значення робочого й фінансового капіталу на кінець звітного періоду, а звідси їх прирісні значення в цілому, у грошовій і негрошовій формі, також будуть величинами невід'ємними.

Залучення залишків робочого і фінансового капіталу на початок звітного періоду має певну мету – врахування їх додатного й особливо від'ємного значення, яке може бути виправлене у звітному періоді за рахунок більш ефективного використання власних грошових ресурсів, зменшених (збільшених) на суму їх нестачі (надлишку) на початку періоду.

У свою чергу, дотримання даного правила гарантує зміцнення фінансового стану підприємства, утворення власного капіталу в грошовій і негрошовій формі, можливість відповідати за своїми боргами перед робітниками та службовцями, бюджетом і позабюджетними фондами, банками й акціонерами, кредиторами й іншими організаціями. Створюється необхідна база для нарощення технічного потенціалу даного підприємства й залучення інвесторів. Платоспроможність підприємства приймає стійку тенденцію, а кредитна історія одержує позитивну оцінку.

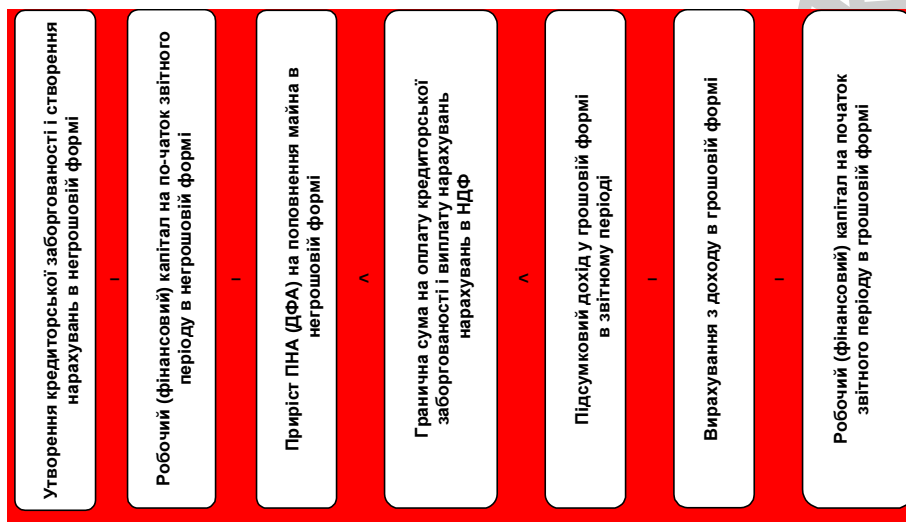


Рис. Співвідношення робочого і фінансового капіталу на кінець звітного періоду

Якщо задати визначені співвідношення між окремими статтями балансу, ввести певні обмеження, наприклад, на власний капітал, на співвідношення власного й позикового капіталу, на збільшення майна, на рентабельність активів і капіталу для даного підприємства, то можна побудувати універсальну комплексну оптимізаційну модель управління фінансовою стійкістю, у якій робочий і фінансовий капітал будуть виступати як найважливіші критерії, але це тема окремих досліджень.

1. Абрютіна М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М., 1998.
2. Абрютіна М.С., Грачев А.В. От бухгалтерского учета к системе национальных счетов // Вопр. статистики. – 1997. – № 8.
3. Берсудский Я.Г., Дугинская Н.К., Дуалянский Б.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия – Донецк, 2000.
4. Головки В.І. Експрес-аналіз фінансово-економічної стійкості підприємства // Вісн. Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2003. – № 3. – С. 49–57.
5. Головки В.І., Шарманська В.М. Прирісний аналіз фінансово-економічної стійкості підприємства // Вісн. Київ. ун-ту. Економіка. – 2004. – № 68. – С. 50–54.
6. Плхтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. – К., 2001.
7. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика фінансового аналізу: Учеб. пособие. – М., 1999.

Надійшла до редколегії 09.04.04

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ КАПІТАЛІВ У ПРАКТИЦІ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Систематизовано та проаналізовано сучасні підходи до оцінювання вартості власного капіталу підприємства за допомогою моделі ціноутворення на ринку капіталів. Досліджено можливості та обґрунтовано доцільність застосування цієї аналітичної моделі в практиці оцінювання вартості власного капіталу на підприємствах України. Визначено перспективи подальших досліджень даної проблеми у вітчизняній економічній науці.

The modern approaches to personal capital enterprise estimation are systematized and reviewed in the article. There is an analysis of capital enterprise estimation according to the capital assets price model. The opportunities and advisability of this model implementation are investigated. The future investigation prospects in Ukrainian economic science are determined here.

В умовах переходу економіки України до ринкових відносин все більшого прикладного значення та використання у вітчизняній практиці набувають методики оцінювання вартості капіталу підприємств. Проте коректна і обґрунтована оцінка вартості капіталу вважається управлінням досить-таки складним питанням, оскільки вимагає застосування складного математичного апарату. Через цю причину практики здебільшого намагаються всіляко ухилитися від ґрунтового оцінювання вартості капіталу.

У даний час в Україні ще не має загальноприйнятої методики аналізу та оцінювання вартості капіталу підприємства. Залишаються також маловивченими фактори, під впливом яких формується вартість капіталу на підприємстві. Зазначене вище зумовило необхідність проведення відповідного дослідження можливостей та перспектив використання моделі ціноутворення на ринку капіталів у вітчизняній практиці оцінювання вартості капіталу.

Дослідження з цієї специфічної теми були започатковані зарубіжними вченими. Наприклад, класичний метод капіталізації доходу, що використовується для оцінки вартості інвестиційних активів, базується на положенні, вперше сформульованому Джоном Вільямсом, і полягає у визначенні вартості підприємства як сумарної теперішньої вартості дивідендів. Подальшого розвитку методики оцінювання вартості капіталу набули в роботах Вільяма Шарпа [10], Джона Лінтнера та Жана Моссена, які сформували так звану модель ціноутворення на ринку капіталів (*Capital Asset Pricing Model* – CAPM), що й на сьогоднішній день є дієвим інструментом оцінювання вартості капіталу в розвинених країнах, незважаючи на критику цієї моделі таких дослідників, як Юджін Фама та Кеннет Френч [7]. Розроблена Стівеном Россом теорія арбітражного ціноутворення [9] ґрунтувалася на ідеї перетворення моделі CAPM на багатфакторну, але через складність математичного апарату вона не набула достатнього поширення. Заслугують на увагу теоретичні побудови Ф.Модільяні та М.Міллера щодо можливості їх поєднання з моделлю CAPM [8], а також розробки Р.Хамади, Т.Конина, М.Тамаркіна, здійснені у цьому напрямку [6].

В Україні дану проблему взагалі висвітлено недостатньо, що негативно впливає на ефективність інвестиційних рішень, які приймаються на підприємстві. Певний внесок у науково-методичний потенціал, нагромаджений при розв'язанні завдань удосконалення оцінки вартості капіталу та підвищення ефективності його використання, внесли Д.М.Черваньов [5, с. 416–430], російський вчений С.В.Валдайцев [2, с. 178–196] та інші вітчизняні вчені [3, с. 426–432]. Серед останніх робіт, присвячених можливостям практичного використання моделі CAPM і надійності оцінювання вартості власного капіталу підприємств, можна зазначити статтю Т.М.Толстих і О.М.Уланової [4].

Таким чином, у вітчизняній науці поки що не приділяється належна увага дослідженню методичних проблем розрахунку вартості капіталу в умовах перехідної економіки України. Поряд з традиційними для розвинутої ринкової економіки методами оцінки необхідний пошук нових підходів, які можуть бути використані в сучасних умовах нестабільного зовнішнього середовища підприємства. Поза увагою залишається питання використання в оцінці вартості власного капіталу методів, які дозволяють урахувати ризики інвестування шляхом використання β -коефіцієнтів. Не висвітлено основні питання протиріччя показників, не здійснено їх порівняльної характеристики.

Метою цієї статті є висвітлення найбільш органічних підходів до оцінювання вартості власного капіталу в умовах становлення ринкової економіки України на основі моделі CAPM. При цьому акцент нашої уваги буде зроблено на альтернативні прийоми оцінювання вартості капіталу, включно з урахуванням можливих ризиків інвестування.

Завданнями дослідження є: аналіз існуючих методик оцінювання вартості власного капіталу за допомогою моделі CAPM; оцінка можливих шляхів адаптації застосування моделі CAPM у вітчизняній практиці на основі нетрадиційних методів визначення складових цієї моделі.

Наукова новизна статті полягає в тому, що на основі комплексного аналізу та систематизації існуючих підходів до визначення вартості власного капіталу за допомогою моделі CAPM, здійснено оцінку перспектив та надано пропозиції щодо можливості та доцільності їх конкретного використання у вітчизняній практиці господарювання.

Визначення вартості капіталу є ключовим елементом сучасної теорії та практики інвестиційного менеджменту. Основними галузями застосування вартості капіталу є оцінювання економічної ефективності інвестицій, оптимізація структури джерел фінансування проектів та визначення ціни підприємства як суб'єкта на ринку капіталів. Виходячи з того, якою вихідною інформацією володіють експерти-аналітики, можна розрахувати вартість власного капіталу як джерела засобів підприємства за декількома існуючими в сучасній практиці моделями.

Модель ціноутворення на ринку капіталів (CAPM) була вперше сформульована Вільямом Шарпом [10], а також незалежно від нього Джоном Лінтнером та Жаном Моссеном. Основою моделі CAPM є допущення про рівновагу на ринку капіталів – вважається, що ринок намагається досягнути такого стану, в якому всі інвестори максимізують корисність (функцію переваг). Причому відносно переваг інвесторів робляться достатньо сильні припущення, найголовніші з яких полягають у тому, що, по-перше, всі вони оцінюють свої рішення в межах середньої дохідності та стандартного відхилення, розглядуваного як міра ризику. По-друге, що всі ін-

вестори не схильні до ризику. Проте, як показали подальші вивчення і розвиток цієї моделі на Заході, вона досить добре зарекомендувала себе і працює в реальних умовах розвинутого ринку. Згідно з цією моделлю вартість власного капіталу розраховується за формулою

$$K_{BK} = Z + (\bar{K}_m - Z) \cdot \beta + e,$$

де Z – номінальна ставка дохідності безризикових (державних) цінних паперів (в Україні може бути використано ставку за валютними депозитами Ощадбанку); $\bar{K}_m$ – очікуваний показник дохідності в середньому з фондового ринку; $(\bar{K}_m - Z)$ – ринкова премія за ризик; β – показник ризику підприємства ($\beta = 1$ свідчить, що акції даного підприємства мають середній ступінь ризику, який склався на ринку в цілому; $\beta = -0,5$ – ризик дорівнює половині ринкового, але напрям руху залежності доходів підприємства протилежний ринковому); e – показник похибки, що відображає несистематичний ризик залежно від особистих характеристик підприємства (вводиться до формули, оскільки фактичний прибуток досить імовірно буде відрізнятися від прогнозованого).

β -коефіцієнт за цінними паперами i -того підприємства розраховується як відношення коваріації доходів за його цінними паперами та ринкового портфеля інвестицій (m) до варіації доходів за ринковим портфелем з урахуванням можливих коливань ставок з безризикових цінних паперів:

$$\beta = \frac{\sum_{t=1}^n ((k_i)_t - Z_i - \bar{K}_i + \bar{Z})(K_m)_t - Z_t - \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n ((K_m)_t - Z_t))}{\sum_{t=1}^n ((K_m)_t - Z_t - \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n ((K_m)_t - Z_t))^2},$$

де $(k_i)_t$ – дохідність (вартість) акцій i -того підприємства в періоді t .

У розвинених країнах K_m розраховується на основі відомих індексів фондового ринку (наприклад, у США найпоширенішими є індекси Доу-Джонса та "Стандарт енд Пурс 500"). Українські експерти також розробили багато вітчизняних індексів (ІРІ-У, ПФТС, WOOD-15, KAC-20, ProU-50 та ін.), використовуючи які можна оцінити середню ринкову дохідність, причому методика їх розрахунку враховує як світовий досвід, так і вітчизняну специфіку.

Використання моделі CAPM найбільш поширено в умовах стабільної ринкової економіки за наявності достатньої великої кількості даних, що характеризують прибутковість роботи підприємства. Практичне використання цінової моделі капітальних активів у вітчизняній практиці часто ускладнюється недостатньою розвиненістю фондового ринку, труднощами в одержанні інформації про дохідність акцій підприємств, що здійснюють діяльність у певній галузі бізнесу, а також щодо показника середньої ринкової дохідності, тому в такому випадку можна скористатися декількома альтернативними способами виявлення "премій за ризик" у вигляді перевищення дохідності інвестицій у певні ризиковані акції чи облігації підприємств порівняно з державними безризиковими цінними паперами [5, с. 427]. Загалом, якщо об'єкт передбачуваного інвестування в розглядуваному проекті не є відкритою компанією, то при визначенні β -коефіцієнта замість показника дохідності конкретного оцінюваного підприємства, в яке передбачається інвестувати кошти, доцільно брати показник дохідності корпоративних цінних паперів за галуззю інвестування [2, с. 181].

У базовому рівнянні моделі CAPM при визначенні ринкової премії за ризик можна взяти як показник середньої ринкової дохідності інвестицій не лише очікувану дохідність у середньому на фондовому ринку, а й сере-

дню за різними галузями, річну рентабельність операційних витрат (відношення балансового прибутку до сумарних операційних витрат), що розраховується за даними за останній квартал або рік. [2, с. 182–183]. У такому випадку, якщо серед номенклатури купівельних ресурсів (для певного виду діяльності, випуску продукції), куди інвестуються засоби, немає явно вираженого критичного купівельного ресурсу (на який припадає підвищена частка собівартості), β -коефіцієнт визначається за такою формулою:

$$\beta = \frac{\sum_{t=1}^n ((I_p)_t - \bar{I}_p) \cdot (I_i - \bar{I}_i)}{\sum_{t=1}^n (I_i - \bar{I}_i)^2},$$

де $(I_p)_t$ – індекси зміни цін на продукцію галузі, в яку передбачається інвестувати за окремими місцями (кварталами тощо); n – ретроспективного періоду ($t = 1, 2, \dots, n$); I_i – індекс інфляції за відповідні проміжки часу t ; $\bar{I}_p$ та $\bar{I}_i$ – відповідно середні за місяць (квартал тощо) індекси зміни цін на продукцію галузі, в яку передбачається інвестувати, та інфляція (протягом усього ретроспективного періоду).

Однак, якщо серед номенклатури ресурсів компанії, куди інвестуються засоби, присутній явно виражений критичний купівельний ресурс, то у пропонованій вище формулі замість індексу загального рівня інфляції використовується індекс цін на критичний купівельний ресурс. Саме такою модифікованою формулою доцільно користуватися у випадках, коли в ретроспективному періоді ринкова премія за ризик інвестування, відображена за даними фондового ринку, виявляється від'ємною (або є підстави вважати, що вона занижена внаслідок заниженості даних для розрахунку показника $\bar{K}_m$).

Російські вчені А.Г.Грязнова та М.А.Федотова на основі теоретичних розробок Н.Дженсона [3, с. 432] пропонують базову формулу моделі ціноутворення на ринку капіталів доповнювати ще трьома складовими елементами [4, с. 12; 2, с. 183]:

$$\bar{K}_i = Z + (\bar{K}_m - Z) \cdot \beta + x_1 + x_2 + x_3,$$

де x_1 – додаткова премія за ризик інвестування в малий бізнес (її введення обґрунтовується необхідністю компенсації нестабільності доходів з малого бізнесу, який за інших рівних умов є більш ризикованим унаслідок дії ряду відомих чинників); x_2 – додаткова премія за ризик інвестування в закриту компанію (компенсує для акціонерів ризик блокування капіталу в компанії, а також невизначеність майбутніх дивідендних виплат); x_3 – додаткова премія за ризик певної країни для іноземного інвестора (вводиться до розрахунків лише при оцінюванні ставки дисконтування за схемою власного капіталу проектів іноземних інвесторів). Згідно з поширеною практикою експертного визначення поправок x_1 та x_2 , вони приймаються в інтервалі приблизно до 5/6 безризикової ставки інвестування в країні.

Роберт Хамада об'єднав модель CAPM із моделлю Модільяні – Міллера із урахуванням податків [8], стверджуючи, що β -коефіцієнт залежить від співвідношення позикового та власного капіталу на підприємстві, яке одночасно характеризує і його фінансову стійкість, і пов'язаний з цим фінансовий ризик [1, с. 379; 3, с. 433]. Т.Конин, М.Тамаркін поширили висновки Хамади й на ризикову заборгованість [6].

Вартість власного капіталу можна також одержати за допомогою моделі CAPM, де за β -коефіцієнт власного капіталу береться значення ризику активів з урахуванням податків і структури капіталу в термінах коефі-

цієнта β -активів (згідно з моделлю структури капіталу Модільяні й Міллера):

$$\beta_{\text{власн. капітал}} = \beta_{\text{активи}} + \frac{V_B \cdot (1-T)}{V_E} (\beta_{\text{активи}} - \beta_{\text{запозич. капітал}}),$$

де $\beta_{\text{активи}}$ – показник чутливості доходів активів підприємства і доходів ринкового портфеля; V_E – облікова оцінка власного капіталу; V_B – запозичений капітал; T – ставка податку на прибуток.

Аналізуючи це рівняння, необхідно мати на увазі, що при зміні співвідношення "борг – власний капітал" значення β -коефіцієнта всіх активів підприємства не змінюється. За умови, що значення β -коефіцієнта боргу також не змінюється, збільшення співвідношення "борг – власний капітал" призводить до відповідного зростання β -коефіцієнта власного капіталу, і навпаки (пояснюється тим, що прибуток підприємства після сплати податків стає менш схильний до коливань).

Критики моделі CAPM зазначають, що один із основних її недоліків полягає в тому, що вона є однофакторною, а також має багато теоретичних припущень, які не виконуються на практиці [1, с. 92–93]. Більш загальна модель – теорія арбітражного ціноутворення (*Arbitrage Pricing Theory* – АРТ) – запропонована Стівеном Россом [9], в якій багато суттєвих допущень моделі CAPM послаблено. Згідно з арбітражною теорією, вартість інвестиційних активів може знаходитися під впливом не обов'язково лише одного фактора (в CAPM це – дохідність ринкового портфеля), а, можливо, декількох. Причому очікувана дохідність будь-якого цінного паперу являє собою лінійну комбінацію значень факторів, в якій коефіцієнти пропорційні величині коваріації між фактором і дохідністю розглядуваного активу. Фактична реалізація багатофакторної теорії арбітражного ціноутворення пов'язана із залученням надзвичайно складного апарату математичної статистики, тому до теперішнього часу дана теорія має достатньо теоретизований характер. Інші альтернативні моделі – теорія ціноутворення опціонів Ф.Блека і М.Скоулза, а також теорія преференцій

станів в умовах невизначеності Дж. Хіршліфера достатнього розвитку в сучасній практиці не отримали.

Застосування моделі CAPM в її оригінальному вигляді ускладнено через загальну нерозвиненість фондового ринку України, а альтернативні підходи складні в застосуванні, бо вимагають значного масиву обґрунтованих та достовірних статистичних даних про динаміку змін вихідних показників. Математичні удосконалення моделі, як показала практика, погано сприймаються фахівцями на підприємствах. Більше того, дійсність така, що жодна з модифікацій моделі CAPM не може абсолютно точно передбачити істинну вартість власного капіталу і, звичайно, всі моделі можуть призвести до різних результатів. Звідси випливає необхідність використання альтернативних існуючих методик визначення вартості власного капіталу на підприємстві та подальшого пошуку більш простих і наочних методів, що можуть бути максимально використані в сучасних умовах господарювання в Україні.

1. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.В.Ковалева. – СПб., 2000. – Т. 1.
2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М., 2001.
3. Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2002.
4. Толстых Т. Н., Уланова Е. М. Оценка риска инвестирования с учетом специфики предприятия и региональных особенностей // Финансы. – 2001. – № 10. – С. 11–14.
5. Черваньов Д. М. Менеджмент инвестиционной деятельности предприятий: Навч. посіб. – К., 2003.
6. Conine T., Tamarkin M. Divisional Cost of Capital Estimation: Adjusting for Leverage // Financial Management. – 1985, Spring. – P. 54–58.
7. Fama Eugene F., French Kenneth. The Cross-Section of Expected Stock Returns // Journal of Finance. – 1992, June. – P. 427–465.
8. Miller M., Modigliani F. Dividend policy, Growth and the Valuation of Shares // Journal of Business. – 1991, October – P. 411–433.
9. Ross S. The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing // Journal of Economic Theory. – 1976. – Vol. 13. – P. 341–360.
10. Sharpe W.F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk // Journal of Finance. – 1964. – Vol. 3. – P. 425–442.

Надійшла до редколегії 18.05.04

Д.М.Черваньов, д-р екон. наук, проф.,
І.О.Нетреба, асп.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розкрито необхідність впровадження інформаційних систем управління на підприємствах України. Визначено особливості проектів автоматизації управління і підходи до оцінки їх ефективності. Розроблено модель комплексної оцінки ефективності впровадження інформаційних систем управління, яка враховує кількісні та якісні характеристики проекту.

The necessity of introduction of management information systems at the enterprises of Ukraine is considered. The features of the projects of automation of management and approaches to an estimation of their efficiency are determined. The model of a complex estimation of efficiency of introduction of management information systems is developed. It includes quantitative and qualitative parameters of the project.

Сьогодні, у зв'язку з розширенням спектра завдань, що стоять перед керівниками, ефективне управління підприємствами неможливе без прийняття оперативних і виважених рішень, що потребує постійного аналізу значних обсягів різної інформації. Складність обробки цієї інформації і необхідність налагодження безперервних інформаційних потоків на всіх рівнях управління потребує обов'язкового використання сучасних інформаційних технологій.

Практика іноземних підприємств, які з 1980-х років активно використовують інформаційні технології в усіх сферах діяльності, показує, що впровадження сучасних інформаційних систем дає можливість оптимізувати процес прийняття рішень на всіх рівнях управління, успішно

керувати складними виробничими процесами. При цьому скорочуються терміни виконання замовлень в середньому на 20–30 %, знижується брак виробництва на 35 %, зменшуються транспортно-заготівельні витрати на 60 %, практично зникає ручна підготовка документації [1].

Метою написання статті є обґрунтування необхідності використання інформаційних систем управління підприємствами в сучасних умовах, з'ясування головних чинників, що впливають на рішення про впровадження інформаційної системи, визначення факторів, що зумовлюють ефективне її використання, та побудова моделі комплексної оцінки ефективності проектів автоматизації управління, що враховує кількісні та якісні складові.

© Д.М.Черваньов, І.О.Нетреба, 2005

Масове впровадження інформаційних систем управління на підприємствах України почалося лише в кінці 90-х рр., і на сьогоднішній день значна кількість суб'єктів господарювання, незалежно від розмірів і форм власності, використовують сучасні комп'ютерні програми; продовжує зростати кількість організацій, що впроваджують корпоративні інформаційні системи управління. Так, у 2002 році порівняно з 2000 р. кількість промислових підприємств України, що проводили комплексну автоматизацію виробництва та управління, зросла приблизно на 2,3 %. Щодо показника забезпеченості підприємств України засобами обчислювальної техніки, то і тут можна відмітити позитивну динаміку: вже на початок 2003 р. на підприємствах було встановлено 886 тис. персональних комп'ютерів, що на 28,6 % більше, ніж на початок 2001 р. [2].

Перехід до автоматизованих систем управління зумовлюється різними факторами, що пов'язані зі специфікою управлінської діяльності. Виділимо головні чинники, що впливають на прийняття рішення апаратом управління про впровадження нових інформаційних технологій:

- необхідність створення єдиного інформаційного простору з метою налагодження оперативного обліку, що потребує введення даних безпосередньо з робочих місць;
- забезпечення обробки інформації в реальному режимі часу. Визначення "контрольних точок" в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства, визначення дій персоналу і приведення системи до цього стану, або з'ясування бізнес-логіки системи.

Отже, необхідність впровадження автоматизованих систем управління не викликає сумніву; актуальним залишається питання, як це зробити найкраще, який очікуваний результат і які проблеми можуть виникати в процесі впровадження. Як було зазначено, інформатизація виступає важливим фактором в управлінні інноваційними та інвестиційними проектами на підприємстві. Водночас, впровадження нових інформаційних технологій теж є інвестиційним проектом, що потребує значних капіталовкладень. Тут керівнику необхідно здійснити правильну оцінку ефективності проекту впровадження інформаційної системи. По суті, метою визначення ефективності проектів впровадження інформаційних систем є аналіз їх привабливості як об'єкта інвестицій, що полягає в оцінці повернення вкладених коштів в інформаційні технології. Крім того, підрахунок витрат і доходів дає змогу керівнику скласти обґрунтований бюджет на ці заходи.

Для оцінки ефективності інвестиційних проектів як в Україні, так і за кордоном найчастіше використовується кількісний підхід, що базується переважно на модифікації існуючих методик ефективності капітальних вкладень і передбачає розрахунок таких показників, як Чистий дисконтований дохід, Індекс прибутковості, Період окупності і Внутрішня норма рентабельності проекту [3]. Цей підхід, по суті, зводиться до точних і деталізованих кількісних розрахунків перспектив на майбутнє.

На нашу думку, проекти впровадження інформаційних систем управління мають деякі особливості, які необхідно враховувати, здійснюючи оцінку їх ефективності. Однією з них є досить тривалий термін окупності витрат. На величину цього показника впливають такі фактори, як: клас системи (крупна інтегрована, середня інтегрована, мала інтегрована чи локальна), а отже і її вартість; можливість інтеграції системи з офісним програмним забезпеченням, яким підприємство вже користується, готовність підприємства до проведення організаційних змін, професійний рівень спеціалістів компанії-

розробника відповідного програмного забезпечення; наявність галузевого підходу до автоматизації, кількість успішних проектів впровадження цього програмного комплексу на інших вітчизняних підприємствах у цій галузі та ін. При застосуванні традиційної методики оцінки інвестиційних проектів, показник терміну окупності витрат має значну вагу для прийняття рішення про реалізацію проекту.

Слід зазначити, що у зв'язку з підвищенням складності інформаційних систем управління, відбувається зростання додаткових, непередбачуваних витрат; істотно зростає роль людського фактора. Тому на підприємствах України потрібно використовувати методику детального аналізу всіх складових витрат на інформаційні технології, а управління цими витратами приведе в кінцевому рахунку до збільшення величини чистого прибутку підприємства. Однією з методик оцінки ефективності витрат на проекти впровадження інформаційних технологій, що користується популярністю в консалтингових компаніях на Заході, є методика ТСО (total cost of ownership) – управління загальною вартістю володіння інформаційною системою [4]. Ця методика базується на визначенні і підрахунку всіх прямих і непрямих витрат і ризиків, що пов'язані з придбанням і експлуатацією системи для подальшого пошуку шляхів зниження цих витрат у кожному наступному періоді. Величина сукупних витрат на впровадження інформаційних технологій складається з вартості комп'ютерів, принтерів, мережного устаткування й інших пристроїв, безпосередньо програмного продукту і ліцензії на його використання, витрат на установку, впровадження, адаптацію, вивчення і супроводження програмних комплексів, оцінки витрат через зміну структури управління, реорганізації кадрів і т.д., а також усіх поточних витрат (електроенергія, приміщення, зв'язок тощо). При цьому до прямих витрат відносять: витрати на обладнання і програмне забезпечення, на персонал (відділ ІТ), на впровадження, супроводження і розвиток інформаційних технологій, на зв'язок. До непрямих витрат відносять витрати часу користувача на самостійну підготовку до роботи з новою системою, кількість годин простою на місяць у зв'язку із припиненням роботи системи.

Фахівці вважають, що для використання даної методики потрібно враховувати деякі фактори [5].

Оскільки в процесі впровадження та експлуатації системи сукупна вартість володіння обов'язково зростатиме, потрібно ще на етапі вибору інформаційної системи намагатися мінімізувати витрати. Сукупна вартість володіння інформаційною системою складається з планових витрат і вартості ризиків. Загальна вартість ризиків визначається вартістю ризиків і ймовірністю їх виникнення, що відображає матриця відповідності між цими показниками.

Отже, отримання максимальної вигоди від впровадження на підприємстві інформаційної системи управління безпосередньо залежить від рівня управління витратами протягом всього терміну її експлуатації. Управління витратами на інформаційні технології передбачає їх планування, облік, аналіз і контроль.

На думку І.Ф.Черноволенка [6], при впровадженні інформаційних систем управління поряд з економічним ефектом, має місце і соціальний ефект: окрім покращення фінансово-економічних показників діяльності підприємства, наявні організаційні (якісні) складові, такі як прозорість обліку і аналізу, підвищення інвестиційної привабливості підприємства, підвищення мобільності бізнесу і швидке реагування на зміни в ре-

зультаті оптимізації бізнес-процесів. Ці складові ефективності не мають кількісного виміру, але їх вагомість досить значна. Це пов'язано з постійними змінами в зовнішньому середовищі, що вимагає від будь-якої організації (яка, згідно із системним підходом, діє як відкрита система) швидкої та адекватної реакції на ці зміни. Вважаємо, що оцінка ефективності проектів автоматизації управління не повинна прийматися на основі будь-якого одного узагальненого критерію, а має здійснюватися з урахуванням комплексу різних характеристик проекту, що мають кількісний та якісний характер. Поряд з методами кількісної оцінки проектів, необхідно використовувати методи якісної оцінки, що дасть змогу врахувати якісні параметри. Отже, виникає необхідність застосування комплексного підходу до оцінки цих проектів. Комплексну оцінку можна здійснювати, використовуючи таку модель:

$$U = F(E, C),$$

де U – комплексна оцінка ефективності проекту; E , C – показники економічного і соціального ефектів.

Використовуючи методику ТСО, визначимо показник економічного ефекту (y %):

$$E = \frac{(\Pi_1 - \sum \Pi_{B_n} - \sum \Pi_{NB_n}) - \sum_{i=1}^m (\Pi_{\text{риз}_i} * P_i)}{\Pi_0} * 100\%,$$

де Π_1 – прибуток підприємства після впровадження і запуску в експлуатацію інформаційної системи управління;

Π_0 – прибуток підприємства до впровадження системи; Π_{B_n} – сума прямих витрат на автоматизацію; Π_{NB_n} – сума непрямих витрат на автоматизацію; $\Pi_{\text{риз}_i}$ – вартість ризику; P_i – ймовірність виникнення ризикової ситуації.

Показник соціального ефекту (C) визначається на основі експертних методів (метод переліку критеріїв, метод експертного аналізу тощо).

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що наведена в статті модель комплексної оцінки проектів автоматизації управління може бути застосована для різних підприємств. В основу даної моделі покладені основні принципи та підходи до оцінки ефективності та вибору інвестиційних проектів, які склалися у світовій практиці та адаптовані до умов, в яких сьогодні функціонують підприємства України.

1. Зырянов М. Эффективность ERP можно оценить // Computerworld. – 2002. – № 6. – С. 7. 2. Статистичний щорічник України за 2002 р.: Державний комітет статистики України / За ред. О.Г.Осауленка. – К., 2003. 3. Маркелов А.Е., Шумейко А.К. Акционерні товариства. Залучення інвестицій. – К., 1997. – С. 268. 4. Козаченко В.Е. Управление общей стоимостью владения КИС // Корпоративные системы. – 2002. – № 2. – С. 13. 5. Михайловский Н. Архитектура информационной системы, оценка рисков и совокупная стоимость владения // Директор ИС. – 2002. – № 6. 6. Черноволонко И.Ф. Экономика информационных систем. – Донецк, 2002. – С. 117–118.

Надійшла до редколегії 05.05.04

О.М.Обушна, канд. екон. наук, доц.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Проаналізовано сучасний стан і проблеми розвитку ринку небанківських фінансових послуг в Україні.

The modern position and development's problem of market of non-banking financial services in Ukraine are analyzed.

Останнім часом в Україні спостерігається постійне зростання кількості малих та середніх підприємств, приватних підприємств, що характерно і для високорозвинених країн. Вказані форми підприємництва відіграють дуже важливу роль: в них зайнято не менше половини працюючого населення, а внесок у ВВП країн становить близько 70 % [1].

Вирішення проблем отримання коштів, необхідних для діяльності та розвитку різноманітних підприємств, нагальних потреб фізичних осіб, роблять особливий акцент на дослідженні особливостей розвитку ринку послуг з фінансового кредитування.

Загальноприйнятим є поділ сучасної кредитної системи України на банківську та парабанківську (небанківську) системи. До банківської системи входять емісійні, комерційні, інвестиційні, іпотечні та ощадні банки; до небанківської – лізингові, факторингові, інвестиційні, страхові та інші фінансові компанії, пенсійні фонди, взаємні фонди, ломбарди тощо [2].

Задача отримання кредиту може бути вирішена за допомогою банківських кредитів, якщо позичальник має належну кредитну історію і потребує значної суми коштів. Особливістю банківського кредитування є те, що процедура оформлення документів для отримання кредиту буде досить тривалою і вимагатиме значних витрат як з боку клієнта, який повинен забезпечити гарантії повернення кредиту шляхом застави майна, нерухомості та ін., так і з боку банку, що повинен провести оцінку застави, забезпечити юридичну підтримку тощо. Видавати позики на невеликі суми банкові невідгодно,

оскільки отримані за них відсотки не покривають витрати на видачу кредиту.

При виникненні необхідності в коштах представників малого бізнесу, приватного підприємництва або нагальних потребах фізичних осіб допомогу можуть надати небанківські фінансові установи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

Згідно із Законом України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" [3] до фінансових послуг належать: випуск платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків; довірче управління фінансовими активами; діяльність з обміну валют; залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення; фінансовий лізинг; надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту; надання гарантій та поручительств; переказ грошей; послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення; торгівля цінними паперами; факторинг; інші операції. Вказані фінансові послуги можуть надаватися банківськими та небанківськими фінансовими установами. До кредитно-фінансових інститутів небанківського типу відносяться установи, що акумулюють грошові доходи, капітали та заощадження населення, підприємств, держави, спеціалізуються на виконанні кількох операцій або обслуговують обмежене коло клієнтури.

Необхідність у становленні кредитно-фінансових інститутів та їх подальшому розвитку пов'язана з необхідністю обслуговування секторів ринку позичкових ка-

© О.М.Обушна, 2005

піталів, що не обслуговуються комерційними банками, оскільки потребують спеціальних знань та особливих технічних прийомів внаслідок економічної невідповідності, законодавчих обмежень тощо.

У сучасному розумінні спеціалізовані кредитно-фінансові інститути почали формуватися у XIX ст. як окрема ланка кредитної системи, хоча деякі їхні операції виконувались кредитними установами і раніше. У першій половині XX ст. значного розвитку набули насамперед страхові компанії, а в подальшому – пенсійні фонди і кредитні спілки, які поступово почали займати значні сектори ринку позичкових капіталів. Такий розвиток спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів був зумовлений низкою об'єктивних причин.

1. Економічне зростання в післявоєнний період у ряді країн спричинило збільшення доходів і заощаджень різних верств населення, тому потреби в їх прибутковому використанні зумовлювали необхідність у відповідних фінансових послугах.

2. Зростання життєвого рівня населення та оптимізація структури виробничих витрат підприємств викликали необхідність у створенні ефективної системи соціального страхування та пенсійного забезпечення.

3. Зростання обсягу операцій на ринку цінних паперів зумовлювало потребу у функціонуванні спеціалізованих фінансових посередників, що полегшують рух капіталів в економіці та забезпечують довгострокове інвестування коштів.

Останнє є особливо важливим у процесі розвитку спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів та набуття ними сучасної ролі в економічній системі. Однією з основних причин стимулювання урядами ряду країн у післявоєнний період активного розвитку тих кредитних установ, які здійснювали інвестиції на відновлення господарства, була здатність акумулювати значні суми коштів на тривалі строки. По завершенні відновлення держава стимулювала інвестиційні процеси у зв'язку з потребами економічного росту, де важлива роль належала спеціалізованим кредитно-фінансовим інститутам. Такі інститути були створені самою державою в цілому ряді розвинених країн з метою фінансування інвестицій у провідні галузі економіки, стимулювання росту споживчого попиту, фінансування програм розвитку порівняно відсталіх регіонів. При цьому участь держави виявлялась не лише в заснуванні спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, але й наданні гарантії уряду за їх зобов'язаннями, а в окремих випадках і бюджетних субсидій на розвиток і розширення операцій. Залежно від обраної сфери діяльності розрізняють різні види спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, функції і назви яких, а також обсяги і типи операцій, роль у кредитній системі та економіці значно відрізняються в різних країнах.

Загалом небанківські кредитно-фінансові установи можуть бути поділені на інвестиційні (інвестиційні фонди, фінансові компанії, кредитні спілки) та договірні (страхові компанії, пенсійні фонди, ломбарди, лізингові компанії, факторингові компанії).

Регламентація діяльності підприємств, що діють у сфері надання послуг з фінансового кредитування в Україні небанківськими фінансовими установами, відбувається відповідно до чинного законодавства та значної кількості нормативно-правових актів. Проте недосконалість окремих норм законів і постанов, відсутність належних правових засад для повноцінного та різностороннього розвитку фінансової системи, спрямованої на підтримку малого підприємництва, негативно позначається на розвитку небанківського фінансового сектору в нашій країні.

Розгляд основних особливостей функціонування небанківських фінансових установ в Україні почнемо з інвестиційних кредитно-фінансових установ.

Інвестиційні фонди (банки, компанії) – це фінансові посередники, що спеціалізуються на управлінні вільними грошовими коштами інвестиційного призначення: вони акумулюють грошові кошти дрібних приватних інвесторів шляхом випуску власних цінних паперів, а потім розміщують їх в акції інших корпорацій та в державні цінні папери. Акумуляція великих обсягів капіталів дозволяє інвестиційним фондам забезпечити високий рівень професійного управління ними, надійний захист від кредитних ризиків та високий рівень доходності за своїми цінними паперами – акціями, інвестиційними сертифікатами тощо. Високий рівень диверсифікації активів є одним з головних факторів, що забезпечує надійність інвестиційних фондів. Законодавством окремих країн навіть уведено обмеження на частку активів фондів, що припадає на одну компанію. Наприклад, у США інвестиційним фондам заборонено вкладати в акції одного підприємства більше ніж 5 % своїх активів. Інвестиційні фонди в розвинених країнах є могутніми фінансовими структурами, що відчутно конкурують з великими банками, страховими компаніями. Розвиток інвестиційних компаній пов'язаний з розвитком середнього класу в країні, зі зростанням його заощаджень та інвестиційних уподобань. Через інвестиційні фонди середній клас може зручно і вигідно реалізувати свої інвестиційні можливості. На жаль, в Україні інвестиційні фонди не відіграють відчутної ролі на грошовому ринку внаслідок таких причин: 1) відсутність середнього класу, який формує масового дрібного інвестора, готового віддати свої заощадження в управління інвестиційним фондом; 2) інвестиційні фонди не мають можливостей диверсифікувати мобілізовані капітали в надійні та високодохідні активи у зв'язку зі слабкою розвиненістю фондового ринку.

Особливістю фінансових компаній є те, що мобілізовані звичайним для інвестиційних посередників шляхом (через продаж своїх цінних паперів) кошти направляють у позички фізичним та юридичним особам для придбання товарів виробничого чи споживчого призначення. Фінансові компанії спеціалізуються на видачі кредитів населенню для роздрібної купівлі товарів народного споживання; на кредитуванні купівлі товарів певних видів у певних виробників чи торговельних компаній; на кредитуванні торговельних організацій під продаж ними товарів з відстрочкою платежу та ін. До категорії фінансових компаній можна віднести також лізингові та факторингові компанії, оскільки вони певною мірою кредитують платіжні потреби своїх клієнтів. Фінансові компанії надають переважно короткострокові та невеликі за розмірами кредити, тому їх активи досить диверсифіковані, що сприяє послабленню кредитних ризиків і захисту інтересів вкладників. Платіжне спрямування кредитів сприяє прискоренню реалізації товарів та послуг, що позитивно впливає на економічне зростання, тому послуги фінансових компаній користуються сталим попитом у країнах з розвиненими ринковими економіками, де фінансові компанії активно конкурують із банками, особливо у сфері споживчого кредиту. В Україні фінансові компанії не набули розвитку з тих же причин, що й інвестиційні фонди. Кредитні спілки виконують функції посередників, працюють на кооперативних засадах і спеціалізуються на задоволенні потреб у кредиті своїх членів, переважно підприємств малого і середнього бізнесу будь-якої форми власності, фермерських та домашніх господарств, фізичних осіб. Ресурси кредит-

них спілок формуються шляхом продажу паїв своїм членам, стягування з них спеціальних внесків, одержання позичок у банках, отримання доходів від поточної діяльності. В окремих країнах таким кооперативам дозволено відкривати для своїх членів ощадні, депозитні та інші спеціальні рахунки, кошти на яких теж формують їх ресурсну базу. Як свідчить міжнародна практика та власна історія України, кредитні спілки завжди виникали там і тоді, коли людям були необхідні певні фінансові послуги, але або їх не надавала жодна фінансова інституція внаслідок непривабливості даного сектору фінансового ринку щодо можливості отримання прибутку (сучасні українські комерційні банки), або ж такі послуги пропонувалися широким верствам населення в дрібному кредитуванні (сучасні українські ломбарди). Іншими словами, кредитні спілки – це фінансовий механізм, завдяки якому люди шляхом кооперування своїх зусиль, ідей та коштів можуть отримати необхідні послуги значно дешевше, ніж у тому випадку, коли кожний з них намагався би діяти самостійно. В Україні кредитні спілки продовжують розвивати свою діяльність відповідно до Закону України "Про кредитні спілки" і з кожним роком набувають все більшої ваги на ринку фінансових послуг. На сьогодні в Україні працює близько 400 кредитних спілок [4].

Розгляд договірних кредитно-фінансових установ розпочнемо зі страхових компаній, які є фінансовими посередниками, що спеціалізуються на наданні страхових послуг. Діяльність страхових компаній полягає у формуванні на підставі договорів з юридичними і фізичними особами (шляхом продажу страхових полісів) спеціальних грошових фондів, з яких здійснюються виплати страховальникам грошових коштів у зумовлених розмірах у разі настання певних подій (страхових випадків).

Економічні суб'єкти (юридичні або фізичні особи) намагаються уникнути загрози настання несприятливих, катастрофічних подій, що можуть призвести до значних фінансових втрат (смерть, хвороба чи звільнення з роботи члена сім'ї, праця якого була основним джерелом доходу; загибель майна від пожеги; аварія автомобіля тощо), що зумовлює постійний попит на страхові послуги. Покрити ці втрати з поточних доходів практично неможливо, а накопичувати для цього кошти через депозитні рахунки занадто складно, тому страхування виявляється найбільш вигідним способом відшкодування таких втрат, що можуть бути більшими за страхові внески. Імовірність настання страхових подій зростає у зв'язку із розвитком та ускладненням техніки, технологій, погіршенням екологічної ситуації. Це стає причиною того, що страховий бізнес у країнах з розвиненими ринковими економіками успішно розвивається, створюючи банкам потужну конкуренцію в боротьбі за заощадження населення. Методи роботи у всіх страхових компаній однакові: продаючи страхові поліси, вони мобілізують певні суми коштів, які розміщують у доходні активи. З доходів від цих активів вони покривають свої операційні витрати, одержують прибутки, а з мобілізованих коштів ці компанії створюють резерви для виплати відшкодувань при настанні страхових випадків. Способи розміщення мобілізованих страховими компаніями коштів у доходні активи мають відмінності.

1. Компанії зі страхування життя мають можливість досить точно визначити коефіцієнт смертності населення і спрогнозувати на цій підставі розподіл своїх виплат за страховими полісами в часі. Це дає їм можливість переважну частину своїх резервів розміщувати в довгострокові, найбільш доходні активи – облігації та акції корпорацій, заставні, довгострокові депозити тощо.

2. Компанії зі страхування майна та від нещасних випадків страхують від випадків, настання яких значно менш прогнозоване, ніж смертність населення. Тому вони не можуть розміщувати свої резерви в такі ж активи, як компанії зі страхування життя, а змушені обмежуватися переважно короткостроковими цінними паперами (державними, муніципальними) і тільки частково інвестувати в довгострокові облігації чи акції. У розвинених країнах страхові компанії мобілізують величезні фінансові ресурси, тому є головними постачальниками довгострокових капіталів на грошовому ринку. Крім довгострокових цінних паперів, вони можуть вкладати свої ресурси в іпотечні позики, в довгострокові позики під заставу нерухомості тощо.

В Україні страховий бізнес розвивався досить інтенсивно: кількість страхових компаній у середині 1990-х років навіть перевищувала кількість комерційних банків, проте страхові компанії зіткнулися з такими ж труднощами, що й банки. Економічна криза різко скоротила попит на страхові послуги, а інфляція, слабкість банківської системи, нерозвиненість ринку цінних паперів створюють великі труднощі щодо збереження мобілізованих коштів та розміщення їх у доходні активи, тому в останні роки страхові компанії почали згортати свій бізнес, а їх кількість помітно скорочується. Пенсійні фонди – це спеціалізовані фінансові посередники, які на договірній основі акумулюють кошти юридичних і фізичних осіб у цільові фонди, з яких здійснюють пенсійні виплати громадянам після досягнення певного віку. За механізмом функціонування вони нагадують компанії страхування життя. Внески у фонд здійснюються систематично протягом тривалого часу, в результаті чого накопичуються великі суми грошового капіталу. Оскільки строки виходу на пенсію відомі, фонду легко спрогнозувати розміри пенсійних виплат у часі і відповідно розмістити вільні кошти в довгострокові доходні активи: корпоративні облігації, акції, державні цінні папери, довгострокові кредити. Надійне та доходне розміщення коштів фонду є запорукою його успішного функціонування. За рахунок додаткових доходів вони не тільки покривають свої операційні витрати, а й виплачують пенсії понад суми пенсійних внесків. Пенсійні фонди поділяються на державні та приватні. Державні пенсійні фонди – створюються, як правило, за ініціативою центральних і місцевих органів влади. Вклади до них здійснюються шляхом нарахувань на заробітну плату всіх чи певних категорій працівників, або ж відрахувань з відповідних бюджетів, тому розміщення коштів цих фондів здійснюється переважно в державні цінні папери. Приватні пенсійні фонди створюються, як правило, за ініціативою певних фірм, страхових компаній тощо для виплат пенсій та допомоги своїм працівникам. Кошти таких фондів формуються за рахунок відрахувань із заробітної плати працівників, відрахувань з прибутку при його розподілі, з доходів від розміщення коштів в активи. Приватні фонди можуть існувати як самостійні структури, а можуть управлятися самими корпораціями, що їх створили, чи за їх дорученням комерційними банками, трастовими чи страховими компаніями. Переважна частина коштів цих фондів розміщується в цінні папери тих фірм, що їх створили, тому вони отримують можливість контролювати самі фірми-засновники.

Лізингові компанії – фінансові посередники, що спеціалізуються на придбанні предметів тривалого користування (транспортних засобів, обладнання, машин тощо) та передачі їх в оренду фірмам-орендарям для використання у виробничій діяльності, які поступово сплачують їх вартість протягом визначеного строку (5–10 і більше

років). Лізингові угоди оформлюються договорами оренди. Ресурси лізингових компаній формуються з власного капіталу та банківських позичок. Особливістю лізингового посередництва є те, що в ньому кредитування здійснюється в товарній формі і має довгостроковий характер, що дуже зручно для позичальників. В Україні лізинг розвинений слабо, проте має гарні перспективи в умовах економічного зростання, особливо в сільському господарстві, малому та середньому бізнесі.

Факторингові компанії – фінансові посередники, що спеціалізуються на купівлі у фірм права на вимогу боргу. Ці права існують, як правило, у вигляді дебіторських рахунків за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги. Факторингова компанія отримує сплату по таких рахунках при настанні строків, що оформлюється спеціальним договором між фактором та його клієнтом, що продає свої вимоги. Факторинг є складною фінансовою операцією, в якій поєднуються елементи кредитування з посередницькими послугами, тому дохід від факторингової операції формується з двох частин: з відсотка на виплачену клієнту суму та комісію, яка розраховується на суму куплених у клієнта розрахункових документів. Строк такого кредиту досить короткий, тому ставка відсотка за ним невисока. Проте великі суми платіжних документів, що купуються, та стягування комісії на всю їх суму забезпечують достатні доходи, щоб розвивати цей бізнес. Такі компанії, як правило, створюються при банках і широко користуються позичками цих банків для здійснення своїх операцій. Окремі банки самостійно виконують такі операції для своїх клієнтів.

Ломбарди – фінансові посередники, що спеціалізуються на видачі позичок населенню під заставу рухомого майна. Кошти ломбардів формуються із внесків засновників, прибутку від його діяльності, виручки від реалізації заставленого майна, банківських кредитів. Принципи формування ставки за ломбардними кредитами аналогічні банківським і спираються на облікову ставку НБУ. Головними особливостями формування ставки за ломбардними кредитами є нарахування відсотків за кожен день користування кредитними коштами і більш високий рівень, ніж у банківських, що пов'язано з коротким терміном (від одного дня до трьох місяців) та невеликою сумою позики. Крім того, операція видачі ломбардної позики в сучасних ломбардах, обладнаних комп'ютерною технікою зі спеціально розробленим програмним забезпеченням, триватиме близько трьох хвилин.

Ломбардний кредит – короткостроковий кредит під заставу рухомого майна, яке можна швидко реалізувати [5]. Особливістю ломбардного кредиту є те, що ця операція здійснюється кредитними установами-ломбардами, кредит надається готівкою обов'язково під заставу майна, що забезпечує повернення кредиту. Заставою можуть бути цінні папери, продукція сільського господарства і добувної промисловості (якщо вони є об'єктами операцій на товарній біржі), предмети домашнього вжитку та особистого користування. Сучасна форма ломбардного кредиту – банківський кредит під заставу цінних паперів, депонованих у банку. Вартісна оцінка предмета застави повинна перевищувати суму кредиту. Позичальник залишається власником заставленого майна, якщо вчасно поверне кредит із сплатою відсотків за користування ним. Якщо кредит не повертається, то на заставлене майно звертається стягнення. За рахунок предмета застави заставоутримувач має право задовольнити в повному обсязі свою вимогу, що визначена на момент фактичного задоволення, включаючи сплату відсотків, неустойки, відшкодування збитків, завданих порушенням зобов'язання, необхідних витрат на

утримання заставленого майна, а також витрат, понесених у зв'язку із пред'явленням вимоги, якщо інше не встановлено договором [6].

Ломбардні установи можуть здійснювати такі операції: надання грошових позичок під заставу дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння у виробі і брухті; прийом і збереження виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння; реалізація невідкуплених виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння; надання грошових позичок під заставу рухомого майна з прийомом закладеного рухомого майна на збереження ломбарду (заклад), у т. ч. предметів домашнього вжитку й особистого користування; надання грошових позичок під заставу нерухомого майна (іпотека), у т. ч. землі, споруджень, будівель, квартир, будинків, а також підприємств та їхніх структурних підрозділів як цілісних майнових комплексів; надання грошових позичок під заставу цінних паперів; надання грошових позичок під заставу майнових прав; надання грошових позичок під заставу валютних цінностей; реалізація закладених валютних цінностей відповідно до чинного законодавства; здійснення застави в міжнародному обороті; реалізація невідкупленого закладеного майна через пункти реалізації ломбарду та мережу магазинів розрізної, комісійної й оптової торгівлі (у т. ч. лотки, торгові місця), а також аукціони, публічні торги; зберігання закладеного та іншого майна фізичних і юридичних осіб у сейфах, складах та інших сховищах ломбарду.

У комітетах Верховної Ради України готується до другого читання проект Закону України "Про ломбарди та ломбардну діяльність", який визначить та впорядкує основні засади ломбардної діяльності, уніфікує правила здійснення ломбардних операцій, а також визначить основні вимоги до ломбардів як повноцінних учасників ринку небанківського мікрокредитування в Україні.

Проведене дослідження сучасного стану та проблем ринку небанківських фінансових послуг свідчить, що розвиток спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів та набуття ними провідної ролі в економічній системі України неможливі без державного регулювання цієї сфери: це стосується не лише заснування таких інститутів, але й надання гарантій уряду за їх зобов'язаннями. Невизначеність окремих норм законів і постанов спричиняє негативний вплив на розвиток небанківського фінансового сектору в нашій країні та не створює належних правових засад для повноцінного та різностороннього розвитку фінансової системи. Крім того, сучасні проблеми розвитку ринку небанківських фінансових послуг пов'язані з недостатньою розвиненістю банківської системи та фондового ринку, відсутністю в суспільстві середнього класу, інфляційними процесами.

На відміну від країн з розвинутою економічною системою, високим життєвим рівнем населення в Україні довгий час переважало стійке негативне ставлення до кредитних послуг, причини якого слід шукати у складності отримання дешевого банківського кредиту, відсутності впевненості у своїй платоспроможності, низькому рівні обслуговування в кредитних установах.

1. Загородня О. Небанківський сектор економіки. Общє вопросы гарантирования // Економіст. – 2000. – № 6. – С. 16. 2. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки: Монографія. – К., 2000. – С. 135. 3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України // Урядовий кур'єр – 2001. – 29 серп. – № 154. – Ст. 4. – Ч. 1. 4. Кредитна спілка: свій до свого по своє / За ред. В.Кобзар. – К., 2000. – С. 16. 5. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К., 2004. – С. 446. 6. Цивільний кодекс України // Голос України. – 2003. – 12 бер. – Ст. 589. – Ч. 2.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Визначено основні напрями впливу вдосконалення облікових інформаційних систем на побудову та механізм управління корпоративними фінансовими структурами, досліджено взаємозв'язок між фінансовим капіталом, прибутком та інформаційними обліковими моделями на основі концепції капіталу, концепції збереження капіталу та концепції облікових інформаційних систем.

The basic directions improvement of the influence of accounting information systems on construction the mechanism of control of corporate financial structures are determined, interdependence between financial capital, profit and information accounting models is investigated based on the concept of capital, concept of the retention of capital and concept of accounting information systems.

Актуальність проблеми вдосконалення обліково-аналітичного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень з метою розв'язання економічних проблем зумовлена сучасним станом корпоратизації національної економіки та корпоративного управління. Можливість використання облікової інформації суб'єктами господарювання для задоволення різноманітних інформаційних потреб і прийняття економічних рішень з метою розв'язання конкретних проблем забезпечується якісними властивостями самої облікової інформації. Узагальнюючи міжнародний досвід, теоретичні та концептуальні засади, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності визначають не тільки загальні групи користувачів облікової інформації, але й групи конкретних економічних проблем та варіанти оптимальних рішень, які вони можуть приймати на підставі цієї облікової інформації [1, с. 26–27, 30–31]. Такі майже необмежені можливості використання облікової інформації зумовили необхідність реформування національної системи бухгалтерського обліку в Україні. Реалізація Програми реформування створила якісно нові умови для подальшого розвитку облікових інформаційних систем з метою їх використання для розв'язання економічних проблем у процесі прийняття управлінських рішень та контролю. Тому дослідження облікової інформації як основи прийняття управлінських рішень продовжує бути актуальним. Теоретичні та практичні аспекти цих питань розглядають у своїх роботах такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В.Г.Швець, С.Ф.Голов, С.Я.Зубілевич, В.М.Пархоменко, В.В.Сопко, В.Г.Гетьман, А.Д.Шеремет.

Мета даного дослідження – визначення сучасних конкретних видів облікової інформації, їх взаємозв'язку та субординації, а також напрямів використання обліково-аналітичної інформації для розв'язання економічних проблем та прийняття рішень. Предмет дослідження – методологія формування та використання (відтворення) обліково-аналітичної інформації. Об'єкт дослідження – конкретні види облікової інформації в корпоративному середовищі. Методи дослідження: загальнонаукові та специфічні, що притаманні бухгалтерському обліку, економічному аналізу та управлінню.

У сучасних умовах найбільш динамічні та масштабні процеси відбуваються в корпоративному секторі національної економіки. Тому й особлива увага обліково-аналітичному інформаційному забезпеченню прийняття управлінських рішень приділяється у цьому середовищі. Під корпоративним середовищем розуміється об'єднання складних за своєю організацією суб'єктів господарювання, для яких характерні не тільки техніко-технологічні зв'язки виробничої кооперації, але й існування розвинених відносин власності та прав на майбутні економічні вигоди, фінансові результати, ризики. Особливістю управління такими об'єднаннями є те, що на першому місці завжди стоять інтереси власника.

Головним напрямом реалізації інтересів власника є збереження капіталу у фінансовій або у фізичній формі, що і дає можливість розглядати ці процеси як основний економічний результат фінансово-господарської діяльності корпоративних структур. Для досягнення визначеного економічного результату необхідно, щоб в першу чергу відбувалося надходження економічних вигод від господарських операцій з активами, капіталом, зобов'язаннями, формуванням витрат, доходів і фінансового результату як безпосередньо в межах корпоративного середовища, так і у відносинах корпорації з іншими суб'єктами господарювання. Визначені господарські операції та засоби, за допомогою яких вони відбуваються, юридичні джерела їх утворення та документального відображення є об'єктами, стосовно яких бухгалтерський облік постійно надає інформацію.

Вітчизняний історичний досвід свідчить, що системи облікової інформації були і є одним з головних чинників формування та розвитку корпоративних структур. У свою чергу, досвід міжнародних корпоративних структур свідчить про те, що з використанням таких інструментів, як стандартизація та гармонізація, облікова інформація стає чинником прискорення процесів економічної глобалізації через механізми функціонування корпорації. Між тим, залишається проблематичним визначення стандартизації та гармонізації. Так, поняття "стандартизація" включено Господарським Кодексом України до засобів регулюючого впливу держави на суб'єктів господарювання [2, с. 7]. Зміст стандартизації, наприклад, у бухгалтерському обліку набагато ширший: це система методологічних засад формування, відображення та розкриття інформації стосовно господарських засобів, джерел їх утворення та господарських процесів. Гармонізація ж взагалі розглядається тільки з одного боку: виходячи з можливостей використання одних і тих міжнародних методологічних засад різними національними системами обліку. Практика ж свідчить, що процеси гармонізації відбуваються і в межах однієї національної системи, а об'єктами і стандартизації, і гармонізації є локальні облікові інформаційні системи. Тому розв'язання проблем інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у корпоративному та державному секторах економіки з використанням механізму гармонізації облікової інформації включає:

- 1) суб'єктів гармонізації: державне Казначейство України, Міністерство фінансів України в особі Методологічної ради, Національний банк України, Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України;
- 2) об'єкти гармонізації: облікові інформаційні системи корпоративного та інших недержавних або приватних секторів та державного сектору;
- 3) Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, національні стандарти бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі як методологічні засади

для розробки національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі;

4) принцип нарахування як критерій застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності як стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Прикладом сучасної гармонізації облікових інформаційних систем також є розробка Міжнародних стандартів освіти для професійних бухгалтерів відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Щоб розробити сучасний механізм такої гармонізації, необхідно було вивчити такі проблеми, як вплив законодавства та економічного розвитку країн на бухгалтерську освіту, вплив стандартів освіти та професійної діяльності на якість інформаційного забезпечення прийняття економічних рішень, підвищення ролі університетів в освітньому процесі, активізація співробітництва університетів з професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів [3].

Основу корпоративних механізмів складають облікові інформаційні системи. Облікова інформація також є найважливішою складовою корпоративних економічних інформаційних систем і об'єктивно взаємопов'язана та взаємодіє з іншими її складовими, такими як фінансова, податкова, управлінська, аналітична. Виходячи з таких теоретичних засад, необхідно робити системне розмежування облікової інформації на конкретні її види. Між тим, існує думка, що вся облікова інформація є аналітичною [4, с. 13]. Але на наш погляд, скоріше це основна якісна характеристика облікової інформації – її аналітичність, тобто майже необмежена можливість використання для розв'язання економічних проблем передусім у корпоративному середовищі. Безпосередньо корпоративне середовище розподіляється на фінансові та нефінансові корпорації. В Україні найбільшого розвитку набули нефінансові корпорації.

Облікову інформацію таких корпоративних структур та відповідні категорії можна згрупувати в окремі групи: обліково-економічна (наприклад, амортизація);

► обліково-фінансова (активи, капітал, зобов'язання, дохід, витрати, фінансовий результат: прибуток або збиток);

► обліково-аналітична (її об'єктом є конкретні ресурси в їх фізичній формі та розрахункові відносини);

► обліково-податкова (валовий дохід, валові витрати);

► обліково-управлінська (інформація за видами витрат, по центрах відповідальності);

► обліково-правова ("облікова політика", "робочий план рахунків").

Обліково-аналітична інформація та відповідні облікові категорії як локальні інформаційні системи являють собою найбільшу групу в наведеній класифікації. Тому її, у свою чергу, також можна поділити на такі підгрупи:

► господарські засоби або елементи структури активів, наприклад, основні засоби, нематеріальні активи тощо;

► елементи структури власного капіталу, наприклад, статутний капітал, нерозподілений прибуток;

► елементи структури зобов'язань, наприклад, поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги;

► складові доходу, витрат, прибутку або збитку;

► показники прибутковості (рентабельності) або збитковості;

► показники обертання елементів активів, зобов'язань, власного капіталу;

► показники ефективності використання матеріальних, трудових, інформаційних ресурсів суб'єкта господарювання, наприклад, капіталовіддача, продуктивність праці;

► натуральні, трудові показники, наприклад, реалізація продукції у натуральних показниках;

► показники, які характеризують взаємозв'язки вище наведених показників, наприклад, співвідношення обертання дебіторської та кредиторської заборгованості.

Таким чином, можна визначити, що в результаті проведеного у статті дослідження визначено шляхи вдосконалення обліково-аналітичного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень, до яких належать: по-перше, розробка концепції системи обліково-аналітичної інформації, відповідно до якої обліково-аналітична інформація є складовою системи облікової інформації, взаємопов'язана з іншими видами інформації, займає домінуюче положення в ієрархії підсистем, є основою для прийняття економічних рішень з метою розв'язання економічних проблем. По-друге, розробка теоретичних засад корпоративних обліково-аналітичних інформаційних систем та їх моделей. По-третє, застосування до побудови обліково-аналітичних інформаційних систем таких інструментів, як стандартизація, гармонізація та трансформація облікової інформації. По-четверте, визначення стандартних економічних проблем та розробка відповідних стандартних обліково-аналітичних інформаційних систем для практичного їх застосування в корпоративному середовищі як домінуючих в економічній системі держави. Перспективними дослідження, обліково-аналітичних інформаційних систем залишаються й на далі у зв'язку з постійними змінами корпоративного середовища; появою нових економічних проблем забезпечення збереження капіталу; суперечностями механізму корпоративного управління та необхідністю його вдосконалення.

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Пер. з англ. за ред. С.Ф.Голова. – К., 2000. 2. Господарський Кодекс України // Українська інвестиційна газета. Нормативна база. – 2003. 3. Голова С.Ф. XXVIII Конгрес Європейської асоціації бухгалтерів // Школа професійного бухгалтера. – 2004. – № 9 (33). – С. 5–6. 4. Гетьман В.Г. Новый образовательный стандарт – важное звено в системе повышения профессиональной подготовки бухгалтеров и аудиторов. – XXI век: новая модель специалиста-экономиста // Тезисы докладов и выступлений на Междунар. науч.-метод. конф. (28–30 марта 2000 года). – М., 2000. 5. Шеєць В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб. – К., 2003.

Надійшла до редколегії 27.05.04

Н.О.Гура, канд. екон. наук, доц.

ОБЛІК ОРЕНДИ МАЙНА В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Розглянуто облік оренди комунального майна в житлово-комунальному господарстві, порядок оцінки державного і комунального майна та порядок використання орендної плати.

This article is devoted to the lease municipal assets accounting in the housing and communal services, the assessment and the rent distributions.

Надання в оренду державного і комунального майна має ряд суттєвих особливостей, зокрема, регламентований розмір орендної плати, порядок її розподілу між підприємством та державою, що призводить до деякої ме-

тодологічної невизначеності щодо порядку ведення бухгалтерського і податкового обліку. Державою приділяється багато уваги питанням методики оцінки об'єктів оренди та визначення розміру орендної плати за державне та

© Н.О.Гура, 2005

комунальне майно (Закони [1; 2] та Методики [4; 5]). У професійній бухгалтерській пресі розглядаються питання обліку оренди державного і комунального майна, але в науковій літературі цим питанням приділено недостатньо уваги. У той же час існують проблемні питання, пов'язані, в першу чергу, з відображенням в обліку перерахування до бюджету частини орендної плати, включення її до валового доходу та порядку оподаткування ПДВ.

Мета статті полягає в розкритті особливостей надання в оренду державного і комунального майна та уточнення методології обліку оренди майна в житлово-комунальному господарстві.

Згідно з поставленою метою у статті вирішувались такі завдання:

- визначення порядку та особливостей надання в оренду комунального майна;
- розкриття порядку оцінки об'єктів оренди та розподілу орендної плати;
- розкриття порядку ведення бухгалтерського і податкового обліку оренди комунального майна.

На сьогодні існують різні визначення оренди: згідно із Законом [1] – це засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності, а відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 14 [3] – це угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку.

У П(С)БО 14 дано визначення операційної та фінансової оренди. У житлово-комунальних підприємствах має місце оперативна оренда приміщень та інших основних засобів. При цьому треба звертати увагу на третю та четверту ознаку фінансової оренди, щоб оренда не перетворилася з операційної на фінансову, – строк оренди не повинен перевищувати половину строку корисного використання, а загальний розмір орендних платежів повинен бути менше справедливої вартості об'єкта оренди.

Порядок надання в оренду державного і комунального майна регламентується Законом [1] і Методиками [4; 5].

У житлово-комунальному господарстві орендодавцем нерухомого майна є органи, уповноважені органами місцевого самоврядування управляти комунальним майном, а щодо нерухомого майна – самі комунальні підприємства. Оренда цілісних майнових комплексів у комунальному господарстві практично не має місця.

Договір оренди містить інформацію про об'єкт оренди і його вартість, термін дії договору, розмір і порядок сплати орендної плати, відповідальність сторін тощо. Якщо в оренду надається приміщення, то в договорі окремо визначається вартість комунальних послуг та порядок їх сплати.

При передачі в оренду державного та комунального майна регламентується розмір орендної плати, порядок її використання, обов'язковість оцінки майна, інколи централізовано визначаються орендарі.

Розмір орендної плати за орендоване комунальне майно регламентується Методикою [4] і становить від 1 до 20 % експертної вартості орендованого майна за рік залежно від цільового призначення об'єкта оренди: 20 % при розміщенні закладів охорони здоров'я. Для орендарів – бюджетних організацій, а також інвалідів з метою використання під гаражі для спеціальних засобів пересування розмір річної орендної плати становить 1 грн. Для вітчизняних юридичних і фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва, які провадять виробничу діяльність, встановлюється коефіцієнт 0,8 до розміру орендної плати.

Для об'єктів, що перебувають у комунальній власності, методика розрахунку та порядок використання орендної плати визначаються органами місцевого самоврядування згідно із п. 2 ст. 19 Закону [1].

Орендна плата = експертна вартість об'єкта $\times$ орендну ставку

Розмір орендної плати при оренді нерухомого державного майна підлягає щомісячному перегляду у зв'язку зі зміною індексу інфляції, що передбачено ст. 21 Закону [1]. Порядок індексації орендної плати встановлено у п. 12 і 13 Методики [4].

Експертна оцінка державного та комунального майна здійснюється згідно з Методикою [5] і Законом [2]. Пунктом 19 Методики визначено, що при оренді нерухомого майна здійснюється його незалежна оцінка за оплатою вартості робіт з оцінки за домовленістю сторін. Експертна оцінка об'єкта оренди повинна враховувати його місцезнаходження, забезпеченість інженерними мережами тощо.

При передачі в оренду нежитлового приміщення, яке є частиною будівлі, оцінка його вартості проводиться безпосередньо або розрахунковим шляхом. Вартість будівлі: площу всієї будівлі $\times$ площу приміщення

Вартість переданого в оренду майна, в тому числі окремих приміщень в будинку, відображається у формі № 5 річної фінансової звітності підприємств "Примітки до фінансових звітів".

На сьогоднішній день проблема більшості комунальних підприємств полягає в низькій, як правило, експертній оцінці майна (нижче його балансової вартості) і, відповідно, в низькій орендній платі. Одним із виходів з цього положення може бути надання в оренду майна на конкурсних засадах, що дозволяє встановлювати більший розмір орендної плати згідно з п. 1 ст. 19 Закону [1] і п. 8 Методики [4]. Така практика існує в деяких регіонах України.

Використання плати за орендоване комунальне майно: згідно із п. 17 Методики [4] комунальні підприємства отримують 70 % орендної плати, а 30 % орендної плати спрямовуються до державного бюджету. Методикою [4] не визначено, хто повинен робити перерахування 30 % орендної плати до бюджету – орендар чи орендодавець. На практиці зустрічаються обидва ці варіанти, хоч Фонд держмайна рекомендує перерахування робити орендарю, зокрема наказом № 1774 від 23 серпня 2000 р. У житлово-комунальному господарстві порядок розподілу орендної плати між житлово-комунальними підприємствами і бюджетом встановлюють місцеві органи влади і на сьогодні мають місце такі варіанти:

- перераховують до бюджету не тільки 30 % орендної плати, а й більше, причому в деяких регіонах перерахування робить орендодавець, а в деяких орендар;
- залишають у розпорядженні комунального підприємства 100 % орендної плати замість надання дотацій на покриття збитків;
- залишають комунальному підприємству 100 % орендної плати, але з визначеними напрямками її цільового використання (обслуговування ліфтів тощо).

Податок на прибуток сплачується на загальних підставах з прибутку від орендної послуги; валовий дохід визначається за першою подією і зменшується на суму амортизаційних відрахувань за переданим в оренду об'єктом. Валові витрати виникають при оплаті орендодавцем комунальних послуг за орендованим приміщенням, вони також визначаються за першою подією. Найбільш проблемним питанням на сьогодні є питання включення до складу валового доходу тієї частини орендної плати, яку орендодавець спрямовує до бюджету. ДПАУ в кількох листах розглядала ці питання, але однозначного тра-

тування не дала. Тому деякі автори пропонують при отриманні (нарахуванні) орендної плати всю її суму включати до валового доходу, а при перерахуванні 30 % до бюджету включати цю суму до валових витрат. Вважаємо, що найбільш чітко визначена позиція ДПАУ в листі від 19.05.2000 р. № 6930/7/15-1117, де зазначено, що держпідприємство-орендодавець повинно включати до складу валового доходу тільки ту частину орендної плати, що залишається в його розпорядженні. Наступні листи цю думку, в кінцевому підсумку, не змінили. Об'єкт оподаткування податком на додану вартість виникає при сплаті орендної послуги.

Вартість орендної послуги = собівартість орендної послуги + прибуток на користь орендодавця + ПДВ.

Податкове зобов'язання з ПДВ при оренді виникає за першою подією, на ці операції касовий метод обліку ПДВ не поширюється. База оподаткування відповідно до п. 4.1 Закону про ПДВ визначається, виходячи з повної вартості орендної плати, тому при перерахуванні до бюджету 30 % орендної плати орендарем, податкове зобов'язання з ПДВ в орендодавця виникає на всю суму орендної плати (а в орендаря також виходячи з усієї

суми орендної плати виникає право на податковий кредит). Ця думка підтверджується і листом ДПАУ від 23.04.2003 р. № 3660/5/15-2316.

У бухгалтерському обліку дохід від оренди в комунальних підприємствах відображається на рахунок 713 "Дохід від операційної оренди активів", а в житлових організаціях – на рахунок 703 "Дохід від реалізації робіт і послуг", бо для них надання в оренду нежитлових приміщень є основною діяльністю. Розрахунки з орендарями комунальні підприємства ведуть на рахунок 377 "Розрахунки з іншими дебіторами", а в житлових організаціях доцільно використовувати окремий субрахунок 379 – "Розрахунки з орендарями нежитлових приміщень" у зв'язку зі значною кількістю останніх.

Бухгалтерські проведення розглянемо на прикладі: орендна плата становить 14400 грн, з них 2400 грн ПДВ. Перерахування до бюджету становлять 30 % – 3600 грн.

У таблиці 1 наведено бухгалтерські проведення з обліку оренди в комунальних підприємствах за умов перерахування 30 % орендної плати до бюджету комунальним підприємством – орендодавцем; також наведено проведення з оплати комунальних послуг.

Таблиця 1

№ п/п	Зміст операції	Сума	Дт	Кт	ВД
1	Перша подія – надання орендної послуги				
1	Нараховано орендну плату з орендарів	14400	377 (379)	713 (703)	8400
2	Нараховано борг орендарів нежитлових приміщень з оплати комунальних послуг	3000	379	703	2500
3	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	2900	713, 703	641. ПДВ	
4	Нараховано борг бюджету в розмірі 30 % орендної плати	3600	949	642	
5	Перераховано до бюджету орендну плату	3600	642	311	
6	Нараховано амортизацію переданих в оренду ОЗ	2000	949	13	
7	Списано на рахунок фінансових результатів: дохід від оренди собівартість	14500 5600	713, 703 791	791 949	
8	Надійшла оплата від орендарів	17400	311	377, 379	
1	Перша подія – передоплата				
1	Отримано передоплату	14400	311	681	8400
2	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	2400	643	641	
3	Нараховано орендну плату з орендарів (надано орендні послуги)	14400	377 (379)	713 (703)	
4	Списано ПДВ	2400	713, 703	643	
5	Здійснено залік авансу	14400	681	377, 379	
6	Нараховано борг бюджету в розмірі 30 % орендної плати	3600	949	642	
7	Перераховано до бюджету орендну плату	3600	642	311	
8	Нараховано амортизацію переданих в оренду ОЗ	2000	949	13	
9	Списано на рахунок фінансових результатів дохід від оренди собівартість	12000 5600	713, 703 791	791 949	

У таблиці 2 наведено бухгалтерські проведення з обліку оренди в комунальних підприємствах за умови перерахування 30 % орендної плати до бюджету орен-

дарем. Орендна плата, отримувана орендодавцем, складе 14400–3600=10800 (грн), з них ПДВ – 2400 (грн).

Таблиця 2

№п/п	Зміст операції	Сума грн.	Дт	Кт	ВД
1	Перша подія – надання орендної послуги	10800	377 (379)	713 (703)	8400
2	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	2400	713, 703	641. ПДВ	
3	Нараховано амортизацію переданих в оренду ОЗ	2000	949	13	
4	Надійшла оплата від орендарів	10800	311	377, 379	
5	Списано на рахунок фінансових результатів дохід від оренди собівартість	8400 2000	713, 703 791	791 949	
7	Надійшла оплата від орендарів	10800	311	377, 379	

№п/п	Зміст операції	Сума грн.	Дт	Кт	ВД
1	Перша подія – передоплата				
2	Отримано передоплату	10800	311	681	8400
3	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	2400	643	641	
4	Нараховано орендну плату з орендарів (надано орендні послуги)	10800	377 (379)	713 (703)	
5	Списано ПДВ	2400	713, 703	643	
6	Здійснено залік авансу	14400	681	377, 379	
7	Нараховано амортизацію переданих в оренду ОЗ	2000	949	13	
	Списано на рахунок фінансових результатів				
	Дохід від оренди	5600	713, 703	791	
	Собівартість	12000	791	949	

У статті визначено проблемні питання оренди комунального майна, запропоновано методику бухгалтерського і податкового обліку орендних операцій в ЖКГ, яка має практичне значення для обліковців.

1. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 10.04.92. № 2269 // Все про бухгалтерський облік. – 1999. – № 77. 2. Про оцінку майна, майнових прав і професійну оцінну діяльність в Україні:

Закон України від 12.06.01. № 2658 // www.zakon.gov.ua. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 "Оренда", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000. № 181 4. Методика розрахунку і порядок використання плати за оренду державного майна, затверджена постановою КМУ від 4.10.95. № 786 5. Методика оцінки об'єктів оренди, затверджена постановою КМУ від 10.08.95. № 629 в редакції постанови КМУ від 02.01.03. – № 3.

Надійшла до редколегії 22.04.04

С.С.Ковальчук, канд. екон. наук, доц/

ЯКА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІДПОВІДАЄ ЕКОНОМІЧНИМ ІНТЕРЕСАМ УКРАЇНИ?

Визначено суть і складові переходу до інноваційної моделі розвитку, її відповідність національним інтересам України. Сформульовано пропозиції щодо поєднання державних і ринкових важелів в інтенсифікації інноваційних процесів.

Are defined the essence and the components of the transition to the innovatory model of extension, its conformity to the national interests of Ukraine. Are formulated the offers as to the government's part and the use of the mechanisms of the market in the intensification of the innovatory process.

У сучасному глобалізованому світі інтенсивна науково-технічна й інноваційна діяльність дедалі більше стає запорукою економічного піднесення країн, сприяє формуванню прогресивної структури суспільного виробництва, максимальному використанню інтелектуального потенціалу нації, нагромаджених нею знань і досягнень попередніх етапів розвитку. Не випадково інноваційна проблематика все активніше розглядається у працях вітчизняних теоретиків-науковців і практиків-управлінців [1; 2; 3; 4]. Цілком справедливо головна увага приділяється формуванню інституційної основи, визначенню ключових напрямів становлення й розвитку інноваційної моделі для української економіки, яка формується в глобалізаційній системі координат і не може не спиратися на цивілізаційні досягнення, а тим більше рухатися вперед всупереч нинішнім головним світовим тенденціям [5, с. 6–7].

Зрозуміло, що перехід на інноваційний шлях зростання має обов'язково передбачати аналіз факторних параметрів розвитку національної економіки нашої країни і, зокрема, генетичний код, спиратися на досягнуті матеріальні здобутки та інтелектуальний потенціал. До того ж важливо враховувати особливості трансформаційного процесу, виникнення і становлення нових суб'єктів економічних відносин, впровадження суто ринкових форм і методів господарювання. У цьому зв'язку актуалізується питання щодо ролі інноваційної моделі в гармонізації функціонування системи економічних інтересів і, передусім, визначеності рівнів її відповідності та сприяння реалізації національного економічного інтересу.

Найчастіше інноваційна модель економічного розвитку розглядається як теоретичне вираження стратегічних напрямів, структур, мотивацій, механізмів, спрямованих на формування інноваційного типу розширеного відтворення національних господарств [11, с. 31]. Її

успішна реалізація значно залежить від підтримки розробки різноманітних нововведень і механізмів їхнього впровадження на загальнодержавному й регіональному рівнях. У ній закладено концепцію економічного розвитку, для якої характерні визначеність пріоритетів та обґрунтованість якісних і кількісних параметрів впливу наукових, технологічних факторів на динаміку соціально-економічних показників.

Представниками різних наукових концепцій справедливо підмічено, що сучасне економічне зростання характеризується посиленням значення й вагомості науково-технічного прогресу та інтелектуалізації основних факторів виробництва. Впровадження нових технологій стало ключовим чинником ринкової конкуренції, основним засобом підвищення соціально-економічної ефективності, покращання якості товарів і послуг. Розширене відтворення нововведень дозволяє передовим фірмам отримувати надприбутки за рахунок монопольного присвоєння інтелектуальної ренти, що утворюється при впровадженні інноваційних продуктів і технологій (продукції).

На сьогодні відомі різні підходи до визначення моделі інноваційного розвитку залежно від використання основоположного критерію, у тому числі: національна ознака; щільність взаємозалежностей стану інноваційної сфери, патентної системи і заходів захисту інтелектуальної власності; сила впливу ендогенних та екзогенних чинників на інноваційне зростання; спосіб формування і функціонування національної інноваційної системи; сила впливу на трансформацію економічних систем; зміцнення позицій середнього класу. Названі аспекти є надзвичайно важливими і безперечно їх доцільно враховувати при формуванні "своєї" моделі інноваційного розвитку. Але вони, будучи необхідними, не можуть вважатися єдиною достатньою умовою дослідження даної проблеми.

© С.С.Ковальчук, 2005

Світовий досвід переконує, що існуючі моделі інноваційного розвитку мають чітку логічну послідовність створення і функціонування. При цьому головна мета інтенсифікації інноваційних зусиль полягає в забезпеченні інтегральних суспільних потреб як основи національного економічного інтересу. Функціональний зміст останнього закладено у спроможності держави цілеспрямовувати дії всіх учасників інноваційного процесу на підвищення добробуту нації і кожного індивіда зокрема завдяки раціональному поєднанню й ефективному використанню наявних інтелектуальних ресурсів. Він (національний економічний інтерес) набуває ринкової форми вияву за умов намагання перетворити усвідомлені потреби в нововведеннях, технологічних розробках на реальні, платоспроможні потреби, тобто сформувати новий попит на результати інноваційної діяльності.

Саме в такому руслі вважаємо за необхідне розглядати відповідність інноваційної моделі розвитку національному економічному інтересу. При цьому варто не просто не ігнорувати специфіку окремої країни, зумовлену станом її економіки, можливостями і здатністю до формування національної інноваційної системи. Адже використовувати нині в різних країнах так звані американські, азійські, західноєвропейські інноваційні моделі мають не лише відмінності, а й чимало подібних ознак. Спільність їх насамперед вбачається в тому, що в кожній із них закладено ідею інноваційної здатності нації як базової характеристики суспільства. Особливо чітко ця ідея проводиться в американській моделі інноваційного розвитку, що спонукає до активного пошуку шляхів зосередження зусиль на конкретних напрямках науково-технічного прогресу, а також можливостей швидкого й ефективного переходу від одного напрямку до іншого. Як справедливо зауважують деякі дослідники, спроможність з мінімальними витратами ресурсів створювати та робити надбанням ринків інновації, що відповідають новітнім технологічним досягненням, характеризує собою конгломерат, в якому міститься все пов'язане із сучасним виробництвом, маркетингом, збутом і споживанням [1, с. 28]. Інакше кажучи, ефективність національної інноваційної системи залежить від здатності всіх учасників інноваційного процесу своєчасно та адекватно реагувати на інтегральні суспільні потреби, забезпечуючи різні рівні інтересів через сприйняття і формування умов реалізації національного економічного інтересу.

Останнім часом у науковій літературі все більшого поширення у сфері дослідження механізмів саморозвитку економіки набуває концепція розбудови національної інноваційної системи. Сутність останньої визначається через сукупність взаємопов'язаних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань і технологій у межах національних кордонів [6, с. 61]. Як правило, структурними елементами тут вважаються корпорації, що мають у своєму складі науково-дослідні інститути, впроваджувальні центри, малі інноваційні фірми, університети, технопарки, бізнес-інкубатори. Власне інституціональне підґрунтя кожної національної інноваційної системи додає їй своєрідні характеристики правового, фінансового та соціального забезпечення інноваційної діяльності, зумовлене і пов'язане з фундаментальними основами, традиціями, звичаями, політичним і культурним рівнями розвитку нації. Інституціоналізація безпосередньо впливає на складові інноваційного процесу, у тому числі на знання, технології та їх комерціалізацію. Результатом еволюції інституційних систем виступає, за

оцінкою Д.Норта, створення розгалужених формальних відносин і механізмів, необхідних для забезпечення ефективної взаємодії учасників інноваційного процесу на всіх його етапах, сприяння конкуренції, що спирається на нові знання та технології [7, с. 128].

Наведене вище теоретичне положення має для нашої країни вагомий прагматичний зміст. Адже пошук джерел зростання національної економіки, будучи пов'язаним із знаходженням рентних доходів або перерозподілу суспільного багатства, відрізняється обмеженим характером і спроможний забезпечити лише тимчасовий ефект. І тільки інноваційні чинники, що базуються на глибоких знаннях і прогресивній технології, дозволяють створити умови для реалізації національного економічного інтересу. Як джерела економічного розвитку вони характеризуються практичною невичерпністю, безперечною конкурентною перевагою при використанні на світових ринках.

Вибір інноваційної моделі залежить не просто від особливостей етапу розвитку національної економіки, а повинен враховувати стан інноваційної сфери та інститутів її регулювання. У спрощеному вигляді формування і взаємодія складових національної інноваційної системи зводиться до визначення функціональних ролей держави й приватного сектору, способів їх взаємодоповнення в інноваційному процесі. Відзначимо, що в передових країнах приватний сектор зосереджує свої зусилля на розробці новітніх технологій на базі власних науково-технічних досягнень, забезпечуючи потреби первинних ланок економіки. Він, будучи поєднаний з діяльністю держави, спрямованою на створення нормативно-правової бази, фінансування фундаментальних знань, активну підтримку проведення наукових і науково-технічних досліджень перспективного характеру, надає інноваційній системі нового динамізму.

Інноваційна діяльність в Україні нині регламентується законами "Про інноваційну діяльність" від 4 липня 2002 р., "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 16 січня 2003 р., постановами Кабінету Міністрів "Про затвердження Концепції розвитку національної системи правової охорони інтелектуальної власності" від 13 червня 2002 р., "Про затвердження Державної програми прогнозування науково-технічного та інноваційного розвитку на 2004–2006 роки" від 25 серпня 2004 р. та іншими нормативними актами. Вітчизняними вченими напрацьовано і нещодавно визначено кілька стратегічних пріоритетних напрямів інноваційного розвитку на 2004–2015 роки [12, с. 112–189].

Водночас для повноцінного розвитку інноваційної діяльності необхідні державні заходи, спрямовані на створення венчурних фірм, технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів та інших конгломеративних форм інноваційної інфраструктури. Наприклад, в Україні нині лише чотири діючих технопарки, тобто в десятки і сотні разів менше, ніж у передових країнах [9, с. 32]. Між тим технопарки покликані відігравати роль своєрідних каталізаторів вирішення важливих науково-технічних проектів. На них покладено перспективну розробку, впровадження й виробництво інноваційного продукту в пріоритетних галузях національної економіки. Інша річ, сьогодні створити в нас технологічний парк американського чи європейського зразка практично неможливо. Це пояснюється специфікою українського ринку інвестицій, капіталу, інтелектуальної власності [1, с. 108], відсутністю належного інформаційно-комунікаційного забезпечення економічного поступу до суспільства знань.

Перетворення знань у ключовий фактор суспільного розвитку дозволяє розвиненим країнам активніше розбудовувати свої економіки, створюючи мільйони нових робочих місць, пов'язаних з використанням інтелектуального потенціалу. Зауважимо, що протягом останніх п'ятнадцяти років у більшості з цих країн спостерігається прискорене зростання доданої вартості саме в тих галузях, що ґрунтуються на знаннях. У результаті частка останніх у сукупній доданій вартості збільшилася в Німеччині з 51 до 60 %, Великобританії – з 45 до 51 %, Фінляндії – з 34 до 42 %. Обсяги капіталовкладень у нематеріальні активи, що формують національні бази знань (професійна підготовка кадрів, наукові дослідження, патентування, ліцензування та інші сфери, пов'язані з формуванням і використанням людського капіталу), зрівнялися, а в окремих випадках навіть перевищують інвестиційні витрати у фізичний капітал, основні фонди. В Україні, як і в більшості країн з транзитивною економікою, генерування й використання знань, вкладення інвестицій в науку й освіту відбувається вкрай незадовільно. За даними Світового банку, 85 % сукупних світових інвестицій у науку здійснюють країни, які входять до організації економічного співробітництва і розвитку, 11 % – Індія, Китай, Бразилія та нові промислово розвинені країни Східної Азії і лише 4 % – решта країн світу (до них належить і Україна) [8].

В інноваційній моделі розвитку нашої країни чільне місце повинно відводитися економіці знань з відповідними характеристиками. Паралельно з її становленням має відбуватися інтенсивне формування підприємницького середовища як сфери реалізації людського капіталу й отриманих знань. За оцінкою фахівців, негативні тенденції та явища, притаманні нинішньому стану української економіки (структурно-галузева недосконалість, велика ресурсна залежність, ситуаційність економічного зростання, створення значної кількості неконкурентоспроможних товарів і послуг тощо), є наслідком низького рівня її технологічного розвитку [3, с. 16]. Водночас підкреслюється, що в нас існують визнані у світі наукові школи, які попри все не припиняють процес продукування нових знань, технологій, інноваційного капіталу. Натомість досвід перших років існування інноваційного підприємництва в умовах ринкової трансформації говорить про низьку соціально-економічну ефективність процесів комерціалізації інновацій. Причини цього закладені не лише в окремих прорахунках державної інноваційної політики. Загалом можна говорити про відсутність глибокого наукового концептуального обґрунтування становлення й розвитку інноваційного підприємництва з його особливими характеристиками, властивими виробничим відносинам перехідної економіки.

Стає все більш очевидним, що залучення до господарського обігу об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічних розробок вимагає об'єднання фундаментальних і прикладних досліджень, наукової та виробничої сфери в єдине ціле. Йдеться про системно-логічну конструкцію розвитку економіки, цілеспрямованим якої стало б збільшення реальних обсягів валового внутрішнього продукту. Причому використання інтелектуального й інноваційного потенціалу суспільства вимагає не тільки розробки всеохоплюючої стратегічної концепції розвитку національної економіки на основі інноваційної моделі, а й визначення форм участі держави у створенні інфраструктури ринку нововведень, його інституційного та фінансового забезпечення. Важливо переглянути й активізувати інвестиційно-

амортизаційну політику щодо використання частини прибутку на цілі модернізації основних засобів інноваційно активних підприємств.

Особливого значення необхідно надавати створенню мотивів залучення до інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва. Адже, незважаючи на очевидність розширення кола суб'єктів інноваційної діяльності за рахунок малого бізнесу, питома вага підприємств, що втягнуті у процеси розробки й впровадження інновацій, в останні роки по суті не змінюється. Та й сама частка загальної кількості суб'єктів малого підприємництва залишається низькою, коливаючись на рівні 7–10 %.

Інноваційна модель розвитку доведе свою ефективність і привабливість лише в тому випадку, коли спиратиметься на економічні інтереси міцного прошарку середнього класу, який здебільшого формується у сфері малого та середнього підприємництва. І прагнення підприємців до максимізації прибутку, а найманих працівників інноваційно активних підприємств до високого рівня заробітної плати має розглядатися як своєрідний вияв відповідності інноваційної моделі розвитку національному економічному інтересу. Адже в основі останнього лежать інтегральні потреби суспільства, у реалізації яких зацікавлені всі учасники інноваційного процесу.

Ефективність впливу національного економічного інтересу на інтереси суб'єктів інноваційної діяльності залежить від адекватного відображення в розподільчому механізмі частини створених ними матеріальних благ. Сформований в інноваційній моделі рівень економічних відносин має виключати асиметрію, невинуваті розбіжності чи "зрівнялівку" в доходах окремих груп учасників єдиного інноваційного процесу.

Наскільки досягнута відповідність вибраної моделі інноваційного розвитку економічним інтересам країни можуть свідчити показники динамічного зростання валового внутрішнього продукту, національного доходу (загальний обсяг і на душу населення) завдяки використанню науково-технічних чинників виробництва. До них додаються не менш важливі показники, що характеризують прогресивні зрушення в структурі економіки та сфері соціально-трудових відносин. Йдеться, насамперед, про підвищення рівня інтелектуалізації праці, збільшення обсягу високотехнологічної та наукоємної продукції із вагомою часткою створюваної доданої вартості.

Формуючи власну модель інноваційного розвитку в умовах нинішньої глобалізації, слід враховувати, що трансформація вітчизняної економіки здійснюється на фоні переходу розвинених країн до постіндустріального (інформаційного) суспільства, якому притаманні продукування наукових знань та інновацій, винятково пріоритетна роль освіти й професіоналізму. В окремих передових країнах склалася відносно ефективна система комерціалізації науково-технічних розробок і використання інновацій. Форми й методи управління інноваційним розвитком у них об'єднують макро- і мікроекономічний рівні. Звідси випливає, що формування матеріального підґрунтя модернізаційних процесів у нашій економіці ускладнено, оскільки воно має відбуватися одночасно з розгортанням інноваційно-технологічних чинників входження України у світовий економічний простір. Фундаментальні науково-технологічні розробки щодо використання існуючої практики реалізації конкурентних і порівняльних переваг останнього знаходять своє втілення в міжнародних інтеграційних проектах. Участь у них дозволить Україні ввійти у глобальне господарське

середовище як рівноправному партнеру зі своїми національними економічними інтересами і сформувати інноваційну систему, кількісні й якісні параметри якої наближатимуться до світових стандартів.

1. Шоукун І.А. Моделі інноваційного розвитку: міжнародний досвід та уроки для України // Проблеми науки. – 2002. – № 8. – С. 26–34.
2. Олійник О.С. Інноваційна діяльність та охорона інтелектуальної власності в Україні // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 2. – С. 60–75.
3. Семиноженко В. Технологічні науки України: перший досвід формування інноваційної економіки // Економіка України. – 2003. – № 1. – С. 16–21.
4. Сизоненко В.О. Інтелектуальний капітал як умова зростання промислового виробництва // Теор. та прикладні питання економіки.

– К., 2004. – Вип. 4. – С. 95–102.
5. Філіпенко А.С. НЕП: як не випасти із глобального цивілізаційного поступу // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 2. – С. 6–7.
6. Иванова Н. Национальный инновационный системы // Вopr. экономики. – 2001. – № 7. – С. 59–70.
7. Норт Д. Институции, институциональнi змiни та формування економіки. – К., 2000.
8. <http://www.zn.kiev.ua/nnn/show/444/35888/9>.
9. Назарян М. Инновационное развитие как основа интеграции Украины в Североатлантический Союз // Экон. часопис. – XXI. – 2003. – № 4. – С. 33–35.
10. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Л., 2001.
11. Морозов Т. Особенности национальных технопарков в Украине // Пробл. науки. – 2001. – № 12. – С. 108–112.
12. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки). Шляхом європейської інтеграції. – К., 2004.

Надійшла до редакції 25.05.04

А.С.Крикпій, канд. екон. наук, проф.

ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розглянуто актуальні проблеми фінансування вищих навчальних закладів в Україні в умовах трансформаційної економіки. Особливу увагу приділено вдосконаленню механізму формування державного замовлення на підготовку фахівців, визначенню критеріїв розміщення державних замовлень у вищих навчальних закладах.

Також сформульовано пропозиції щодо вдосконалення кредитної політики держави у сфері освітніх послуг, у тому числі щодо регулювання процесів підготовки фахівців з вищою освітою. Обґрунтовано доцільність створення освітнього банку з метою надання доступу до вищої освіти більшій чисельності студентів на платній основі. Запропоновано підходи щодо оцінки ефективності діяльності вищого навчального закладу.

This article reviews important aspects of financing higher educational institutions in Ukraine in terms of transitional economy. Special attention is being paid to improvement of the state-order mechanism for professional education, defining criterions for placing the state order in higher educational institutions.

At the same time we stated proposals for the state credit policy reform in the sphere of rendering educational services, including regulation of the educational process for professionals with higher education degree. We proved the necessity to establish a special kind of educational bank, in order to provide access to higher education for a wide range of students on pay-for-education basis. We also proposed evaluation criterions for defining efficiency of higher educational institutions.

Важливим напрямом удосконалення системи вищої освіти є збереження за вищими навчальними закладами державної форми власності статусу бюджетних установ, диверсифікація джерел фінансування ВНЗ, підвищення соціальної захищеності випускників ВНЗ та надання їм реальної допомоги у працевлаштуванні.

Впровадження ринкових відносин ускладнило фінансовий механізм вищої освіти, взаємовідносини ВНЗ з підприємствами відповідного виду економічної діяльності. Подальше вдосконалення фінансового механізму не повинно обмежувати доступність вищої освіти, особливо для талановитої молоді із незаможних верств населення. При цьому треба враховувати й ту обставину, що приватний сектор освіти, як правило, пропонує ті освітні послуги, які приносять досить високий прибуток і не потребують значних капіталовкладень.

Так, в Україні до теперішнього часу недержавні вищі навчальні заклади при підготовці фахівців надавали перевагу спеціальностям з міжнародного менеджменту, юриспруденції, банківської справи, тоді як інженерні спеціальності здебільшого залишалися поза їх увагою. Тому в найближчий час важливо зберегти за ВНЗ державної форми власності статус бюджетних установ, удосконалити механізм формування державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою.

Для збереження ролі державного замовлення як механізму підготовки фахівців Законом України "Про вищу освіту" визначено, що у вищих навчальних закладах державної і комунальної форм власності кількість студентів, прийнятих на перший курс навчання за державним замовленням, має становити не менше 51 % від загальної кількості студентів, зарахованих на перший курс [1, с. 11].

Ця норма Закону повинна була набрати чинність при прийомі студентів 2003 р. Однак значна частина державних вищих навчальних закладів не була готова до цього, і тому Законом України "Про внесення змін до

Закону України "Про вищу освіту" було встановлено, що положення частини четвертої статті 23 набудують чинності з дня прийняття рішення про набір студентів 2005 р. [1, с. 10–11].

За 1995–2000 рр. в Україні відбувалося інтенсивне скорочення прийому студентів до ВНЗ за рахунок коштів державного бюджету і збільшення питомої ваги тих, хто навчався за рахунок фізичних та юридичних осіб. Внесення зазначених змін до чинного законодавства, а також економічне зростання країни за останні роки дозволили призупинити скорочення частки прийому студентів за рахунок коштів державного бюджету як у вищих навчальних закладах I–II, так і III–IV рівнів акредитації (див. табл.).

В Україні у ВНЗ III–IV рівнів акредитації на початок 2003/2004 навчального року 61,6 % студентів навчалися за рахунок фізичних та юридичних осіб, 37,0 % – за рахунок державного бюджету, 0,8 % – за рахунок міжгалузевих міністерств (відомств) і 0,6 % – за рахунок місцевого бюджету. Водночас дещо активніше беруть участь органи місцевого самоврядування в підготовці фахівців у вищих навчальних закладах I–II рівнів акредитації.

На нашу думку, з метою посилення впливу центральних органів виконавчої влади на розвиток вищої освіти відповідно до основних стратегічних напрямів розвитку національної економіки та її головних пріоритетів і завдань, необхідно посилити участь міністерств і відомств у підготовці фахівців у вищих навчальних закладах. При цьому особлива роль має бути відведена вдосконаленню механізму формування державного замовлення на підготовку фахівців.

Таблиця. Дані про прийом студентів до вищих навчальних закладів за джерелами фінансування (1995–2003 роки)¹⁾

Вищі навчальні заклади	Роки					2003 до 1995, %
	1995	2000	2001	2002	2003	
I–II рівнів акредитації						
Усього прийнято студентів, тис. осіб	188,8	190,1	201,2	203,7	202,5	107,3
У тому числі:						
За рахунок державного бюджету	135,4	76,3	74,6	74,8	75,4	55,7
Відсоток від загального прийому	71,7	40,1	37,1	36,7	37,2	-
III–IV рівнів акредитації						
Усього прийнято студентів, тис. осіб	206,8	346,4	387,1	408,6	432,5	209,1
У тому числі:						
За рахунок державного бюджету	152,4	134,2	137,4	146,7	153,1	100,5
Відсоток від загального прийому	73,7	38,7	35,5	35,9	35,4	-

Примітка. Розраховано за: Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2000/2001 навчального року: Стат. бюлетень. – К., 2001. – С. 26; Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2001/2002 навчального року: Стат. бюлетень. – К., 2002. – С. 25; Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2002/2003 навчального року: Стат. бюлетень. – К., 2003. – С. 26; Основні показники вищих навчальних закладів України на початок 2003/2004 навчального року: Стат. бюлетень. – К., 2004. – С. 28.

Про доцільність такого підходу свідчать результати досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Наприклад, Н.Бар, вказуючи на успіхи ринкової економіки, у той же час підкреслює неспроможність ринку праці, зокрема у сфері професійного навчання. Він вважає, що професійне навчання вимагає оптимального поєднання дій держави і приватного сектору [2, с. 78].

Водночас, В.Гесков вказує, що в багатьох країнах інвестиції в підготовку кадрів недостатні для економічного зростання та соціального розвитку. Більше того, роботодавці та працівники можуть бути не зацікавлені вкладати кошти у професійну підготовку. Вони також можуть неефективно використовувати інформацію про стан і перспективи розвитку ринку праці на ринку освітніх послуг [3, р. 9–10].

Заслугує на увагу пропозиція В.А.Савченка, Т.М.Кірюя і О.М.Кузнєцової щодо підвищення ефективності підготовки спеціалістів відповідно до попиту ринку праці. Вони вважають, що слід встановити критерії, які визначають доцільність розміщення державного замовлення у ВНЗ, підпорядкованим окремим міністерствам і відомствам.

Такими критеріями, на їх думку, мають стати:

- 1) розміщення державних замовлень на конкурсній основі;
- 2) виділення державних замовлень тим ВНЗ, де великий відсоток працевлаштування випускників;
- 3) розміщення державного замовлення у ВНЗ, випускники яких по закінченні навчання отримують високу заробітну плату, забезпечують галузеві пріоритети розвитку економіки [4, с. 112].

В умовах збільшення чисельності студентів, які навчаються за рахунок власних коштів, важливого значення набуває вдосконалення кредитної політики щодо регулювання процесів підготовки фахівців з вищою освітою. На виконання ст. 11 Закону України "Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні" Кабінет Міністрів України затвердив Порядок надання молодим громадянам пільгових довгострокових кредитів для здобуття освіти у вищих навчальних закладах за різними формами навчання незалежно від форм власності [5, с. 14; 6, с. 12–13].

Разом з тим із впровадженням на практиці системи кредитування студентської молоді у віці до 28 років для здобуття нею освіти у вищих навчальних закладах виникла низка проблем, пов'язаних, у першу чергу, з відшукуванням додаткових резервів щодо збільшення обсягів пільгового довгострокового кредитування молоді для здобуття нею вищої освіти.

Для розв'язання цих проблем у 2003 р. постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку

надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти" затверджено новий Порядок надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти [5, с. 12–14]. Якщо відповідно до попереднього Порядку кредити видавалися до початку навчання у ВНЗ, тобто лише першокурсникам, то тепер, відповідно до нового Порядку, студенти можуть одержати кредит і в процесі навчання. У 2003 р. з 15 млн грн, виділених державою на зазначені цілі, 5 млн пішли на нові кредити для студентів.

Новим Порядком надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти також передбачено, що одержувач кредиту, який після закінчення вищого навчального закладу пропрацював за фахом не менше ніж п'ять років у державному або комунальному закладі чи установі в сільській місцевості, кредит і відсотки за користування ним не повертає, що підтверджується щороку на момент сплати довідкою з місця роботи.

На нашу думку, прийняття й нового Порядку надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти не розв'язує цю складну проблему. Можливості державного бюджету для довгострокового кредитування населення з метою одержання вищої освіти обмежені. Додаткові кредитні ресурси слід шукати шляхом залучення в комерційний обіг коштів, що перебувають на рахунках вищих навчальних закладів, зацікавлених підприємств того чи іншого виду економічної діяльності. Створення в Україні спеціалізованого освітнього банку дозволить суттєво збільшити чисельність студентів різного рівня матеріального забезпечення, які побажають одержати освіту у ВНЗ на платній основі.

У світовій практиці все більшого поширення набуває підхід, згідно з яким оцінювання ефективності діяльності вищого навчального закладу доцільно здійснювати на основі даних про відсоток працевлаштування його випускників відповідно до опанованої спеціальності, величини заробітної плати випускників після закінчення навчання.

1. Про вищу освіту: Закон України від 17.01.02 № 2984-III // Голос України. – 2002. – № 43. – С. 10–15. 2. Барр Н. Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. Переходный период и дальнейшее развитие: Пер. с англ. – М., 1997. 3. Gasskov V. Managing vocational training systems: A handbook for senior administrators. – Geneva, 2000. 4. Праця, зарплата, соціальний захист: проблеми та шляхи вирішення / За ред. Т.М.Кірюя. – К., 2002. 5. Про затвердження Порядку надання молодим громадянам пільгових довгострокових кредитів для здобуття освіти у вищих навчальних закладах за різними формами навчання незалежно від форм власності: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.05.2000. № 844 // Урядовий кур'єр. – 2000. – № 102. – С. 12–13. 6. Про затвердження Порядку надання цільових пільгових кредитів для здобуття вищої освіти: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.06.2003. № 916 // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 119. – С. 12–14.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ "АМОРТИЗАЦІЯ" В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглянуто сучасне трактування економічної сутності категорії "амортизація" на державному рівні в Україні та погляди на це питання вчених-економістів. Визначено недоцільність у сучасних умовах господарювання визнання амортизаційних нарахувань як власних внутрішніх фінансових ресурсів підприємства.

Consider modern interpretation of economic essence of category "amortization" at the state level in Ukraine and looks on this question of scientific-economist. A pointlessness in the modern conditions of running things of confession of depreciation charges in quality of own inlying financial resources of enterprise is definite.

Економічна категорія "амортизація" завжди була об'єктом уваги вчених-економістів як на макро-, так і на мікрорівні. Не втратила вона актуальності і на даний час.

Протягом 2000–2002 рр. в економіці України має місце зростання вартості основних засобів на тлі збільшення питомої ваги амортизації у структурі витрат та ступеня зносу основних фондів (табл.).

Таблиця. Динаміка показників стану та ефективності використання основних засобів в економіці України у 2000–2002 роках [11]

Показник	Роки			Темпи приросту (%) за роки	
	2000	2001	2002	2001-2000	2002-2001
Ступінь зносу основних засобів (%)	43,7	45,0	45,1	2,97	0,22
Питома вага амортизації у структурі витрат (%)	6,5	7,1	7,8	9,23	9,86
Вартість основних засобів (млрд грн)	829,0	916,0	942,0	10,49	2,84

Наведені в таблиці дані дають змогу зробити такі висновки:

протягом періоду, що розглядається, відбулося суттєве оновлення основних засобів за рахунок надходження нових і ліквідації зношених активів. Про це свідчить те, що істотне зменшення темпів приросту вартості основних засобів у 2002 р. порівняно із 2001 р. супроводжується стабілізацією темпів приросту ступеня зносу;

за статистичними даними амортизація розглядається як елемент витрат. Одночасно, на рівні державної політики амортизація розглядається як внутрішнє джерело фінансових ресурсів. Про це свідчать дані про те, що "...близько 40 % амортизаційних відрахувань використовується не за призначенням. Це досить суттєва проблема, адже близько 70 % обсягу капітальних вкладень в основні засоби здійснюється за рахунок саме амортизаційних відрахувань" [11].

Реалізація державної амортизаційної політики в корпоративному секторі економіки має враховувати те, що на мікрорівні, тобто на рівні конкретного підприємства, амортизація є досить неоднозначним об'єктом перетину інтересів усіх зацікавлених суб'єктів (власників капіталу, менеджерів, працівників, податкових органів тощо).

Неоднозначність амортизації як процесу перенесення спрацьованої частини вартості основного капіталу (знос) на собівартість продукції [17] зумовлюється її впливом:

обернено пропорційним – на фінансові результати діяльності підприємства та на об'єкт оподаткування для податку на прибуток;

прямо пропорційним – на суму грошових коштів, вивільнену у звітному періоді, яка може бути використана в господарській діяльності підприємства, у тому числі на придбання нових або відновлення тих основних фондів, які вже експлуатуються.

Основним завданням амортизаційної політики держави, як зазначається в Концепції амортизаційної політики [8], є активізація заінтересованості підприємств в інвестиціях "...за рахунок власних амортизаційних коштів". Одночасно, згідно зі ст. 10 Господарського кодексу України [5], амортизаційна політика повинна спрямовуватися на створення суб'єктам господарювання сприятливих умов для процесу простого відтворення основних фондів.

З позицій джерела власних внутрішніх фінансових ресурсів амортизація розглядається й у ст. 10 Закону України "Про інвестиційну діяльність" [15].

На підставі викладеного можна зробити висновки про те, що на державному рівні амортизація розглядається як внутрішнє власне джерело фінансування простого відтворення основних фондів.

Як власне внутрішнє джерело фінансових ресурсів амортизаційні відрахування розглядаються й у більшості наукових праць.

До такої позиції пристали І.Бланк [1], А. Поддєрьогін [16] та інші вітчизняні вчені-економісти. Зарубіжні науковці також дотримуються цього погляду, наприклад Є.Брігхем [3].

З урахуванням вимог національних підзаконних нормативно-правових актів потребує особливої уваги аналіз реальних можливостей втілення в господарську практику мети та завдання державної амортизаційної політики.

Враховуючи, що фінанси за своєю сутністю є сукупністю грошових відносин [2], на думку автора, на даний час в Україні амортизація не виконує функції власного внутрішнього джерела фінансових ресурсів – вона лише вивільнює у звітному періоді грошові кошти без урахування їх спрямування. Більше того, вивільнювані гроші можуть бути не тільки власними, але й залученими, якщо основні засоби були придбані за позикові кошти.

Таким чином, амортизаційні відрахування перестали відрізнятися від авансування у, наприклад, товарні запаси, які під час їх подальшої реалізації також вивільнюватимуть грошові кошти.

Відмінність суми вивільнених грошових коштів від власного внутрішнього джерела фінансових ресурсів, на думку автора, полягає в тому, що кошти останнього повинні мати ознаку власності щодо підприємства. Тобто кошти в сумі амортизаційних відрахувань, які вивільнюються в процесі зносу основних засобів, не повинні спрямовуватися на погашення зобов'язання підприємства (як у випадку придбання основних засобів за запозичені ресурси).

Окрім викладеного, амортизаційні відрахування, якщо їх розглядати як власне внутрішнє джерело фінансування, повинні мати чітко визначене цільове спрямування. Похідною вказаних ознак є відокремлення гро-

шових коштів, якими забезпечуються амортизаційні відрахування, від інших ресурсів підприємства.

Забезпеченість грошовими коштами як обов'язкова умова визнання амортизаційного фонду розглядалася К.Марксом [10]. Така позиція є найбільш ґрунтовною відносно оновлення основного капіталу підприємств. Однак, як свідчить практика, в умовах ринкових відносин досить ефективним може бути використання тимчасово вільних коштів амортизаційного фонду в періоді їх накопичення, тобто до виникнення необхідності реального оновлення основних засобів. Таке використання може передбачати придбання високоліквідних цінних паперів, формування депозиту тощо.

У випадку, якщо відносно амортизації на конкретному підприємстві не характерні цільові ознаки та / або ознаки власності (тобто не може бути отримана відповідна інформація), на думку автора, розглядати амортизацію як власне внутрішнє джерело фінансових ресурсів недостатньо підстав. Зазначимо, що амортизаційні відрахування в сучасному правовому полі не збільшують власний капітал корпоративного підприємства, що визнано В.Бочаровим та В.Леонт'євим [2].

Така позиція, на думку автора, базується на врахуванні значного ступеня невизначеності щодо можливих та оптимальних напрямів використання вивільнених у сумі нарахованого зносу грошових коштів.

Відносно корпоративних підприємств визнання без визначених підстав амортизаційних відрахувань власним внутрішнім джерелом фінансових ресурсів, з урахуванням вимог чинних нормативно-правових актів, навіть безпечно. Це може призвести до прийняття неадекватних фінансових рішень, коли сума нарахованої амортизації розглядатиметься як ресурс. Адже всі ресурси корпоративних підприємств є об'єктом, на якому зосереджені інтереси всіх суб'єктів функціонально-управлінської конфігурації підприємства, зовнішніх кредиторів і держави в особі контролюючих органів.

Неадекватна оцінка обсягів фінансових ресурсів корпоративних підприємств може привести до таких негативних наслідків:

витрачання грошових коштів за різними напрямками без застереження на необхідність оновлення основних засобів;

необережного ставлення до запозичених коштів, незабезпеченість яких може суттєво зменшити ліквідність підприємства.

Що доцільно зробити для того, щоб амортизація стала повноцінним джерелом власних внутрішніх фінансових ресурсів підприємства і забезпечувала б оновлення основних засобів, як це і передбачено в завданнях амортизаційної політики нашої держави?

Відповідь на зазначене запитання, на думку автора, має передбачати заходи, спрямовані на: забезпечення вибору методів відрахування амортизації, які б найбільшою мірою відповідали реальному рівню зносу основних засобів і передбачали акумуляцію частини грошових коштів для цільового використання; забезпечення підвищення достовірності інформації про формування та використання амортизаційних відрахувань.

Так, певного вдосконалення потребує система обліку амортизації (фінансового та податкового). У даній сфері проблема полягає в тому, що метод нарахування амортизації, який найчастіше застосовується на підприємствах, передбачає норми, що не забезпечують розширеного відтворення основних засобів. Указані норми передбачають формування бази оподаткування податком на прибуток. Враховуючи зазначені та інші обставини, на значній кількості підприємств для нарахування

амортизації обирається податковий метод нарахування. До вказаних інших обставин належать:

практична відсутність контролю з боку власника та держави щодо обґрунтованості обраного методу нарахування амортизації та відповідності його реальним темпам зносу об'єкта основних засобів залежно від характеру їх використання. Більше того, навіть незалежний аудитор практично не має можливості перевірити достовірність визначення справедливої вартості основних засобів.

Указана безпорадність зумовлена тим, що згідно з вимогами чинного законодавства підставою для проведення переоцінки є висновок професійного оцінника. Отже, без такого висновку аудитор не має підстав для складання думки про достовірність бази нарахування амортизації;

нерівнозначна відповідальність посадових осіб за порушення вимог фінансового та податкового обліку.

До негативних наслідків застосування податкового методу нарахування амортизації можна віднести:

суттєво завищену балансову вартість основних засобів, яка практично не враховує їх морального зносу;

відсутність реальної можливості використання права підприємства розраховувати амортизаційний період і, відповідно, норми амортизації, виходячи не з того періоду, протягом якого основний засіб буде повністю зношений, а з того, протягом якого використання основного засобу буде приносити економічні вигоди. Про це свідчить можливість застосування такого показника, як "ліквідаційна вартість". Проте, як показує практика, хороші наміри поки що так і лишилися лише намірами, оскільки механізму обґрунтування ліквідаційної вартості основного засобу на даний час чинними нормативно-правовими документами не передбачено. Також відсутній такий механізм і у фінансово-бухгалтерських традиціях;

перерозподіл ресурсів підприємства, який не завжди враховує необхідність оновлення основних фондів. Цей перерозподіл полягає в тому, що на суму заниження амортизаційних відрахувань збільшується чистий прибуток підприємства звітного періоду. Потрапивши в поле зору зацікавлених осіб чистий прибуток розподіляється за чітко визначеними напрямками. Якщо підприємство створено у формі господарського товариства, то згідно зі ст. 15 Закону України "Про господарські товариства" [13] воно самостійно визначає напрями використання чистого прибутку після оподаткування.

Навіть якщо підприємство і спрямує частину чистого прибутку на оновлення основних засобів, то амортизаційні відрахування губляться в сумі спрямованих коштів. Причина цього явища полягає в тому, що на даний час за вимогами національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку створення амортизаційного фонду не передбачено.

Незважаючи на відсутність у чинному правовому полі категорії "амортизаційний фонд" у складі власних внутрішніх джерел фінансування, Міністерство фінансів України виклало в новій редакції Примітки до річної фінансової звітності [12]. У цій редакції передбачено розділ "Використання амортизаційних відрахувань", у якому за роз'ясненнями, наведеними в листі [9], необхідно наводити інформацію щодо витрат на придбання необоротних активів (основних засобів, нематеріальних активів, капітальне будівництво) у межах нарахованої за рік амортизації.

Для відповідного збору інформації Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [6] передбачений позабалан-

совий рахунок 09 "Амортизація", за яким передбачено відображення нарахованої та використаної амортизації.

У вказаній інструкції зазначено, що на даному рахунку не відображаються як використання амортизаційних відрахувань здійснення капітальних інвестицій за рахунок бюджетних асигнувань, цільових коштів, внесків до статутного (пайового) капіталу "...тощо". На думку автора, зміст слова "тощо" стосується інших капітальних інвестицій, здійснених не за рахунок власних коштів підприємств (наприклад, кредитних). Таким чином, головний "розробник методології" країни – Міністерство фінансів України – намагається забезпечити збір інформації щодо амортизаційних відрахувань як власного внутрішнього джерела фінансових ресурсів.

Однак для досягнення мети "амортизаційно-фондової" рахунок доцільно визнавати не позабалансовим, а відображати в першому розділі пасиву Балансу [14]. Без інтеграції "амортизаційно-фондової" рахунку до системи рахунків бухгалтерського обліку підприємству буде досить складно визначити напрями використання амортизаційних відрахувань.

Досить красномовно про "ефективність" використання підприємствами амортизаційних відрахувань свідчать дані аналізу форм річної фінансової звітності за 2002 р. деяких підприємств – емітентів цінних паперів Київської області (за даними сайту www.istock.com.ua). Так, чистий приріст нарахованої за рік амортизації майже в 10 разів менший, ніж приріст залишкової вартості основних засобів.

Розглядаючи облік як систему відображення сутності господарської операції, доцільно звернутися до міжнародного досвіду та повернутися до забутого старого – порядку ведення бухгалтерського (фінансового) обліку, що був передбачений до введення в дію національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Так, на даний час у міжнародній практиці підприємство може самостійно обрати, як саме має розглядатися амортизація: тільки як елемент витрат, що передбачає вивільнення грошових коштів, або як власне внутрішнє джерело фінансових ресурсів.

Вибір формування структури капіталу здійснюється шляхом вибору одного з методів прогресивної (уповільненої) амортизації [4] – методу амортизаційного фонду, який передбачає дисконтування майбутніх грошових надходжень від інвестицій в основні засоби.

Указаний метод забезпечує відображення у фінансовій звітності амортизаційного фонду в сумі нарахованого зносу і відсотків, отриманих від використання тимчасово вільних коштів фонду.

Таке використання передбачає депонування на окремому рахунку або придбання надійних цінних паперів.

Обрання цього методу забезпечує: цільову спрямованість використання грошових коштів у сумі амортизаційних відрахувань, ознаку їх власності (кошти, якими мають бути погашені зобов'язання підприємства, безумовно, не будуть спрямовуватися за іншими напрямками).

Крім цього, метод амортизаційного фонду передбачає й своєрідне бронювання грошових коштів.

Зазначимо, що національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку використання такого методу не передбачено.

Приблизно аналогічна ситуація стосовно обліку амортизаційних відрахувань мала місце і за часів адміністративно-командної економіки.

Так, згідно з Інструкцією по застосуванню Плану рахунків бухгалтерського обліку виробничо-господарської діяльності об'єднань, підприємств та організацій [7], на суму нарахованого зносу створювався амортизаційний

фонд. Підкреслимо, що такий фонд в останні роки його застосування вже не передбачав грошового забезпечення, досить часто вилучався, але тим не менш, уособлював право підприємства на витрачання коштів для оновлення основних засобів. Саме це право і відображалося в пасиві Балансу у складі власного капіталу підприємства. Фактично амортизаційний фонд уособлював частину чистого прибутку підприємства відносно якої можливим був лише один напрям використання – на оновлення основного капіталу.

В умовах розвитку ринкових відносин виникає досить справедливе запитання, а чи потрібно, як за часів адміністративно-командної економіки, диктувати корпоративному підприємству, як саме йому витрачати кошти? На думку автора, це порушило б основні ринкові засади підприємницької діяльності. Але право на створення амортизаційного фонду (з відповідною акумуляцією грошових коштів) за власним вибором підприємство все ж таки повинно мати.

На підставі викладеного можна зробити висновок про те, що для повної реалізації державної амортизаційної політики, яка передбачає використання амортизації як власного внутрішнього джерела фінансових ресурсів і для надання альтернативи господарюючим суб'єктам доцільно:

Створити умови для заохочення підприємств до використання фінансових методів нарахування амортизації. Досить дієвими заходами при цьому може бути уніфікація методів нарахування амортизації у фінансовому та податковому обліку; обмеження щодо використання податкового методу нарахування амортизації у цілях складання фінансової звітності тощо.

Удосконалити систему збору інформації з урахуванням визнання, за власним вибором підприємства, амортизаційних відрахувань власним внутрішнім джерелом фінансових ресурсів. До напрямів удосконалення можна віднести інтеграцію до системи бухгалтерських рахунків спеціального пасивного рахунку для обліку руху амортизаційного фонду. Указане забезпечить отримання інформації щодо цільового характеру коштів амортизаційного фонду, належності їх конкретному підприємству.

1. Бланк І.А. Управление активами и капиталом предприятия. – К., 2003. – С. 329. 2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. – СПб., 2004. – С. 13, 240. 3. Бригем Е.Ф. Основы финансового менеджмента. Пер. с англ. – К., 1997. – С. 375. 4. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерский облік за міжнародними стандартами: приклади і коментарі. Практичний посібник. – К., 2001. 5. Господарський кодекс України від 16.01.03. № 436-IV. 6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99. № 291. 7. Інструкція по застосуванню Плану рахунків бухгалтерського обліку виробничо-господарської діяльності об'єднань, підприємств та організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів СРСР від 28.03.85. № 40. 8. Концепція амортизаційної політики, затверджена указом Президента України від 07.03.01. № 169/2001. 9. Лист Міністерства фінансів України від 17.11.03. № 31-04200-04-5/5570. 10. Маркс К., Енгельс Ф. Твори. 2-е вид. – Т. 24. – С. 178. 11. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році. – К., 2003. – С. 42, 43, 258, 266, 269, 270, 272. 12. Про внесення змін до типової форми фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28.10.03. № 602. 13. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.91. № 1576-XII. 14. Про затвердження положень (стандартів) бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.99. № 87. 15. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91. № 1560-XII. 16. Финанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М.Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К., 2002. – С. 321. 17. Фукс А.Е. Амортизация и оновлення основного капитала: теория и практика. – К., 1996. – С. 38.

Надійшла до редколегії 25.05.04

ТРАКТУВАННЯ ПРОБЛЕМ ПАПЕРОВО-ГРОШОВОГО ОБІГУ ТА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В ТВОРАХ М.Х.БУНГЕ

Присвячено творчості видатного українського вченого-економіста, відомого громадського діяча, міністра фінансів Російської імперії (1882-1886) М.Х.Бунге. Висвітлено один із найбільш цікавих напрямів його наукової та політико-адміністративної діяльності, яким є грошово-кредитна політика та забезпечення стабільності національної грошової одиниці в контексті подальшого розвитку капіталістичних відносин і проведення низки реформ.

The article is dedicated to the creation of the prominent Ukrainian economist and scholar, famous public figure, minister of finance of the Russian Empire (1882-1889) - professor M.Bunge. It deals with one of the most interesting directions of his scientific, political and administrative activities, i.e. monetary and credit policy, stability of national monetary unit in the context of further development of capitalist relations and carrying out reforms.

В останнє десятиріччя в умовах інтелектуальної свободи творчості тема дослідження історії вітчизняної економічної думки стала особливо привабливою та цікавою для вчених-дослідників. На особливу увагу заслуговує в цьому контексті постать М.Х.Бунге, талановитої та всебічно обдарованої особистості, яка залишила глибокий слід у багатьох сферах своєї діяльності: в науці, освіті, культурі, політиці, господарській практиці.

Незважаючи на значний період, що відділяє нас від середини XIX ст., часу коли жив і творив М.Х.Бунге, сьогодні ми спостерігаємо значний інтерес, який виявляє наше суспільство до постаті Миколи Християновича в численних статтях і монографіях. І, на нашу думку, це не випадково, оскільки сьогодні суспільство, переживаючи період піднесення національної самосвідомості та позитивних економічних очікувань з надією дивиться в майбутнє та намагається осмислити своє недавнє минуле з метою вивчення власного позитивного досвіду господарювання.

Вивчення, узагальнення та використання наукових здобутків видатних співвітчизників – науковців, мислителів, громадських діячів, прогресивних політиків минулого – становить значний інтерес для сьогодення. Це твердження стосується і вивчення проблем паперово-грошового обігу та фінансово-кредитної системи, від стабільного стану якої багато в чому залежить подальший розвиток вітчизняної економіки.

Процес формування вітчизняної фінансової теорії відбувався на індивідуалістичному, приватно-власницькому фундаменті, який було закладено ще в другій половині XIX – на початку XX ст. різними течіями та школами фінансової науки.

Розвиток ринкових відносин у другій половині XIX ст. вимагав створення стабільної грошової та фінансово-кредитної системи. Потреба в реформуванні цієї системи вже давно назріла, викликала жвавий інтерес та обговорення в суспільстві. Одними з ключових питань були: шляхи проведення реформи кредитної системи, стабілізація грошової одиниці та питання, кому віддати регулюючі важелі – державі чи ринку і т.ін.

У 1862 р. уряд розпочав грошову реформу, яку втілював у життя С.Ю.Вітте. Він одержав пост міністра фінансів у 1892 р, змінивши на ньому Вишнеградського. Попередником Вишнеградського на цьому посту був професор Університету св. Володимира М.Х.Бунге (1881-1886). Власне саму реформу вдалось провести лише в 1895-1897 рр., але всі заходи, починаючи з 1862 р., не були даремними, вони стали етапом підготовки цієї реформи. Політика активного торговельного балансу (1882-1899) та активного платіжного балансу (1881-1897), форсування видобутку золота, ліквідація дефіциту бюджету, зовнішні позики – усі ці заходи уряду країни створили умови, за яких проведення грошової

реформи стало можливим. Ці заходи було спрямовано на укріплення грошової системи країни. Саме цей період – період підготовки реформи – становить для нас найбільший інтерес. На початку 80-х рр., як ми вже згадували, на посту міністра фінансів перебував М.Х.Бунге, який вживав заходів щодо стабілізації рубля на попередній срібній основі та докладав багато зусиль для впорядкування не лише грошової системи, а й податкової.

Теоретичну основу грошової реформи 1895-1897 рр. складала товарно-металева теорія грошей, яка бере свої витoki в класичній політекономії. Ця теорія визнавала, що гроші є товар, а також, що вартість грошей визнається грошовим матеріалом.

Ще в 1883 р. Бунге виступив з поданням, в якому, провівши історичний аналіз фінансових реформ, починаючи з XVIII ст. і закінчуючи реформами М.М.Сперанського та Е.Ф.Канкріна, запропонував обмежити реформу рішенням здійснювати платежі лише на золото. І хоча уряд побоювався таких рішучих кроків, пропозиція Бунге все ж справила свій позитивний вплив саме як постановка питання. Накопичення золота в казні в основному за рахунок митних зборів, яке було однією з основних умов при проведенні реформи, здійснив саме М.Х.Бунге. Погляди Бунге на проведення грошової реформи багато в чому збігалися з поглядами С.Ю.Вітте, що, безумовно, сприяло успішному їх завершенню.

Київські вчені, до яких відносимо і М.Х.Бунге, ясно розуміли, що важливою умовою функціонування економічної системи в умовах ринкових відносин є створення та збереження нормального грошового обігу та наявність стійкої грошової одиниці. Імперія після реформи 1861 р., вступаючи в епоху капіталізму, мала вкрай розлагоджені фінанси з хронічною інфляцією. У 1861 р. золота і срібна монети вийшли з обігу. Такий стан речей ускладнював приплив іноземних капіталів, що погіршувало стан економіки країни загалом. Економісти Київського університету бачили в налагодженні фінансово-кредитної системи шлях до підйому в промисловості, торгівлі та народного господарства в цілому.

Промовистим свідченням того, що питання паперово-грошового обігу та фінансово-кредитної системи було одним з найактуальніших у тогочасному суспільстві, є перелік праць університетських учених, присвячених даній тематиці: Антонович А.Я. "Теория бумажно-денежного обращения и государственные кредитные билеты" (1883), Вернадський І.В. "По поводу соч. Н.Бунге "Теория кредита" (1852), Воблий К.Г. "К вопросу о причинах современной дороговизны" (1915), Піхно Д.І. "Закон спроса и предложения" (1886), Піхно Д.І. "Комерческие операции Государственного банка" (1876), "Неразменные бумажные деньги в Англии. (по поводу сочинения Кауфмана)"; Сидоренко Г.Д. "Эпизод из финансовой истории Австрии" (1859); Яснопольський М.П. "О геогра-

© Л.В.Вернигора, 2005

фическом распределении государственных доходов и расходов России" (1891–97). Але безумовним лідером та беззаперечним авторитетом у розробці питання паперово-грошового обігу та фінансово-кредитної системи в другій половині XIX ст. був Микола Христіанович Бунге. Його перу належить ціла низка праць, присвячених даній тематиці: "Банковые законы и банковая политика" (1874), "Бумажные деньги и банковая система Северо-Американских штатов" (1867), "Главное банковое и торговое общество в С.-Петербурге" (1859), "Заметки о настоящем положении нашей денежной системы и средства к ее улучшению" (1888), "Кредит и крепостное право" (1859), "Неразменные банковые билеты во Франции с 1870 по 1878 г." (1878), "О восстановлении металлического обращения в России" (1877), "О восстановлении постоянной денежной единицы в России" (1878), "О денежных средствах России", "Об упорочении курса бумажных денег" (1868), "Ответ рецензенту по поводу разбора "Теории кредита" (1850), "Русские бумажные деньги (перевод А.Вагнера с доп. Н.Бунге)" (1871), "Ответ Г.Михайлову на разбор "Теории кредита" (1853) і т.д.

Найбільшого розголосу свого часу набула праця М.Х.Бунге "Теория кредита", яка стала його докторською дисертацією і була опублікована в "Современнике". У цій роботі Бунге писав, що кредит знищує негативний вплив, який створюється нерухливістю капіталів та бездіяльністю праці. Поміж багатьох інших питань учений досліджував питання впливу, який справляє кредит на багатство, добробут і труд шляхом збільшення капіталів і доходів; розподілу виробничих сил; заміни монети та грошей кредитними оборотними знаками.

Капітал, накопичений приватною особою і не знаходити свого застосування як кредит, або лягає в основу окремих промислових підприємств, або переходить до інших приватних осіб.

Бунге не сприймав твердження Сея стосовно того, що вироб купуються виробами. Його критика полягала в тому, що "...якщо товари не знаходять збуту, то їх занадто багато, і посиленна діяльність може призвести тільки до більшого загромодження ринків. Якби це було справедливим, якби застій у збуті виходив лише від надлишку: то потреби приватні були б задоволені повністю, і народний добробут знаходився б на вищому казковому шаблі свого розвитку. Однак, безсумнівно, що потреби випереджають виробництво, що останнє навряд чи може слідувати за ними; відповідно виробництво не може бути надмірним" [1, с. 147]. З цим твердженням ми не можемо погодитись сьогодні.

М.Бунге надає кредитним відносинам надзвичайно великого значення. Кредит, на його думку, "...створюючи нові знаряддя обігу, зовсім відмінні від грошей, не тільки обмежує їх вживання і зменшує витрати міні, але також надає обігу інші засади" [1, с. 156]. У цьому, вважає Бунге, полягає одна з головних причин народно-економічного значення кредиту. Відмінність між кредитними знаряддями обігу та іншими посередниками обміну Бунге вбачає в тому, що вони, передусім, утворені не виробництвом, а самими цінностями – їх обігом, і цінність їх є лише представницькою. Але головне те, що особливості кредитних оборотних знаків надають їм низку важливих переваг перед грішми, до яких Бунге зараховує такі: кредитні знаки постійно знаходяться у відповідності до потреб; низька їх вартість як для особи, що ними користується, так і для народного господарства в цілому; викликані потребою, вони існують доти, поки не реалізований кредит.

Серед недоліків, які містить у собі монета як засіб обігу, Бунге називає те, по-перше, що монета, задовольняючи лише суспільні потреби, вимагає значних затрат. Він стверджував, що монета в державі є машиною, яка приводить майно в обіг, отже, чим дешевша ця машина, тим більше виграють приватні особи і народне господарство. По-друге, цінність монети залежить від цінності матеріалу, з якого вона карбується. Зменшення цінності металевих грошей унаслідок здешевлення матеріалу, з якого зроблено монету, є шкідливим як для самої монети, так і для всього народного господарства. Тому всі економісти, розмірковуючи на цю тему, сходяться на тому, що найбездоганніші гроші мають бути найдешевшими, з гарантованою цінністю, завжди задовольняючи потреби в них самих. Бунге погоджується з теоретичними доказами того, що цінність грошей взагалі не залежить від матеріалу, з якого вони зроблені. "...Розглядаючи питання грошей абстрактно, ми могли б сказати, що гроші паперові, навіть не забезпечені обміном на дзвінку монету, які випускає уряд відповідно до потреби, яку вони задовольняють, – гроші самі досконалі ... і якщо випуск їх обмежений, то сама цінність їх може бути сталішою за цінність усяких інших грошей. Відповідно гроші паперові можуть складати таку саму хорошу запоруку для майбутнього обміну цінностей, як і металеві" [1, с. 162–163].

Будучи, особливо на початку творчої діяльності, прихильником свободи економічних відносин, Бунге болюче реагує на будь-який тиск: "... Уведення паперових грошей замість монети передбачить договір, умову, і при тому не зовсім вільні" [1, с. 167].

Для підтвердження своїх слів він наводить низку заходів, що запропонував Шитті, суть яких полягає в такому: випустити певну кількість паперових грошей відповідно до цінності монети, яка перебуває в обігу, і призначити термін, до якого монета є законним засобом обігу та коли вона з нього виходить, термін, до якого буде проводитись обмін її на паперові гроші, і термін, з якого монета буде обмінюватись на золото та срібло з призначенням "ажіо" на користь паперових грошей. Подібну систему Бунге називає "насилницькою" і "несправедливою", оскільки вона зобов'язує приватних осіб приймати паперові гроші – не кредитні знаки, обмінювані на монету, а цінності, створювані монополією, тому що вона вимагає від приватних осіб обміну монети – цінності реальної – на гроші, випущені державою за довільною ціною, що залежить від користування правом випуску грошей, цінність яких не пов'язана з цінністю обігу взагалі.

У 1878 р. виходить ще одна стаття Бунге на цю тематику під назвою "О восстановлении постоянной денежной единицы в России". Згідно з М.Х.Бунге, вона була поширена серед вузького кола читачів і не мала значення наукової праці або фінансового плану, оскільки "вчений твір вимагав би більш самостійних і глибоких здобутків; фінансовий план – більш детального викладення." Бунге мав на меті довести цією статтею нагальну потребу введення постійної грошової одиниці в державі, слідом за відновленням металевого обігу. Тому стаття являє собою короткий історичний огляд деяких подій у розвитку банківських білетів і паперових грошей у різних країнах світу. Умовно його можна поділити на два періоди. І період – 60-ті роки XVIII ст. – перша половина XIX ст., коли грошова система США і майже всіх європейських держав почала нормально функціонувати. Тут М.Х.Бунге розглядає девальвацію в

Росії та Австрії, нуліфікацію паперових грошей у США та Франції, а також відновлення розмінних банківських білетів в Англії. II період починається, за Бунге, в 1848 р. і триває "до теперішнього часу". Автор розглядає його в другій частині своєї статті, де звертає особливу увагу на фінансову систему Австрії, США, Італії, Франції та Росії.

У статті автор робить суттєві узагальнення та висновки, які мали реальне застосування в тогочасних умовах, в яких перебувала грошова система держави. Коротко суть їх полягає в такому.

1. Паперові гроші, які випускає безпосередньо уряд, без участі акціонерних привілейованих або непривілейованих банків, становлять більшу небезпеку, ніж нерозмінні банківські білети. "...При безпосередньому випуску паперових грошей державою немає ніякої сили, стримуючої фінансову адміністрацію; тоді як при випуску нерозмінних банківських білетів більш або менш незалежними кредитними установами останні протидіють надмірному випуску, і чим могутніший банк, тим він значиміший за своїм капіталом і за впливом своїх учасників на фінансові справи, тим вірогіднішим є результат здійснюваної протидії. Банки зацікавлені в тому, щоб білети їх не втратили від підвищення лажу і не зазнали нуліфікації, що рівнозначно знищенню або частини, або ж усього їх капіталу" [2, с. 37–38].

2. Сума випущених в обіг паперових грошей справляє головний вплив на курс векселя, але знецінення останнього не є різким і зростає відповідно до збільшення випуску паперових грошей. Більше того, "... в разі тимчасового припинення подальших випусків паперових грошей знищення їх починається не раніше, як після повернення накопиченого паперово-грошового капіталу на збудження підприємливості та на посилення споживання" [2, с. 39].

3. Наявність у внутрішньому обігу великої кількості монети є головною причиною стабільності курсу паперових грошей. Тому Бунге вважає одним з головних завдань фінансової політики поширення монети у внутрішньому обігу. Серед заходів, які сприяють цьому, він називає: "дозвіл застосовувати монету в приватних угодах, навіть при існуванні нерозмінних кредитних знарядь обігу, а потім, з настанням сприятливих умов для встановлення постійної грошової одиниці, вилучення паперових грошей і банківських білетів дрібної вартості" [2, с. 39].

4. Паперові гроші лише тоді є "правильним фінансовим ресурсом", коли вони виступають засобом, що полегшує відсоткові займи. "Само-собою зрозуміло, що відсоткові займи не можуть бути безмежні, точно так, як і випуски паперових грошей, і якщо останнім, при необмежених випусках, загрожує нуліфікація, то перші, за невідповідності засобів казначейства з прийнятими ним на себе обов'язками, ведуть до державного банкрутства, до припинення виплати відсотків і погашення по державному боргу" [2, с. 40].

5. Позики і випуски паперових грошей вимагають своєчасного збільшення державних прибутків. Бунге має на увазі те, що: "...кожній укладений відсотковий позиції має відповідати або новий, або додатковий постійний державний прибуток, повністю достатній для виплати відсотка і погашення по цьому боргу, а кожному випуску нерозмінних кредитних знарядь обігу повинен відповідати новий ресурс казначейства, достатній або для їх вилучення впродовж короткого терміну 4–6 років, або принаймні для виплати відсотків і

погашення по позиції, яка дозволяє вилучити паперові гроші з обігу" [2, с. 41].

6. Стосовно торговельного балансу, еміграції та імміграції капіталу Бунге вважав: "... Усе, що сприяє зменшенню закордонних платежів, які належить зробити країні з паперово-грошовим обігом, а тим більше все, що призводить до збільшення платежів, спрямованих із-за кордону, поліпшує вексельний курс і знижує лаж. ... Хоча платіжний баланс може бути не вигідним, а результат сприятливим, якщо до складу привозу входять знаряддя, що сприяють розвитку виробництва" [2, с. 41]. На думку автора, вищесказане пояснює явища, притаманні державі з паперово-грошовим обігом, таким як: схильність до встановлення високого митного тарифу з метою не тільки заступництва внутрішньої промисловості, але й зменшення суми ввозу з-за кордону товарів споживання; фінансова політика віддає перевагу внутрішнім позикам, а не зовнішнім, за винятком пропозицій особливо вигідних; держава докладає всіх зусиль, аби полегшити імміграцію капіталу, який призначається для землеробства, промисловості, кредитних операцій і торгівлі.

7. Хоч автор зазначає, що висота вексельного курсу і лажу багато в чому залежить від так званих психологічних причин, до яких у першу чергу належить політичне становище країни: стан війни, ймовірність потрясіння або зміни політичного курсу і взагалі будь-яка невизначеність або нестабільність, що, як показує історичний досвід, значною мірою впливає на вищезгадані показники.

8. У завершальному пункті своїх висновків Бунге говорить про те, що курс паперових грошей не завжди залежить від накопичення металевих готівки в банках.

У заключній частині роботи автор наводить перелік заходів, які можуть привести до встановлення постійної грошової одиниці в Росії, оскільки, незважаючи на тяжкі потрясіння, які пережила імперія, мається на увазі наперед Русько-Японська війна, встановлення постійної грошової одиниці Бунге вважає цілком реальною справою, а ресурс імперського уряду – достатнім для реалізації цього завдання. Тому першим кроком на цьому шляху має бути визначення політичних цілей, які прямо пов'язані з фінансовими. Стабільність політичної ситуації – мир у державі – створить необхідні умови і забезпечить кошти для повернення народному господарству міцної грошової системи. Щодо фінансової політики, то вона може розвиватися в двох напрямках: або в девальвації кредитного рубля, або у відновленні його номінальної ціни; нуліфікація ж означатиме катастрофу.

Відносно першого напрямку Бунге говорить: "...Девальвація становить природну і необхідну міру лише тоді, коли після значного зниження ціни паперових грошей курс їх зробився досить постійним, коли відновлення обміну полегшується достатнім запасом монети всередині країни. За таких умов девальвація приймає за відправну точку status quo, регулює дані стосунки, виводить грошову систему і народне господарство із стану невизначеності та коливань і нікому не завдає збитків; між тим як відновлення номінальної ціни паперових грошей виявляється і безплідною боротьбою з реальним фактом знецінення кредитних знарядь обігу, і дуже дорогою фінансовою операцією..." [2, с. 46]. Відсутність стійкого курсу кредитного рубля останніх десятиліть, протягом яких імперія вела війни, Бунге пояснює багатьма причинами, але за таких обставин він не бачить можливості визначити, в якому розмірі могла би відбуватися девальвація. У разі ж успішної

девальвації він бачить повернення до вільного обміну паперових грошей за встановленим курсом на монету, що в свою чергу вимагає запасу достатньої кількості монети як у внутрішньому обігу, так і в закладах, в яких відбуватиметься обмін.

І тут ми не можемо не помітити суперечності, яка полягає в таких словах: "І так очевидно, що мета фінансової політики має полягати не в девальвації, а у встановленні номінальної ціни кредитного рубля, і щоб відмовитись від досягнення цієї цілі, довелося б вирішення питання про грошову систему віддати розвитку подій і випадку" [2, с. 49]. І далі автор пропонує низку заходів, необхідних для відновлення загальної вартості кредитного рубля, серед яких: призупинення випуску і поступове вилучення кредитних білетів; збільшення державних доходів; укладання позик; призначення позик; реформування Державного банку.

При цьому він додає, що "...зменшення маси паперових грошей не повинно бути несподіваним і спочатку доведеться не погашати паперовий борг, а тільки фіндувати його, забезпечуючи підлягаючи вилученню кредитні білети вексельним і позиковим портфелями" [2, с. 50].

Щодо позик, то для досягнення вищезазначеної мети Бунге віддає перевагу "металевим" позикам за більш високі відсотки, але з випускним курсом облігацій, близьким до номінальної ціни. "Позичаючи на більш короткі терміни за високим відсотком, уряд може розраховувати і на високий випускний курс відсоткових паперів, і на зниження відсотків при великій кількості вільних капіталів" [2, с. 52].

З приводу призначення позик Бунге писав: "Добровільний обмін відсоткових паперів, виданих на нестійку грошову одиницю, на папери, писані на одиницю постійну, не є ще девальвацією. Якщо обіг фондів, виданих на кредитні рублі у фонди металеві, не може бути засобом всезагальним, то звідси ще не випливає, що він має бути відкинутий. Нарешті девальвація передбачить зниження номінальної вартості паперової грошової одиниці, тоді як і консолідація кредитних білетів, і конверсія відсоткових паперів, виданих на паперові рублі, розраховані на повернення останнім їх повної вартості" [2, с. 58].

Збільшення державних доходів, за Бунге, може відбуватися або за рахунок уведення нових податків, або за рахунок реформи старої податкової системи, або ж методом уведення надбавок до вже існуючих податків. Найперспективнішими йому видаються перші два варіанти.

Щодо реформування банківської системи, то Бунге виступає за перетворення Державного банку на привілейований акціонерний банк із збереженням на початковому етапі за державою широких прав і значення центрального закладу. "Що ж стосується можливого виникнення спекуляції, при перетворенні Державного банку на акціонерний, то її можна послабити, призначивши великий розмір для акцій ... і гра на підвищення курсів, заради експлуатації кишень дрібних капіталістів виявиться неможливою" [2, с. 61–62].

І на завершення автор підводить підсумок, говорячи, що "... відновлення постійної грошової одиниці в Росії і повернення кредитному карбованцю його номінальної вартості можуть стати безнадійними, якщо випуски кредитних білетів не припиняться, якщо монета буде, як раніше, витіснена з внутрішнього ринку, якщо система позик не буде відповідати завданням відновлення номінального курсу кредитного рубля, і якщо, нарешті, розви-

ток фінансових засобів не забезпечить завчасну виплату відсотків і погашення по державних позиках" [2, с. 63].

Дискутуючи щодо того, що є шкідливішим – кредитні білети чи відсоткові папери (опонент стверджує, що кредитні білети шкідливіші, тому що нібито платіж відсотків змушує фінансове управління бути обережним), Бунге говорить: "...Підписки на відсоткові позики інколи не вдавались державам, які були в змозі платити свої борги, тоді як випуск паперових грошей не зустрічав перепони до остаточного їх знецінення" [3, с. 15].

У відповідь на твердження автора проаналізованої роботи "От чего произошло падение курса российского рубля и что можно сделать для его повышения?" про недоцільність відсоткових позик Бунге говорить: "Подібні судження дуже переконливі для тих, хто не надає ніякого значення селянській власності і припиненню обов'язкових відносин між селянами і поміщиками, хто вірить, що Росія без сильної армії вселяє страх, хто вважає, що нам не потрібні іноземні капітали для підприємств, які вимагають сотень мільйонів карбованців" [3, с. 16].

Безвідсотковий борг по паперових грошах легко і далеко переходить за межі відсоткового, оскільки цей борг "по необхідності і в дійсності реалізується всередині держави" [3, с. 17].

Звичайно Бунге розумів бажаність фінансової незалежності, але не це, на його думку, є головною метою. "...Чим створюється вона, як не розвитком виробничих сил, успіхами народної освіти, вільної праці, забезпеченням приватної власності і гарним судом, накопиченням капіталів у руках народу, зміцненням грошової одиниці, відновленням металевого обігу та ін." [3, с. 35–36].

"Коли я зустрічаю гарячий захист паперових грошей і засудження відсоткових позик для вилучення цих грошей, то я не можу не поставити собі запитання: чиї інтереси водили пером красномовного захисника? Чи інтереси обмінних контор, що торгують напівімперіалами? – чи інтереси фабрикантів, гарно заробляючих унаслідок падіння курсу паперових грошей? – чи інтереси власників нерухомого майна, ціна якого зростає з небаченою швидкістю? Нарешті – чи інтереси видавництва, яке сподівається на збільшення кількості передплатників тоді, коли воно підлаштовується під смаки своїх передплатників?" [3, с. 36–37].

"Якби ми більше вчилися, більше знали і менш звexньо ставились до "схоластики", як почали називати у нас недавно політичну економію, то ми зрозуміли б, що нерозмінні паперові гроші, збагачуючи одних, зубожують інших, що ці гроші посилюють і підтримують коливання лажу, що коливання лажу відкриває нову сферу для легкої наживи, що надмірні фінансові ресурси, в якій би формі держава не користувалась ними, покладають на неї тяжкі жертви, і що думка про збагачення країни паперовими грiшми нічим не краща за пропонувані приватним особам способи нажити статок, не докладаючи труда і не роблячи заощаджень" [3, с. 39].

Звичайно ми не мали наміру в цій статті ідеалізувати погляди та практичну діяльність М.Х.Бунге, оскільки вони, як і будь-яка інша масштабна діяльність, не були позбавлені слабких сторін. М.Х.Бунге вважав необхідним уведення прибуткового податку, зменшив викупні селянські платежі, знищив "подушну подать" і намагався залучити до сплати податків "неподатні верстви", що послужило приводом для різких протестів та критики з боку останніх. Крім того, Микола Християнович був надзвичайно принциповою та чесною людиною і не допускав будь-яких компромісів, правдиво показуючи ситуа-

цію, тому всі бюджети за часів його керівництва були дефіцитними, чого не можна було сказати про його наступника Вишнеградського, який не відрізнявся подібною принциповістю. Ще одним негативним фактором, який не дозволив Бунге повністю впровадити задумане в життя, було звичайне невезіння. Неврожаї, які за шість років перебування Бунге на посту міністра фінансів були майже постійними, суттєво впливали на розрахунки. У той час ще не було чіткого плану реформ, що спричинило певну непослідовність пропонованих заходів. Крім того, невдалі позики, які потягли за собою падіння цін на хліб, коливання курсу рубля, крах окремих банків; надмірний протекціонізм у зовнішній торгівлі тощо були зайвим приводом для опонентів Бунге піддати його нищівній критиці. Та Бунге зберігав спокій, розуміючи результативність у майбутньому своїх дій і сподіваючись на розуміння та об'єктивну оцінку в майбутньому.

Але багато хто з сучасників М.Х.Бунге вже тоді зуміли оцінити його внесок у проведення фінансових реформ. М.Х.Бунге був одним з перших, хто не тільки теоретично, а й практично заклав основи майбутнього успіху грошової реформи. Його розуміння і популяризація ідеї необхідності налагодження фінансової системи, усвідомлення залежності від цього загального добробуту та процвітання народного господарства є вагомим особистим внеском Бунге у фінансову політику держави наприкінці XIX ст.

У 1897 р. було дозволено вільний обмін паперових кредитних рублів на золото за фактично існуючим курсом. У результаті реформи Державному банку було надано виключне право проводити емісію банкнот, які забезпечувались державним золотим запасом та обмінювались на золото, а грошовий обіг складався з кредитних білетів, золотої, срібної та дрібної мідної монети.

Із суто наукового погляду його заслуга полягає у виокремленні негативного значення розлагодження грошової системи для народного господарства, яке полягає в нестійкості та нерівномірності коливання товарних цін залежно від часу та місця, у нерівномірності впливу розлагоджених фінансів на різні верстви населення. Золото не є відокремленою одиницею виміру, а є реальним товаром, який також підлягає всім умовам попиту та пропозиції, але коливання цінності металу поширюється на всі товари.

Після перебування М.Х.Бунге на посту міністра фінансів російської імперії в 1887 р. його було призначено на посаду Голови Комітету міністрів. У 1895 р. М.Х.Бунге було нагороджено орденом святого Володимира I ступеня. В імператорському рескрипті говорилося: "У складній справі посилення матеріальних засобів уряду й одночасного полегшення податкового тягара народу невтомною старанністю вашою досягнуті були значні успіхи." [4, с. 12]. Невипадково В.Т.Судейкін ще в 1895 р. назвав реформи М.Х.Бунге "найкращою епохою в історії російських фінансів"

1. Бунге Н.Х. Теория кредита // Современник. – К., 1852. 2. Бунге Н.Х. О восстановлении постоянной денежной единицы в России. – К., 1878.. 3. Бунге Н.Х. Письма к Н.Р. автору исследования: "От чего произошло падение курса бумажного рубля и что можно сделать для его повышения?" – К., 1879. 4. Судейкин В.Т. Замечательная эпоха в истории русских финансов (очерк экономической и финансовой политики Н.Х.Бунге и И.А.Вышнеградского). – СПб., 1895. 5. Лортыкян Э.Л. История экономических реформ – Х., 1999. 6. Кованько Г.Л. Главнейшие реформы, проведенные Н.Х.Бунге в финансовой системе России. Опыт критической оценки деятельности Н.Х.Бунге как министра финансов (1881–1887). – Киев, 1901. 7. Витте С.Ю. Избранные воспоминания: В 2-х т.. – М., 1997. – Т. 1. 8. Министерство финансов. 1802–1902: В 2-х ч. – СПб., 1902. – Ч. 2.

Надійшла до редколегії 25.05.04

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 74

Редактор І. Нечаєва

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.

Засновник та видавець — Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Міністерства інформації України про державну реєстрацію засобів масової інформації КІ № 251 від 31.10.97. Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", директор Г.Л.Новікова. Адреса ВПЦ: 01033, Київ, б-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 3172, 239 3222; факс 234 0105



Підписано до друку 18.12.04. Формат 60x84^{1/8}. Вид. № 141. Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 7,0. Обл.-вид. арк. 10,0. Зам. № 25-2521.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01033, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43,

☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; (38044) 239 3158; факс (38044) 234 0105.

E-mail: vydav_polygraph@univ.kiev.ua

WWW: <http://vpc.univ.kiev.ua>