

ВІСНИК

Київського національного
торговельно-економічного
університету

Науковий журнал

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

№ 3⁽⁸³⁾ 2012

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

Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук

З М І С Т

ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

ЛІГОНЕНКО Л.	Оцінка інноваційності економіки України в міждержавних рейтингах	5
ГЕРАСИМЕНКО А.	Монополія та економічна влада: історико-економічний аналіз	23
МІНЯЙЛО В.	Організація електронних державних закупівель	36

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

МАКСЮТА А., ЧУГУНОВ І.	Бюджетна складова суспільного розвитку	45
BAGHDASARYAN A.	Problems of pension system reforms in the countries with transition economy	55
ПИЛЬТЯЙ О.	Фінансові механізми публічно-приватного партнерства	63
ПОЛЧАНОВ А.	Фінансова стратегія страховика на світовому ринку	75

ОБЛІК ТА АУДИТ

СЛЬОЗКО Т.	Розвиток бухгалтерського обліку в інституційному середовищі	84
------------	---	----

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПСИХОЛОГІЇ

КОРОЛЬЧУК В.	Діагностика впливу психотравмуючих факторів на особистість	94
САМОЙЛОВ О.	Антиномічне протистояння категоріальної та операційної складових мислення	105

СТАРИК В.	Особливості прояву деформаційних змін фахівців-рятувальників	114
ЛАГУТІНА Т.	Організаційна культура у проблемному інституційному середовищі	123
ОНІЩЕНКО Н., ЦІЦЕЙ Р.	Особливості встановлення психологічного контакту "психолог-клієнт"	131
ТИТАРЕНКО А.	Зміни типової поведінки фахівців-рятувальників на різних етапах професіогенезу	140

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ
"Вісник КНТЕУ"**

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;

ПРИТУЛЬСЬКА Н.В. – заступник головного редактора;
**ГУЛЯЄВА Н.М., ЛАГУТІН В.Д., ЛІГОНЕНКО Л.О., МНИХ Є.В.,
НАПАДОВСЬКА Л.В., РОМАТ Є.В., СУСІДЕНКО В.Т., ТКАЧЕНКО Т.І.,
ЧУГУНОВ І.Я.** – члени редакційної колегії з економічних наук; **ІВАНОВА Н.В.,
КОРОЛЬЧУК М.С., КОРОЛЬЧУК В.М., САМОЙЛОВ О.С., СТАСЮК В.В.** –
члени редакційної колегії з психологічних наук; **ПЕРЕСІЧНИЙ М.І., МЕРЕЖКО Н.В.**
– члени редакційної колегії з технічних наук; **ГАЛЯНТИЧ М.К., ГУРЖІЙ Т.О.,
ЛАДИЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М., МИРОНЕНКО Н.М., ЯРМИШ О.Н.** – члени
редакційної колегії з правових наук; **ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., КУЛАГІН Ю.І.,
ОГОРОДНИК І.В., ПАВЛОВСЬКИЙ В.В., ШКЕПУ М.О.** – члени редакційної
колегії з філософських наук; **БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д., КОРОЛЕВ Б.І.,
ОРЛЕНКО В. І., ПОЛУРЕЗ В.І.** – члени редакційної колегії з історичних наук;
МЕЛЬНИЧЕНКО С.В. – відповідальний секретар

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач
Київський національний торговельно-економічний університет.

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

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

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2012 рік – 21910

Підписано до 11.06.2012. Ум. друк. арк. 10,4. Тираж 250 пр. Зам. 631.
Адреса редакції, видавця, виготовлювача: вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156.
Телефон редакції 518-90-92, факс: 513-85-36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua.

Надруковано на обладнанні КНТЕУ.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 359 від 14.03.2001.

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 6 від 30.03.2012).
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,
дозволяються лише зі згоди автора та редакції

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

ЛИГОНЕНКО Л.	Оценка инновационности экономики Украины в межгосударственных рейтингах	5
ГЕРАСИМЕНКО А.	Монополия и экономическая власть: историко-экономический анализ	23
МИНЯЙЛО В.	Организация электронных государственных закупок	36

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

МАКСЮТА А., ЧУГУНОВ И.	Бюджетная составляющая общественного развития	45
БАГДАСАРЯН А.	Проблемы реформирования пенсионной системы в странах с переходной экономикой	55
ПЫЛЬТЯЙ А.	Финансовые механизмы публично-частного партнерства	63
ПОЛЧАНОВ А.	Финансовая стратегия страховщика на мировом рынке	75

УЧЁТ И АУДИТ

СЛЕЗКО Т.	Развитие бухгалтерского учета в институциональной среде	84
------------------	---	----

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГИИ

КОРОЛЬЧУК В.	Диагностика влияния психотравмирующих факторов на личность	94
САМОЙЛОВ А.	Антиномическое противостояние категориальной и операционной составляющих мышления	105
СТАРИК В.	Особенности проявления деформационных изменений специалистов-спасателей	114
ЛАГУТИНА Т.	Организационная культура в проблемной институциональной среде	123
ОНИЩЕНКО Н., ЦИЦЕЙ Р.	Особенности установления психологического контакта "психолог-клиент"	131
ТИТАРЕНКО А.	Изменения типичного поведения специалистов-спасателей на разных этапах профессиогенеза	140

C O N T E N T

STATE AND ECONOMY

LIGONENKO L.	Evaluation of innovativeness of Ukraine's economy in international ratings	5
GERASYMENKO A.	Monopoly and economic power: historical and economic analysis	23
MINYAILO V.	Organization of electronic state purchases	36

FINANCE AND BANKING

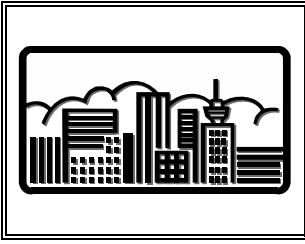
MAKSUTA A., CHUGUNOV I.	Budget component of social development	45
BAGHDASARYAN A.	Problems of pension system reforms in the countries with transition economy	55
PYLTIAIY O.	Financial mechanisms of public-private partnership	63
POLCHANOV A.	Insurer's financial strategy on the world market	75

ACCOUNTING AND AUDIT

SLYOZCO T.	Development of record-keeping in institutional environment	84
-------------------	--	----

CURRENT PROBLEMS OF PSYCHOLOGY

KOROLCHUK V.	Diagnose of stressful factors on a personality	94
SAMOILOV A.	Antinomic categorical opposition of categorical and operating components of thinking	105
STARYK. V.	Peculiarities of deformation changes manifestation of rescue-specialsts	114
LAHUTINA T.	Organizational culture in an unsuitable institutional environment	123
ONISHCHENKO N., TSITSEY R.	Peculiarities of establishing psychological contact "the psychologist-client"	131
TYTARENKO A.	Changes in typical behavior of rescue-experts on different stages of their professional development	140



УДК [339.9:005.336.6]:33.001.76(477)

ЛІГОНЕНКО Лариса, д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки підприємництва КНТЕУ

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В МІЖДЕРЖАВНИХ РЕЙТИНГАХ

Узагальнено інформацію щодо рейтингових систем, які використовуються для порівняння інноваційності економік окремих країн. Ідентифіковано місце України в міждержавних порівняннях та фактори, що його обумовлюють. Визначені найбільш проблемні аспекти формування та реалізації інноваційного потенціалу України, які потребують першочергового вирішення на державному та на місцевому рівнях.

Ключові слова: інноваційність економіки, інноваційний розвиток, міжнародні рейтинги, рейтингова система, міждержавні порівняння, рейтингові оцінки.

У наукових і політичних колах України постійно обговорюються питання, пов'язані зі станом інноваційно-технологічної діяльності в контексті стратегічних напрямів розвитку національної економіки. Доведено, що конкурентоспроможною може бути країна, яка приділяє належну увагу своєму інноваційному розвитку, стимулює інноваційну активність та технологічні зрушення, ефективно використовує можливості транснаціональної та регіональної глобалізації (інтеграції).

Україна представлена в багатьох рейтингах впливових міжнародних організацій, які безпосередньо або частково пов'язані з оцінкою її конкурентоспроможності, інноваційно-технологічного стану [1; 2]. Беручи до уваги вагомість інноваційної складової розвитку в умовах переходу до економіки знань, вплив інноваційних чинників на конкурентоспроможність економіки, необхідно систематизувати основні підходи до стратифікації країн і визначення місця України у міждержавних порівняннях.

Метою статті є узагальнення інформації щодо рейтингових систем, які використовуються в міждержавних порівняннях інновацій-

ності; ідентифікація місця України та визначення факторів, що його обумовлюють, на основі вивчення методології оцінювання. Це дозволить у подальшому визначити пріоритетні напрями подолання слабких місць і прискорення інноваційного розвитку нашої держави, що є передумовою не лише підвищення її рейтингових оцінок, а й зростання інвестиційної привабливості.

Інноваційні процеси, їх передумови та наслідки, вплив на конкурентоспроможність економік окремих країн оцінюються різними організаціями та інститутами. Доцільно розглянути найбільш визнані підходи (рейтингові системи).

1. ГЛОБАЛЬНИЙ ІНДЕКС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Висвітлення конкурентоспроможності окремих країн є одним із найважливіших напрямів діяльності щорічного Всесвітнього економічного форуму, що проводиться в Давосі (Швейцарія). Дослідження охоплює широке коло питань: виявлення і аналіз чинників найбільшого впливу на конкурентоспроможність, проведення порівняльного аналізу відповідних показників стосовно більшості країн світу, розробка рекомендацій щодо механізмів покращання конкурентоспроможності окремих країн і регіонів, а також надання узагальнених рекомендацій. Результати проведеного дослідження оприлюднюються у звіті *The Global Competitiveness Report* [3].

Рейтинг конкурентоспроможності визначається на основі методики обрахунку Глобального індексу конкурентоспроможності, яка була розроблена професором К. Сала-і-Мартіном у 2004 р. Для аналізу конкурентоспроможності економік світу використовуються загальнодоступні статистичні дані та результати опитування більше ніж 1300 незалежних експертів із різних країн і сфер діяльності (керівників компаній) за 12 групами показників, а саме: державні інститути, інфраструктура, макроекономічні умови, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність товарних ринків, ефективність ринку праці, розвиток фінансових ринків, технологічна готовність, обсяг ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації.

Глобальний індекс конкурентоспроможності формується на основі розрахунку 12 підіндексів, згрупованих у три групи: базові умови розвитку, фактори-каталізатори (підвищувачі ефективності) та фактори інновацій та розвитку. Перелік оціночних параметрів та їх значущість у загальній оцінці представлено в *табл. 1*. Детальна інформація щодо оціночних показників та їх призначення наведена у звітах [3; 4].

Інформація щодо динаміки індексу глобальної конкурентоспроможності України в цілому й у розрізі складових рейтингу представлена в *табл. 2*.

Таблиця 1

Складові Глобального індексу конкурентоспроможності та їх значущість

Назва субіндексу (складника) та його параметри	Значущість, % у загальній оцінці та в межах субіндексу
БАЗОВІ ВИМОГИ	
1. Інститути	25
<i>А. Державні інститути:</i>	75
- права власності (права власності, захист прав інтелектуальної власності);	20
- етика і корупція, довіра політикам;	20
- тиск (незалежність судочинства, фаворитизм у процесі ухвалення рішень державними чиновниками);	20
- неефективність уряду (державні розтрата, тягар державного контролю, ефективність законодавчої бази, прозорість вироблення урядом політичного курсу);	20
- безпека (витрати бізнесу внаслідок тероризму, злочинності і насильницьких дій; організована злочинність; надійність поліції)	20
<i>Б. Приватні інститути:</i>	25
- корпоративна етика (етична поведінка компаній);	50
- підзвітність (міцність стандартів аудиту і звітності, ефективність корпоративних органів управління; захист інтересів міноритарних акціонерів)	50
2. Інфраструктура	25
<i>А. Загальна інфраструктура</i> (якість загальної інфраструктури)	50
<i>Б. Окремі інфраструктури</i> (якість доріг; якість залізничної інфраструктури; якість інфраструктури портів; якість інфраструктури повітряного сполучення; наявний пасажирооборот; якість електропостачання; телефонні лінії)	50
3. Макроекономічна стабільність (державний профіцит/дефіцит; національні заощадження; інфляція; спред процентної ставки; державний борг)	25
4. Здоров'я і початкова освіта	25
<i>А. Охорона здоров'я</i> (вплив малярії на бізнес; коефіцієнт захворюваності малярією; вплив туберкульозу на бізнес; коефіцієнт захворюваності туберкульозом; вплив ВІЧ/СНІД на бізнес; рівень розповсюдження ВІЧ; дитяча смертність; тривалість життя)	50
<i>Б. Початкова освіта</i> (якість початкової освіти; захворювання в початкових навчальних закладах; витрати на освіту)	50
ПІДСИЛЮВАЧІ ЕФЕКТИВНОСТІ	
5. Вища освіта і професійна підготовка	17
<i>А. Кількісне значення освіти</i> (зарахування до середніх навчальних закладів, зарахування до вищих навчальних закладів; витрати на освіту)	33
<i>Б. Якість освіти</i> (якість системи освіти; якість навчання математичним і природним наукам; якість управління в школах; доступ до мережі Інтернет у школах)	33
<i>В. Навчання без відриву від виробництва</i> (наявність спеціалізованих послуг у сфері досліджень і професійної підготовки; рівень професійної підготовки персоналу)	33

Назва субіндексу (складника) та його параметри	Значущість, % у загальній оцінці та в межах субіндексу
6. Ефективність товарного ринку	17
<i>А. Конкуренція:</i>	67
- внутрішня конкуренція (інтенсивність внутрішньої конкуренції; рівень домінування на ринку; ефективність антимонопольної політики; об'єкт і ефект оподаткування; загальна норма оподаткування, кількість процедур, необхідних для відкриття бізнесу; час, необхідний для відкриття бізнесу; витрати на проведення антимонопольної політики);	50
- зовнішня конкуренція (існування торгових бар'єрів; торгово-зважена тарифна ставка; обсяг іноземної власності; вплив норм щодо здійснення прямих іноземних інвестицій на бізнес; тягар митних процедур; відсоток імпорту у ВВП)	50
<i>Б. Якість характеристик попиту</i> (рівень орієнтації на споживача; вимогливість покупця)	33
7. Ефективність ринку праці	17
<i>А. Гнучкість</i> (співпраця у відносинах між працівниками і працедавцями; гнучкість визначення заробітної плати; непрямі витрати на робочу силу; стабільність зайнятості; практика найму і звільнення; обсяг і ефективність оподаткування; загальна норма оподаткування; витрати на звільнення)	50
<i>Б. Ефективне використання талантів</i> (оплата праці і продуктивність; довіра професійному менеджменту; частка жінок у трудових ресурсах)	50
8. Розвиненість фінансового ринку	17
<i>А. Ефективність</i> (розвиненість фінансового ринку; фінансування за допомогою національного фондового ринку; доступність кредитів; доступність венчурного капіталу; обмеження потоків капіталу; надійність захисту інвесторів)	50
<i>Б. Кредитоспроможність і довіра</i> (стійкість банків; регулювання фондових бірж; індекс юридичних прав)	50
9. Технологічний рівень (доступність останніх технологій; освоєння технологій на рівні компаній; законодавство щодо інформаційно-комунікаційних технологій; прямі іноземні інвестиції і передача технологій; користувачі мобільних телефонів; користувачі Інтернету; персональні комп'ютери; користувачі ширококутного Інтернету)	17
10. Розмір ринку (індекс розміру внутрішнього ринку; індекс розміру зовнішнього ринку)	17
ІННОВАЦІЇ ТА РОЗВИТОК	
11. Конкурентоспроможність бізнесу	50
<i>А. Бізнес-мережі і допоміжні галузі</i> (кількість внутрішніх постачальників; якість внутрішніх постачальників; стан розвитку бізнес-кластерів)	50
<i>Б. Складність операцій і стратегій компанії</i> (характер конкурентної переваги; ширина ланцюжка доданої вартості; контроль міжнародного розповсюдження; складність виробничих процесів; рівень маркетингу; готовність делегувати повноваження; довіра професійному менеджменту)	50
12. Інновації (інноваційний потенціал; якість науково-дослідних інститутів; витрати компаній на наукові дослідження і розробки; співпраця між університетами і промисловістю у сфері наукових досліджень; закупівлі державою високотехнологічної продукції; наявність учених і інженерів; кількість патентів на корисні моделі; захист прав інтелектуальної власності)	50

Таблиця 2

Результати України в рейтингу оцінки Глобального індексу конкурентоспроможності у 2007–2012 рр.

Складові індексу	2007–2008		2009–2010		2011–2012	
	рейтинг	бал	рейтинг	бал	рейтинг	бал
Глобальний індекс конкурентоспроможності	73	3.98	82	3.96	82	4.00
Базові вимоги	90	4.06	94	3.96	98	4.18
<i>1. Державні та приватні інституції</i>	115	3.12	120	3.10	131	2.98
<i>2. Інфраструктура</i>	77	3.09	78	3.39	71	3.87
<i>3. Макроекономічна стабільність</i>	82	4.67	106	3.96	112	4.21
<i>4. Охорона здоров'я та початкова освіта</i>	74	3.57	68	5.41	74	5.64
Підсилювачі ефективності	66	3.93	68	4.05	74	4.00
<i>5. Вища освіта й професійна підготовка</i>	53	4.20	46	4.38	51	4.58
<i>6. Ефективність ринку товарів</i>	101	3.74	109	3.74	129	3.58
<i>7. Ефективність ринку праці</i>	65	4.30	49	4.57	61	4.44
<i>8. Рівень розвитку фінансового ринку</i>	85	3.96	106	3.56	116	3.39
<i>9. Оснащення новітніми технологіями</i>	93	2.75	80	3.37	82	3.47
<i>10. Розмір ринку</i>	26	4.67	29	4.67	38	4.54
Фактори інновацій та розвитку	75	3.52	80	3.42	93	3.29
<i>11. Рівень розвитку бізнесу</i>	81	3.83	91	3.63	103	3.48
<i>12. Інновації</i>	65	3.22	62	3.21	74	3.11

За результатами оцінювання Глобального індексу конкурентоспроможності за 2011–2012 рр. Україна посіла 82 місце серед 142 країн із індексом конкурентоспроможності 4.0, в тому числі в розрізі складових оцінки:

- базові вимоги: 98 місце, індекс 4.18;
- підсилювачі ефективності – 74 місце, індекс 4.00;
- фактори розвитку та інноваційного потенціалу – 93 місце, індекс 3.29.

Найнижчу оцінку отримала третя складова – насамперед, за рахунок негативної оцінки рівня розвитку бізнесу. Інноваційні фактори розвитку, які характеризують безпосередньо інноваційний потенціал і ступінь його реалізації, отримали оцінку вищу за середньорейтингову, зокрема: вища, середня та професійна освіта – 46 місце; інновації – 63 місце; інфраструктура – 68 місце.

Більш низьку, ніж загальнорейтингова, оцінку має складова технологічної готовності – 82 місце, яка оцінює доступність останніх

технологій; освоєння технологій на рівні компаній; стан законодавства щодо інформаційно-комунікаційних технологій; прямі іноземні інвестиції і передачу технологій; динаміку користувачів мобільних телефонів, Інтернету, персональних комп'ютерів, доступу до широкосмурового Інтернету.

Порівняно з попереднім звітом (за 2010–2011 рр.) Україна покращила свій рейтинг на 7 позицій (89 місце), але слід зазначити, що у попередні роки оцінка стану конкурентоспроможності її економіки світовим товариством була суттєво вищою, наприклад, у 2008–2009 рр. вона посідала 72 місце.

Найкращий результат серед складових індексу конкурентоспроможності України має субіндекс оцінки макроекономічного середовища, який зріс у порівнянні зі звітом за 2009–2010 рр. на 0.25 бала. Позитивні результати зафіксовано також у сфері охорони здоров'я та початкової освіти (+0.23 бала), вищої освіти й професійної підготовки (+0.2 бала), оснащення новітніми технологіями (+0.1 бал). На жаль, за іншими складовими рейтингу оцінки погіршилися.

У контексті дослідження слід звернути увагу на погіршення в розрізі складових індексу "інновації" (у порівнянні зі звітом 2010–2011 рр.):

- інноваційна спроможність – 37 місце проти 32;
- якість науково-дослідних інститутів – 68 місце проти 56;
- взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері досліджень і розвитку – 72 місце проти 64;
- державні закупівлі новітніх технологій і продукції – 112 місце проти 85.

У першу п'ятірку лідерів рейтингу увійшли Швейцарія (індекс конкурентоспроможності 5.74), Сінгапур (5.63), Швеція (5.61), Фінляндія (5.47) та США (5.43). Серед пострадянських країн у рейтингу представлені такі держави: Росія – 66 місце (індекс конкурентоспроможності – 4.21), Грузія – 88 (3.95), Вірменія – 92 (3.89), Молдова – 93 (3.86).

2. ІНДЕКС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІЖНАРОДНОГО ІНСТИТУТУ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ

Міжнародний інститут розвитку менеджменту (International Institute of Management Development, IMD) – неприбуткова навчально-дослідницька структура. Утворений у 1990 р. шляхом злиття двох незалежних дослідницького і навчального центрів менеджменту: ІМІ (Женева, 1946) та ІМЕДЕ (Лозанна, 1957). Міжнародний інститут розвитку менеджменту готує досвідчених спеціалістів з економіки: щорічно випускає понад 8 тис. слухачів майже 100 національностей. Крім навчальної роботи інститут проводить власні економічні дослідження, зокрема останні 20 років готує звіт "IMD World Competitiveness Yearbook", в якому оцінює індекс та рейтинг конкурентоспроможності окремих країн світу [5].

Рейтинг конкурентоспроможності країн відображає здатність національних систем управління створити сприятливі умови і конкурентоздатне середовище для об'єктів підприємницької діяльності. Об'єктами оцінювання є 4 групи показників (які, у свою чергу, оцінюються за 5 субфакторами), зокрема:

економічні показники (78 критеріїв) оцінюють досягнення країни у розвитку внутрішньої економіки, міжнародної торгівлі, залученні міжнародних інвестицій, забезпеченості зайнятості населення, а також стан державних фінансів;

ефективність уряду (урядової політики) (71 критерій) оцінюється за такими напрямками: державні фінанси, податково-бюджетна політика, інституційні рамки, бізнес-законодавство;

ефективність бізнесу (68 критеріїв). Ця група показників оцінює ступінь стимулювання національним середовищем підприємств до роботи в інноваційній та іншій господарській діяльності, оцінюючи їхні досягнення за показниками: продуктивності та ефективності (в розрізі секторів економіки – сільське господарство, промисловість, сфера послуг), оплати праці, залучення іноземної робочої сили, розвитку фондового ринку та доступу до нього інвесторів;

інфраструктура (114 критеріїв). Її розвиток оцінюється в розрізі параметрів базової, наукової, медичної інфраструктури та стану навколишнього середовища, освітньої інфраструктури та захисту авторських прав.

Показники, що визначають передумови інноваційності економіки, містяться в підгрупі "Інфраструктура" та представлені двома напрямками:

наукова інфраструктура: загальні витрати на дослідження та розробки на душу населення (доларів США), витрати на дослідження та розробки персоналу в бізнесі; витрати на дослідження та розробки персоналу в бізнесі на душу населення; кількість присуджених Нобелівських премій;

освітня інфраструктура: загальний обсяг державних витрат на освіту на душу населення; студентська мобільність (за межі країни).

Результати реалізації передумов інноваційності опосередковано оцінюються за такими показниками, як: рівень продуктивності праці, експорт та імпорт товарів та послуг у розрізі секторів економіки (промисловість, сільське господарство, послуги).

Усього для вимірювання конкурентоспроможності застосовують 314 критеріїв, із них 128 – статистичні індикатори, які надають міжнародні й національні статистичні організації та офіси партнерів із 57 країн; 73 критерії носять ознайомчий характер та не використовуються для розрахунків; для оцінки решти 113 критеріїв потрібні дані щорічного спеціального обстеження 4 тис. респондентів із різних країн

(у 2011 р. було опитано 4935 керівників, у середньому 84 особи на одну країну). Вимогою до респондентів є проживання в цій країні впродовж періоду оцінювання.

У 2011 р. за рейтингом Міжнародного інституту розвитку менеджменту Україна посіла 57 місце серед 59 оцінюваних країн із індексом конкурентоспроможності 51.454 (максимальне значення дорівнює 100). Порівняно з 2010 р. її позиція залишалася незмінною. Лідерами рейтингу є: Гонконг, США, Сінгапур; серед Європейських країн – Швеція, серед країн СНД – Казахстан (36 місце). Російська Федерація піднялася з 51 на 49 місце. Детальна інформація щодо динаміки індексу конкурентоспроможності України в розрізі складових цього рейтингу представлена в *табл. 3*.

Таблиця 3

Місце України в рейтингу Міжнародного інституту розвитку менеджменту в 2007–2011 рр. [6]

Показники	2007	2008	2009	2010	2011
Загальна оцінка, у т.ч. за складовими:	46	54	56	57	57
- економічні показники	43	50	55	55	45
- ефективність уряду	48	52	56	56	58
- ефективність бізнесу	46	52	53	54	55
- інфраструктура	47	46	48	41	48

Необхідно звернути увагу, що за останні 5 років аналітики Міжнародного інституту розвитку менеджменту все більш негативно оцінюють ситуацію, яка склалася в Україні, про що свідчить погіршення її рейтингу (на 11 позицій за 5 років). Особливо суттєве погіршення спостерігається за складовими "ефективність уряду" та "ефективність бізнесу". Стабільно більш високу, ніж загальна рейтингова оцінка, має складова інфраструктури, серед якої найвищі оцінки отримав стан освітньої (33 місце) та наукової інфраструктури (43 місце). На жаль, позитивні зрушення 2010 р. (зростання оцінок на 10 позицій) закріпити не вдалося.

3. ІНДЕКС ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Індекс економіки знань – комплексний показник, що характеризує рівень розвитку економіки, заснованої на знаннях, у країнах і регіонах світу – розроблюється групою Світового банку в рамках спеціальної програми "Знання для розвитку" для оцінки здатності країн створювати, приймати і поширювати знання [7]. Передбачається, що Індекс повинен використовуватися державами для аналізу проблемних моментів у їх політиці та вимірювання готовності країни до переходу на модель розвитку, засновану на знаннях.

В основі розрахунку Індексу лежить запропонована Світовим банком "Методологія оцінки знань", яка містить комплекс зі 109 структурних і якісних показників, об'єднаних у чотири основні групи (часткові індекси).

Індекс економічного та інституційного режиму – оцінює умови, в яких розвиваються економіка і суспільство в цілому. Об'єктами оцінювання є: економічне і правове середовище, якість регулювання, розвиток бізнесу і приватної ініціативи, здатність суспільства та його інститутів до ефективного використання існуючих і створення нових знань.

Індекс освіти – оцінює рівень освіченості населення та наявність у нього стійких навичок створення, розповсюдження і використання знань; містить показники грамотності дорослого населення, співвідношення осіб, що навчаються (студентів і школярів) до кількості осіб відповідного віку, а також низки інших показників.

Індекс інновацій – оцінює стан розвитку національної інноваційної системи щодо готовності до сприйняття і адаптації глобальних знань для місцевих потреб, а також спроможності до створення нових знань і заснованих на них нових технологій. Ураховує кількість наукових працівників, зайнятих у сфері НДДКР; кількість зареєстрованих патентів, кількість і тираж наукових журналів та ін.

Індекс інформаційних і комунікаційних технологій – оцінює рівень розвитку інформаційної та комунікаційної інфраструктури, яка сприяє ефективному розповсюдженню та обробці інформації. Ураховує наявність мобільних телефонів, комп'ютерів, телебачення, газет на 1000 осіб, кількість користувачів Інтернету та доступність інтернет-комунікацій, наявність електронного уряду (ступінь надання електронних послуг державними інституціями), масштаби використання Інтернету в бізнесі, витрати на інформаційно-комунікаційні технології (у % до ВВП) та ін.

Методологія оцінки знань передбачає розрахунок двох зведених індексів:

- *індекс економіки знань* – комплексний показник для оцінки ефективності використання країною знань з метою її економічного та суспільного розвитку. Характеризує рівень розвитку тієї чи іншої країни або регіону по відношенню до економіки знань. Обчислюється як середнє значення з чотирьох індексів – індексу економічного та інституційного режиму, індексу освіти, індексу інновацій та індексу інформаційних технологій і комунікацій.
- *індекс знань* – комплексний економічний показник для оцінки здатності країни створювати, приймати і поширювати знання. Характеризує потенціал тієї чи іншої країни або регіону по відношенню до економіки знань. Обраховується як середня величина трьох з індексів – індексу освіти, індексу інновацій та індексу інформаційних технологій і комунікацій.

За кожною групою показників і за зведеними індексами країнам виставляється оцінка у балах – від 1 до 10. Чим вищий бал, тим вище оцінюються досягнення або готовність країни.

Динаміка зведених індексів економіки знань та їх складових по Україні у порівнянні з середньоєвропейськими та середньосвітовими показниками за 1995, 2000 та 2009 рр. [7] представлена в таблиці 4.

Таблиця 4

Динаміка індексу економіки знань та його складових по Україні, середньоєвропейські та середньосвітові показники за 1995–2009 рр.

Регіон (країна)	Роки	Зведені індекси		Часткові індекси (субіндекси)			
		індекс економіки знань	індекс знань	економічний та інституційний режим	інновації	освіта	інформаційно-комунікаційні технології
Україна	2009	6.0	6.58	4.27	5.83	8.15	5.77
	2000	5.63	6.43	3.21	6.35	8.19	4.75
	1995	5.97	6.89	3.18	6.10	8.26	6.32
Східна Європа	2009	8.76	8.78	8.71	9.27	8.29	8.78
	2000	8.97	8.95	9.05	9.33	8.51	9.00
	1995	8.95	9.04	8.69	9.21	8.66	9.25
Світ	2009	5.95	6.19	5.21	8.11	4.24	6.22
	2000	6.24	6.56	5.26	8.12	4.47	7.10
	1995	6.35	6.86	4.84	8.20	4.85	7.52

За останнім дослідженням, проведеним у 2009 р., індекс економіки знань України вперше став вищим за середньосвітовий (відповідно 6.0 та 5.95). Водночас він нижчий за середньоєвропейський (відповідно 6.0 та 8.76), хоча існуючий розрив має тенденцію до скорочення.

Аналіз динаміки значень зведених індексів свідчить, що впродовж 1995–2009 рр. індекс економіки знань України істотно не змінився (збільшився тільки на 0.03). Незважаючи на незначний рівень позитивних зрушень, потрібно зауважити, що це відбулося в умовах, коли європейський індекс погіршився на 0.19 бала, а середньосвітовий на 0.4.

У процесі аналізу складових індексу знань виявлено, що найнижчу оцінку має впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (5.77 бала), при стабільно високій оцінці рівня освіти (8.15 бала). Значення індексу економіки знань суттєво нижче за індекс знань за рахунок негативної оцінки економічного режиму стимулювання знань, рівень якого отримав лише 4.27 бала.

Усі складові індексу знань мають тенденцію до зменшення в порівнянні не лише з 2000 р., а й із 1995 р. Так, оцінка інноваційності економіки скоротилася з 6.1 до 5.83; освіти – з 8.26 до 8.15; інформаційно-комунікаційних технологій – з 6.32 до 5.77 балів. Тобто зростання індексу економіки знань відбулося не за рахунок власних досягнень, а з урахуванням динаміки оцінок інших країн (визначенню

рейтингу передусе процедура нормування оцінок). Отже, зростання індексу економіки знань відбулося головним чином за рахунок підвищення значення індексу економічного стимулювання, який збільшився з 3.18 до 4.27 балів.

4. ГЛОБАЛЬНИЙ ІНДЕКС ІННОВАЦІЙ

Глобальний індекс інновацій обчислюється з 2007 р. INSEAD Business School у співпраці з Alcatel-Lucent, компанією Booz, Конфедерацією індійської промисловості і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (спеціалізована установа ООН). Доцільність проведення цього спеціалізованого глобального дослідження обумовлена визнанням ключової ролі інновацій як рушійної сили економічного зростання і процвітання. При розрахунку цього індексу використовується широкий перелік оціночних показників. Глобальний індекс інновацій визнано цінним інструментом для полегшення державно-приватного діалогу, в якому політики, лідери бізнесу та інші зацікавлені сторони на постійній основі можуть оцінювати стан і прогрес у впровадженні інновацій.

Останнє дослідження за 2011 р. [8] охоплює 125 країн, на які припадає 93.2 % світового населення і 98.0 % валового внутрішнього продукту у світі. Україна посідає 60 місце в рейтингу інновацій серед 125 країн, отримавши індекс – 35.01 (за 100-бальною шкалою). Це суттєво краще, ніж у попередні роки: 2009 р. – 79 місце, 2010 р. – 61 місце. Для порівняння: лідерами рейтингу є такі країни (у дужках наведено індекс інноваційності): Швейцарія (63.82); Швеція (62.12); Сінгапур (59.04), Гонконг (58.8), Фінляндія (57.5); Німеччина (56.96), США (56.57). Російська Федерація у 2011 р. посіла 56 місце, її індекс інновацій становить 35.85.

Глобальний індекс інновацій спирається на два субіндекси: індекс входу інновацій (тобто передумов) та індекс виходу інновацій (їх результатів).

При обчисленні *індексу входу інновацій* враховують такі елементи національних економік, які дозволяють здійснювати інноваційну діяльність: установи; людський капітал і наукові дослідження; інфраструктура; привабливість ринку; привабливість (готовність) бізнесу. *Індекс виходу інновацій* відображає наукові та творчі результати.

Кожна із семи груп факторів оцінюється за допомогою певного переліку оціночних показників. Фактор оцінюється як їх середньозважена оцінка. Вхідний субіндекс розраховується як середнє арифметичне перших п'яти груп факторів; вихідний – як середнє арифметичне балів за останні дві групи факторів. У цілому глобальний індекс інновацій обраховується як середнє арифметичне значень вхідного та вихідного субіндексів. Крім того обчислюється індекс ефективності інновацій, який являє собою відношення вихідного субіндексу до вхідного.

Інформація щодо значення окремих субіндексів України відповідно до звіту 2011 р. представлена на рисунку.

ВХІДНИЙ СУБІНДЕКС ІННОВАЦІЙ

1. ІНСТИТУТИ (103)	Політичне середовище (103): <ul style="list-style-type: none"> політична стабільність (75) ефективність уряду (110) свобода преси (94) 	3. ІНФРАСТРУКТУРА (101)	Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) (62): <ul style="list-style-type: none"> доступ до ІКТ (53) використання ІКТ (81) урядовий онлайн-сервіс (58) онлайн-участь (47) 	5. ПРИВАБЛИВІСТЬ БІЗНЕСУ (45)	Знання працівників (51): <ul style="list-style-type: none"> персонал, спроможний до інновацій (35) підвищення кваліфікації персоналу на підприємствах (69) частка бізнесу у валових витратах на дослідження та розробки (25) валові внутрішні витрати на науку та розвиток фінансуються за рахунок бізнесу (46)
	Регуляторне середовище (107): <ul style="list-style-type: none"> якість регулювання (101) верховенство закону (73) напруженість роботи (81) 		Енергія (109): <ul style="list-style-type: none"> вироблення електроенергії (48) споживання електроенергії (51) ВВП на одиницю використаної енергії (100) часова відновлюваність енергії (100) 		Інноваційні зв'язки (69): <ul style="list-style-type: none"> дослідницькі університети (65) стан розвитку кластерів (104) валові внутрішні витрати на науку та розвиток фінансуються за кордоном (10) співні підприємства / угоди співробітничальників (59) поземні інноваційні інвесторат (42)
	Бізнес-середовище (85): <ul style="list-style-type: none"> започаткування бізнесу (50) вартість бізнесу (107) загальна ставка по данку (40) 		Загальна інфраструктура (106): <ul style="list-style-type: none"> торговельна і транспортна інфраструктура (72) капітальні інвестиції на одиницю основних фондів (97) сальдо "екологічних" спільних підприємств (73) 		Поглиблення знань (20): <ul style="list-style-type: none"> розрахунок ліцензійної плати (14) комунікаційні і комунікаційні послуги (76) вхідні грошові потоки приватних інноваційних стартапів (33)
2. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ І ДОСЛІДЖЕННЯ (15)	Освіта (17): <ul style="list-style-type: none"> витрати на освіту (17) державні витрати на освіту на одного учня (38) тривалість навчання (31) співвідношення "учень-вчитель" (39) 	4. ПРИВАБЛИВІСТЬ РИНКУ (64)	Кредитування (57): <ul style="list-style-type: none"> захищеність кредиторів (7) доступність кредитної інформації (89) внутрішні кредитні привабливості сектору (33) зокрема: зобов'язання в ВВП (49) 	6. НАУКОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (40)	Створення знань (22): <ul style="list-style-type: none"> патентні заявки, подані у національній відомстві (13) патентні заявки, подані на міжнародному рівні (РСТ) (40) подання заявок на користь моделі (національна) (1) наукові й технічні журнали (51)
	Вища освіта (6): <ul style="list-style-type: none"> частка студентів до населення (82) аспіранти до випускників ВНЗ (7) частка інженерно-технічних випускників ВНЗ (69) частка іноземних студентів (104) рівень мобільності студентів (60) 		Інвестиції (84): <ul style="list-style-type: none"> захищеність інвесторів (86) рівновага капіталізації (80) загальна вартість акцій в обігу (на рівню) (84) 		Узагальнення знань (84): <ul style="list-style-type: none"> темпи зростання ВВП на одного зайнятого (45) інтенсивність розвитку нового бізнесу (70) витрати на програмне забезпечення (29)
	Дослідження та розробки (59): <ul style="list-style-type: none"> дослідники (39) валові витрати на дослідження і розробки (36) якість науково-дослідних установ (64) 		Торговля і конкуренція (47): <ul style="list-style-type: none"> рівень тарифного регулювання (63) обмеження щодо доступу до ринку (29) імпорт товарів і послуг (43) експорт товарів і послуг (44) інтенсивність конкуренції (110) 		Поширення знань (52): <ul style="list-style-type: none"> розрахунок надходження ліцензійної плати (29) висока технологічний експорт (-) експорт комп'ютерів та засобів зв'язку (72) входні грошові потоки приватних інноваційних стартапів (75)
			Кредитування (57): <ul style="list-style-type: none"> захищеність кредиторів (7) доступність кредитної інформації (89) внутрішні кредитні привабливості сектору (33) зокрема: зобов'язання в ВВП (49) 	7. ТВОРЧІ РЕЗУЛЬТАТИ (70)	Створення знань (22): <ul style="list-style-type: none"> реєстрація товарних знаків у національних відомствах (22) реєстрація товарних знаків через Мадридську систему (22) використання ІКТ у створенні нових продуктів і послуг (89) використання ІКТ у створенні нових моделей бізнесу (88)
			Інвестиції (84): <ul style="list-style-type: none"> захищеність інвесторів (86) рівновага капіталізації (80) загальна вартість акцій в обігу (на рівню) (84) 		Створення товарів і послуг (59): <ul style="list-style-type: none"> відношення і культура (47) виробництво національних художніх фільмів (76) щоденний тираж газет (26) експорт творчої сфери (75) експорт послуг творчої сфери (18)

Оцінка України в розрізі складових глобального індексу інновацій за 2011 р.

Як свідчить наведена інформація, до сильних сторін України належить: вища освіта – 6 місце, загальна освіта – 17 місце; поглинання знань (бізнес-структурами) – 20 місце, створення знань (нематеріальних активів) – 22 місце. Найбільш слабкими складовими національної економіки, які гальмують впровадження та поширення інновацій, визнані: регуляторне середовище – 107 місце, вартість бізнесу – 107 місце, стан розвитку кластерів (тобто інтеграційні зв'язки освіти-науки-виробництва) – 104 місце.

У складових індексу, за якими Україна отримала високі оцінки, найбільш проблемними є такі аспекти:

"Людський капітал та дослідження" – частка іноземних студентів серед іноземних громадян, що зареєстровані (індекс 2.65); залучення до аспірантури випускників ВНЗ (індекс 10.81); рівень мобільності студентів (індекс 11.18);

"Дослідження та розробки" – кількість дослідників на мільйон осіб (індекс 12.86); валові витрати на дослідження та розробки (індекс 17.09);

"Привабливість (готовність) бізнесу" – підвищення кваліфікації персоналу на підприємствах (індекс 25.1); фінансування досліджень та розробок бізнес-структурами (індекс 35.1);

"Наукові результати" – узагальнення знань (84 місце), вихідні грошові потоки прямих іноземних інвестицій (75 місце);

"Творчі результати" – використання інформаційно-комунікаційних технологій (89 місце).

Отже, необхідно звернути першочергову увагу на подолання відставання в цих аспектах формування та реалізації інноваційного потенціалу України.

5. МІЖНАРОДНИЙ ІНДЕКС ПРАВ ВЛАСНОСТІ

Міжнародний індекс прав власності використовується для міждержавного порівняння рівня захищеності прав власності. Оцінюється в розрізі трьох найважливіших складових:

- правове та політичне середовище;
- захист прав власності;
- захист інтелектуальної власності [9].

При складанні враховуються 10 компонентів оцінки: незалежність судової влади, довіра бізнесу до судів, політична стабільність, корупція, законодавча захищеність приватної власності, зручність реєстрації і перереєстрації власності (кількість і тривалість процедур), доступність кредитів, захист прав інтелектуальної власності, чинність патентів, поширеність "піратства", захищеність авторських прав і торгових марок. Також урахується індекс конкурентоспроможності

Всесвітнього економічного форуму, дослідження Всесвітнього банку, Індекс поширеності корупції.

2011 року Україна посіла 117 місце серед 129 країн; її індекс становив – 4.0 (за 10-баловою шкалою). У розрізі складових індексу оцінки України є такими: правове та політичне середовище – 3.5; права власності – 4.4; захист інтелектуальної власності – 4.2 бала (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка міжнародного рейтингу захисту прав власності та його складових по Україні за 2007–2011 рр.

Показник	2007	2008	2009	2010	2011
Міжнародний індекс прав власності	4.2	4.2	4.3	4.1	4.0
у т.ч. у розрізі складових:					
• правове та політичне середовище	3.6	3.5	3.7	3.7	3.5
• захист прав власності	4.6	4.6	4.7	4.8	4.4
• захист інтелектуальної власності	4.3	4.3	4.3	3.9	4.2

Отже, за останні п'ять років (крім 2009 р.) спостерігається стабільна тенденція до погіршення оцінок.

Найбільш високу оцінку традиційно отримує складова "Захист прав власності", але у 2011 р. її значення зменшилося на 0.4 бала. Водночас оцінки за складовою "Захист інтелектуальної власності" наближуються до рівня 2009 р., після стрімкого зниження оцінки у 2010 р., вони покращилися на 0.3 бала. Найнижчі оцінки, на жаль, має складова "Правове та політичне середовище" – у 2011 р. оцінка погіршилася на 0.2 бала. Таким чином, світове товариство позитивно оцінює низку реалізованих спеціальних заходів, орієнтованих на захист інтелектуальної власності, але політична криза та нестабільність обумовили погіршення загальної оцінки.

Лідерами рейтингу є Швеція (8.5), Фінляндія (8.5), Сінгапур (8.3); середньоевропейська оцінка становить 7.5; середньосвітова – 5.6. У розрізі складових у 2011 р. найвище оцінено за "Правове та політичне середовище" Фінляндії – 8.8; середньоевропейський рівень склав 7.7; середньосвітовий – 5.3. Ця ж країна виявилася найкращою і за двома іншими складовими рейтингу: "Захист прав власності" – 8.3 (що суттєво перевищує загальноєвропейську (7.2) та середньосвітову (6.2) оцінки), "Захист прав інтелектуальної власності" – 8.5 (середньоевропейська оцінка – 7.5, а середньосвітова – 5.4).

Міждержавне порівняння захищеності прав власності свідчить, що показники України суттєво нижчі не тільки за середньоевропейські, а й за середньосвітові. Отже, становище в Україні за параметрами, які входять до складу рейтингу, можна оцінити як катастрофічне.

6. РЕЙТИНГ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІТ-ІНДУСТРІЇ

Оцінювання країн проводиться журналом Economist Intelligence Unit, що із 1946 р. спеціалізується на дослідженнях із питань економіки та бізнесу, на замовлення Асоціації розробників програмного забезпечення – міжнародної асоціації, до якої входять 100 провідних ІТ-компаній світу.

Сильна ІТ-індустрія сьогодні визначає загальну конкурентоспроможність країни та якість життя в ній. Для підвищення конкурентоспроможності галузі необхідні такі фактори: наявність достатньої кількості кваліфікованих фахівців, розвинена культура інновацій, наявність технологічної інфраструктури світового класу, розвинений режим правового регулювання, що захищає інтелектуальну власність (патенти й авторські права), відкрита конкурентоспроможна економіка й збалансована державна підтримка галузі ІТ без перешкод для роботи ринкових механізмів. Прямий внесок потужної галузі ІТ у ВВП розвинених країн становить більше 5 %. Крім цього вона надає потужний імпульс усій економіці, допомагаючи підвищувати рівень продуктивності в усіх сферах [10].

Оцінювання відбувається за шістьма факторами, які обумовлюють створення сприятливих умов і підвищення конкурентоспроможності ІТ-індустрії: кількість кваліфікованих фахівців, культура інновацій, технологічна мережева інфраструктура, режим правового регулювання та захисту інтелектуальної власності, стан конкурентоспроможності економіки та державна підтримка в ІТ-сфері.

Найбільш важливими передумовами для розвитку ІТ визнаються: *інвестування в людей*. Залучення висококваліфікованих фахівців буде однією з найбільших проблем, з якою найближчим часом зіштовхнеться сфера ІТ;

доступ до широкосмугового Інтернету. Мережевий доступ сприяє становленню потужної ІТ-індустрії; без швидкого надійного й захищеного Інтернет-доступу технологічні компанії не зможуть ефективно співпрацювати з партнерами й розробниками, адже будуть не в змозі продавати свої послуги он-лайн.

правовий режим, що захищає права інтелектуальної власності, а також ефективно протидіє кіберзлочинам (піратству);

мобільність науково-дослідної сфери, розвиток університетів, які акумулюють найкращі таланти та стануть найкращим місцем для розвитку інноваційних технологій.

У 2011 р. Україна посіла 51 місце серед 66 країн. Індекс конкурентоспроможності її ІТ-індустрії оцінено в 28.9 бала (за 100-бальною шкалою). Лідери рейтингу: США – 80.5; Фінляндія – 72.0; Сінгапур – 69.8; Швеція – 69.4; Велика Британія – 68.1; Німеччина – 67.9.

Детальна інформація щодо оціночних показників та балів, отриманих Україною у 2009 та 2011 роках, представлена в *табл. 6*.

Таблиця 6

Оцінка України в рейтингу конкурентоспроможності ІТ-індустрії, бали

Назва категорії та оціночного показника	2009 р.	2011 р.
Бізнес-середовище: - політика іноземних інвестицій: державна політика щодо іноземного капіталу; культурна сприйнятливість до іноземного впливу; ризик експропріації; інвестиційний захист; - захист приватної власності: рівень гарантій та захисту прав приватної власності; - державне регулювання: рівень державного регулювання (переважно процедури ліцензування) при заснуванні нових приватних підприємств; - свобода конкуренції на внутрішніх ринках.	64 місце – 40.3 41.5 40.0 40.0 40.0	64 місце – 40.3 41.5 40.0 40.0 40.0
ІТ-інфраструктура: - інвестиції в ІТ: витрати ринку на комп'ютерне обладнання, програмне забезпечення та ІТ-послуги; - кількість власників персональних комп'ютерів; - впровадження широкосмугового Інтернету; широкосмуговий зв'язок (XDSL, ISDN PRI, FWB, кабель, FTTx); - Інтернет-безпека (безпечні Інтернет-сервери); - впровадження мобільного зв'язку (контрактний).	45 місце – 20.4 7.2 21.0 13.4 0.5 57.3	45 місце – 22.2 6.0 24.1 20.1 0.6 52.0
Людський капітал: - вступ у ВНЗ (загальна кількість студентів у ВНЗ у відсотковому відношенні до загальної кількості осіб студентського віку); - вибір наукової діяльності: зарахування (вступ) до університетських наукових програм; - зайнятість в ІТ (у секторі високих технологій); - якість знань у сфері високих технологій: спроможність системи освіти підготувати фахівців у сфері високих технологій Із бізнес-навичками (управління проектами, розробка програм із користувацьким інтерфейсом, веб-аплікацій тощо).	39 місце – 37.6 57.3 3.1 2.8 40.0	41 місце – 37.0 52.0 3.0 2.7 40.0
Науково-дослідне середовище (дослідження і розробки): - державний науково-дослідний сектор: валові бюджетні витрати на науково-дослідний сектор; - приватний науково-дослідний сектор: валові витрати приватного капіталу на науково-дослідний сектор; - патенти: кількість нових вітчизняних патентних заявок у ІТ-сфері, поданих резидентами щороку; - роялті та ліцензійні платежі: надходження від роялті та ліцензійних платежів.	23 місце – 26.4 6.0 3.6 46.1 0.2	42 місце – 15.4 7.6 2.9 18.3 0.5
Захист інтелектуальної власності (ІВ): - захист інтелектуальної власності: повнота, прозорість законодавства у сфері ІВ, дотримання договорів; - дотримання прав ІВ: дотримання законодавства у сфері ІВ з боку урядових органів і судів; - електронний підпис: статус законодавства про електронний підпис; - захист даних і спам: статус конфіденційності даних і антиспам-закони; - кіберзлочинність: статус законів, пов'язаних із кіберзлочинністю.	48 місце – 49.5 40.0 50.0 80.0 20.0 80.0	52 місце – 51.5 40.0 50.0 80.0 40.0 80.0
Державна підтримка розвитку ІТ-індустрії: - доступ до інвестиційного капіталу: доступ до середньострокового фінансування для інвестицій із внутрішніх і зовнішніх джерел; - стратегія "електронний уряд": існування послідовної національної урядової стратегії "електронний уряд" - державні закупівлі в ІТ: державні витрати на ІТ-обладнання, програмне забезпечення і послуги; - нейтралітет (неупередженість) уряду у сфері високих технологій: неупереджена державна політика щодо розвитку ІТ-технологій чи індустрії.	65 місце – 31.0 20.0 7.0 40.0 40.0	63 місце – 34.5 40.0 3.3 40.0 40.0

Відносно високий результат має складова "Людський капітал" (41 місце) та "Науково-дослідне середовище" (42 місце), але викликає занепокоєння суттєве погіршення оцінок у порівнянні з 2009 р. (зниження позицій у рейтингу на 2 та 19 балів відповідно). Найгірші оцінки Україна отримала за складовою "Бізнес-середовище" (64 місце) та "Державна підтримка розвитку ІТ-індустрії" (65 місце).

У 2011 р. порівняно з 2009 р. спостерігається позитивна динаміка за 10 оцінками з 32, а саме: зростання валових бюджетних витрат на НДР на душу населення, покращання доступу до середньострокового фінансування інвестицій, збільшення кількості власників персональних комп'ютерів, впровадження Інтернету, реалізовані заходи щодо захисту даних. За більшістю складових оцінки не змінилися (12 показників) або погіршилися (10 показників). Найсуттєвіше погіршення спостерігається за складовими: патентування в ІТ-сфері (-28.2), кількість студентів у ВНЗ (-5.3), впровадження мережевого зв'язку (-5.3). Найнижчі оцінки Україна отримала за такими показниками: роялті та ліцензійні платежі (індекс 0.5), Інтернет-безпека (0.6), зайнятість у ІТ-секторі (2.7), валові витрати приватного капіталу на НДР (2.9), зарахування до аспірантури (3).

Таким чином, проведене дослідження шести рейтингових систем, що оцінюють (або враховують у процесі визначення інтегральних оцінок) інноваційність економік окремих країн світу, доводить, що стан справ щодо формування та реалізації інноваційного потенціалу та впровадження інновацій в Україні є вкрай незадовільним. Як правило, такі передумови інноваційного розвитку, як людський капітал, освіта, наука отримують відносно вищі оцінки (хоча і в цих царинах є проблемні аспекти, над подоланням яких треба наполегливо працювати). Стабільно більш низькі оцінки (які й обумовлюють загальний рейтинг країни) мають фактори політичного характеру, стан регуляторного середовища та інституційні передумови для інноваційного шляху розвитку. Найбільш проблемним питанням (беручи до уваги час на його розв'язання) є слабка зацікавленість українських бізнес-структур у впровадженні інновацій, наукових досліджень і розробок (як вітчизняних, так і зарубіжних), налагодженні та фінансуванні партнерських довготривалих зв'язків з освітою та наукою, фінансуванні підвищення кваліфікації виробничого (операційного) персоналу. Це свідчить про сировинну та торговельну орієнтацію, прагнення до "легких" грошей, високих, але короткострокових прибутків. Отже, першочерговим завданням є не тільки корекція нормативно-правового поля в бік сприйняття важливості інноваційного розвитку та створення необхідних передумов для цього, а й формування нового світогляду українських підприємців, власників і топ-менеджерів, ядром якого повинно бути усвідомлення потреби в інноваціях та технологічному розвитку, сприйняття неможливості іншого шляху розвитку бізнесу та довгострокової конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Україна* в міжнародних рейтингах: шокуючі дані [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ia-prometei.org.ua/?p=522>.
2. *Україна* в міжнародних рейтингах : аналітична записка [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=49594.
3. *The Global Competitiveness Report 2011–2012* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>.
4. *Назустріч економічному зростанню та процвітання: Звіт про конкурентоспроможність України 2010* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.feg.org.ua/docs/Competitiveness_report_2010_ua.pdf.
5. *The World Competitiveness Scoreboard 2011* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf>.
6. *The IMD World Competitiveness Yearbook* [Електронний ресурс]. — Way of access : http://www.imd.org/research/publications/wcy/wcy_book.cfm.
7. *KEI and KI Indexes (KAM 2009)* [Електронний ресурс]. — Way of access : http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp.
8. *Global Innovation Index 2011* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://www.globalinnovationindex.org/gii>.
9. *International Property Right Index 2011* REPOR [Електронний ресурс]. — Way of access : http://www.internationalpropertyrightsindex.org/ATR_2011%20INDEX_Web.pdf.
10. *IT Industry Competitiveness Index 2011* [Електронний ресурс]. — Way of access : www.bsa.org/globalindex.

Стаття надійшла до редакції 15.02.2012.

Лигоненко Л. Оценка инновационности экономики Украины в межгосударственных рейтингах. Обобщена информация о рейтинговых системах, которые используются для сравнения инновационности экономик отдельных стран. Идентифицировано место Украины в межгосударственных сравнениях и факторы, что его обуславливают. Определены наиболее проблемные аспекты формирования и реализации инновационного потенциала Украины, которые требуют первоочередного решения на государственном и местном уровне.

Ключевые слова: инновационность экономики, инновационное развитие, международные рейтинги, рейтинговая система, межгосударственные сравнения, рейтинговые оценки.

Ligonenko L. Evaluation of innovativeness of Ukraine's economy in international ratings. Information about the rating systems that are used to compare the innovativeness of economies of individual countries has been summarized. The place of Ukraine in inter-state comparisons and the factors that cause it have been identified. The most problematic aspects of the formation and implementation of innovative potential of Ukraine, which require priority decisions at the state and local level have been identified

Key words: innovativeness of economy, innovative development, inter-state ratings, rating system, inter-state comparisons, ratings.

УДК 321.01(1-74)

ГЕРАСИМЕНКО Анжеліка, к. е. н., доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики, докторант КНТЕУ

МОНОПОЛІЯ ТА ЕКОНОМІЧНА ВЛАДА: ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Представлено результати дослідження еволюції економічної влади від стародавніх часів до сучасності. Показано послідовний перехід економічної влади від одних ресурсів до інших, обумовлений та прискорений монополюючим контролем над їх пропозицією. З'ясовано характер взаємозв'язку між категоріями монополюючої та економічної влади в суспільстві.

Ключові слова: економічна влада, монополія, робоча сила, земля, торговельний капітал, промисловий капітал, знання.

Влада є одним із основних інститутів суспільної організації ще з доісторичних часів. Визначаючи характер взаємовідносин окремих осіб чи груп населення, вона виступає надзвичайно важливим елементом суспільного устрою і повсякденного життя. Тут йдеться не стільки про владу як елемент марксистської політико-ідеологічної надбудови, скільки про владу, тісно вплетену в структуру економічного базису – економічну владу, яка, уособлюючись в економічних благах і виробничих ресурсах, визначає характер господарського порядку в країні.

Проблеми становлення і розвитку економічної влади в суспільстві досліджувались багатьма знаними вченими-економістами, серед них: К. Маркс, Е. Бем-Баверк, Л. Мізес, А. Пігу, В. Ойкен, Ф. Хайек, Дж. Гелбрейт, Ф. Перру, Я. Таката, М. Ротбард, В. Задорожній, В. Деметсьєв, О. Чайковський [1–13] та ін. Деякі науковці вивчали саму суть феномену економічної влади, інші – його окремі прояви та вплив на суспільні процеси в рамках окремих історичних епох чи загалом. В одних роботах економічна влада розглядається як самодостатній елемент організації економічного життя суспільства, в інших – як складова більш широкої системи владних відносин, елемент, що, доповнюючись політичною, ідеологічною, силовою та іншими видами влади, формує ту матрицю суспільних відносин, що є точкою відліку будь-якого соціально-економічного дослідження.

Розуміючи ієрархічну взаємозалежність окремих видів влади в суспільстві і враховуючи її в ході дослідження, в роботі акцентовано увагу на еволюції економічної влади. Саме ретроспективний огляд становлення та розвитку економічної влади у різні історико-економічні

епохи, усвідомлення його основних рушійних сил і траєкторії, визначення ключових факторів впливу на динаміку економічної влади в суспільстві є метою статті.

Реалізуючи заявлену мету, на історію економіки необхідно поглянути як на історію еволюції економічної влади, починаючи з найдавніших часів. На етапі первіснообщинного суспільства феномен влади ще не зазнав диференціації: вся влада в племені належала його вождю, який крім іншого забезпечував розподіл благ між жителями общини. Втім розширення меж общинних господарств, посилення міжобщинних – насамперед товарно-мінових – відносин заклало підстави для зародження поняття економічної влади – тобто влади, що базується на економічних підставах. Виробництво, наявність в одній общині товарів, відсутніх у іншій, давало їй можливість визначати умови обміну цього товару. Обробка общиною більшої кількості або більш родючих сільськогосподарських угідь порівняно з іншими общинами ставала джерелом надлишкової продукції, тобто джерелом додаткових благ, які можна було вигідно обміняти. Таким чином, вперше економічні закони (у їх найпримітивнішій формі) стали визначати характер взаємозв'язку між членами первісного суспільства. Абсолютизм родової силової влади був порушений владою, що несла в собі економічні блага. Щоправда, влада економічного блага, що є предметом кінцевого споживання, явище тимчасове, вона цікавить нас лише як проміжний крок між повною відсутністю економічної влади в первісному суспільстві та її становленням як визначального чинника господарського порядку. Реальним джерелом економічної влади є не кінцевий продукт, а фактор його виробництва, наявність якого в общині може подовжити строк і збільшити ареал розповсюдження економічної влади.

Основними факторами виробництва у первісному суспільстві були робоча сила та земля, що оброблялася. Отже, чим більшою була община, чим більші земельні площі вона контролювала, тим більшою економічною владою вона володіла. Подальший розвиток економіки, закріплення землеробства як основного виду діяльності населення, розширення рамок приватної власності на землю, засоби виробництва, результати праці, обумовлений цим розпад общин та утворення держав заклало підвалини зміщення центрів економічної влади в суспільстві. Таке зміщення носило переважно зовнішній характер. Воно не передбачало зміни самих носіїв економічної влади, якими виступали фактори виробництва – земля та робоча сила, а було забезпечено перерозподілом цих ресурсів у суспільстві. Хоча окремі зміни пропорції розподілу економічної влади між ресурсами все ж спостерігалися, диференціюючись регіонально.

Наприклад, у ході створення стародавніх Шумеру, Вавилону, Єгипту мала місце централізація земель під контролем царя чи правлячої еліти, їх монополізація, що обумовило нестачу цього ресурсу в пересічного населення та відповідне зміщення економічної влади у

парі "робоча сила – земля" в напрямі останньої. Цілі верстви селян були змушені орендувати землю, виплачуючи цареві частину врожаю як ренту. Наприклад, у Стародавньому Вавилоні за оренду орних земель стягувалась плата у розмірі 1/3 врожаю, за оренду садових земель – 2/3 [14, с. 156]. Величина оброку в селян Стародавнього Єгипту була ще більшою, а продаж решти продукції жорстко обмежувався державою [5, с. 67].

У стародавніх Греції та Римі співвідношення "робоча сила – земля" ще декілька тисячоліть залишалося незмінним. Це спричинено, по-перше, відсутністю жорсткої централізації земельного фонду. Землі ділилися на державні, що здавалися в оренду за частку врожаю, та общинні, що оброблялися селянами самостійно, або здавалися в оренду на кшталт державних [15, с. 95]. Монополії на землю в країні не було, й більш рівномірний розподіл земель між населенням забезпечував відносну майнову та соціальну рівність. Тобто уже в цей період володіння факторами виробництва є обов'язковим, але недостатнім для експлуатації їх владного потенціалу, потребуючи посередництва такого феномену як монополія. Колоніальна ж політика стародавніх Греції та Риму сповна покривала потребу відповідних імперій у земельних ресурсах.

Друга причина народилася з самої класової та соціальної стратифікації та полягала в поширеності рабовласницького ладу у відповідному регіоні. Частка рабів, за оцінками різних дослідників, у населенні стародавніх Греції та Риму IV–I ст. до н.е. становила близько 30–35 %. При цьому ефективність їх роботи була досить високою. Один раб, задіяний у ремеслі, приносив у день суму коштів, достатню для утримання сім'ї з 3–4 осіб [15, с. 128]. Отже, володіння рабами у цей період приносило не меншу ренту, ніж володіння землею. Економічна влада розподілялась між власниками різних економічних ресурсів рівномірно й була обмеженою.

На початку нової ери ситуація кардинально змінилася. З одного боку, активізація торгівлі землею призвела до концентрації земельних ресурсів під контролем обмеженого кола римлян, посилюючи владний потенціал землі як фактору виробництва. З іншого, було послаблено владний потенціал такого ресурсу, як робоча сила. *По-перше*, знизилася ефективність рабської праці, організованої в великих і, як наслідок, складних для управління латифундіях. *По-друге*, припинення вдалих завоювань у II ст. н.е., що були джерелом поповнення армії рабів, поступове розширення їхніх прав, в тому числі права на пекулії, зробили рабів дорогим ресурсом. Це ознаменувало кінець рабовласницької епохи у Середземномор'ї. Тепер основним джерелом економічної влади тут теж стала земля. Володіння землею, що вже набувала ознак монопольного ресурсу, було джерелом економічної ренти – найпершої результативної ознаки економічної влади. Що ж стосується робочої сили, то вона, представлена дрібними роз'єднаними селянськими господарствами, такою владою не володіла; отже, про-

тостояти монопольній владі земельного ресурсу не могла. Д. Рікардо, оцінюючи тогочасну ситуацію, писав: "Можна бути впевненим, як ні в чому іншому, що пропозиція працівників завжди в кінцевому рахунку буде знаходитися у відповідності з тим обсягом коштів (благ, засобів до існування), що необхідні для підтримання їх життєдіяльності" [16, с. 292].

Перехід економічної влади до землевласників і заміна рабовласницького ладу феодальним поступово змінили статус дрібних орендарів землі. Тепер вони стали спадково закріпленими за певним землевласником, місцевістю, професією тощо, формально перетворившись на кріпаків. Володіння землею виявилось достатнім для встановлення повного контролю над безземельним населенням. Оскільки земля забезпечувала доступ до економічної, як і до більш широкої влади, вживались спеціальні заходи (наприклад, закони майорату), спрямовані на те, щоб землею володіла лише привілейована (дворянська) каста. А це, у свою чергу, обмежувало можливості придбання землі і ще більше закріплювало економічну владу і суспільне становище, які витікали із володіння землею [7, с. 96]. Таким чином, базуючись на земельній монополії та пов'язаному з нею політичному ресурсі, економічна влада феодалів-землевласників у суспільстві встановилася майже на десять століть і була обмежена лише у пізньому середньовіччі становленням і розвитком торговельного капіталу.

Починаючи з кінця першого тисячоліття нашої ери, помітним стає перехід від натурального господарства до товарного. Натуральну ренту у відносинах між селянами та феодалами замінює грошова рента, хоча функції збуту виробленої продукції все ще переважно виконує феодал. Однак із часом феодали відмежовуються від торговельних операцій, що пов'язано насамперед із територіальним розширенням меж ринку. Виконання посередницьких торговельних функцій було вигідним феодалу лише до тих пір, доки він володів торговельною монополією на своїх землях. Міжрегіональне ж розповсюдження вироблених селянами товарів вимагало додаткових транзакційних витрат, воно поступово відмежовувалося від системи первісного збуту продукції, формуючи новий клас населення – купецтво.

Виконуючи функцію посередника між феодалами однієї чи різних країн, купці забезпечували перерозподіл створеної феодально залежним населенням доданої вартості. Торгівля служила для членів феодального стану засобом реалізації доходів, феодальних за своїм змістом і сутністю – засобом їх перетворення із однієї споживчої форми в іншу [17, с. 9]. За свої послуги купці утримували частину феодальної ренти – торговельний прибуток, формуючи одночасно новий економічний ресурс – торговельний капітал та налагоджуючи канал перетоку економічної влади від їх колишніх тримачів – феодалів-землевласників до нових – купців.

Спочатку торговельний капітал мав лише обмежену економічну владу. Торговельний прибуток перших купців можна порівняти з

нормальним прибутком як ключовим елементом неокласичної економічної теорії. Капіталотворчу функцію він починає виконувати лише тоді, коли торгівля набуває монопольних ознак, коли міські та між-міські торговельні союзи, що споконвічно створювалися для забезпечення безпеки торговельних караванів, для захисту купців від феодалного свавілля, здобувають моносонічну владу на підконтрольних їм територіях, стимулюючи перетік економічної влади й економічної ренти від феодалного до купецького стану.

При цьому монополія купецького (торговельного) капіталу стає настільки сильною в цей час, що протидіяти їй можна було лише спільно. Наприклад, у 1424 р. у Любеку¹ купецькому картелю було протиставлено об'єднання майстрів бурштинової справи, що у протистоянні двох монополій дозволило утримати ціну на бурштинові вироби на економічно обґрунтованому рівні [5, с. 103]. Ефективна протидія об'єднанням торговельного капіталу у середньовічній Європі швидше була виключенням, ніж правилом. Частіше протистояння між купцями і феодалами, що усвідомлювали втрату своєї економічної влади, виливалося в політичне протистояння. В одних випадках, наприклад, в Італії, в окремих містах Ганзи, частково в Новгороді, перемогу здобувало купецтво. Ця перемога проявлялася в урбанізації сільського дворянства, його підпорядкуванні режиму міського патріціата. В інших (наприклад, у Франції, Англії, переважній частині Росії) – тимчасовим посиленням феодалного стану на фоні занепаду торговельної діяльності [17, с. 16–17]. Останнє лише відстрочувало еру становлення та подальшого панування торговельного капіталу, а не усувало його в країні.

Водночас слід розуміти, що економічна влада торговельного капіталу не була безмежною. Вона визначалася двома чинниками: межами монополії та станом розвитку інших економічних ресурсів. Економічна історія середньовіччя відображає становлення та падіння цілої низки регіональних торговельних монополій. Візантійська торговельна монополія XI–XIII ст., що виросла із синтезу відносно високого рівня економічного розвитку та вигідного гео економічного положення (на перетині торговельних шляхів між арабськими та європейськими країнами, зокрема з Київською Руссю), була зруйнована не тільки хрестовими походами, економічний результат яких перевищив ідеологічний і політичний², а й конкуренцією з боку французьких та італійських торговельних міст, насамперед Венеції й Генуї. Тепер вони монополізують торгівлю в Середземномор'ї, акумулюючи економічну владу в регіоні аж до середини XV ст. А розширення меж їхньої торговельної монополії на суходіл, отримання прибутків від торгівлі з

¹ Любек – місто на півночі Німеччини, що в епоху пізнього середньовіччя було одним із найбільших центрів Ганзейського союзу.

² "У середні віки шпага сеньйора [лицаря, феодала – прим. Г.А] стала служити інтересам національної торгівлі і спрямовувалася рукою купця" [17, с. 14].

містами північної Європи вже обмежувалося торговельною монополією міст Ганзи. Ганзейські міста більше двох століть залишались єдиними посередниками між півднем і північчю Європи. Вони добилися того, що перетворили Балтійське і переважно Північне море у свої внутрішні моря, закриті для всіх міст, що не входили до Ганзейського Союзу. Відкриття Гібралтарської протоки й подальше перенесення центру міжнародних відносин із Балтійського й Північного морів до Атлантичного океану зруйнувало Ганзейську торговельну монополію, положивши початок іншій – Піренейській, із центром у Лісабоні. Її у XVI ст. змінила Голландська, а в XVII–XVIII ст. Англійська торговельна монополія, що здобули перевагу в жорсткій конкурентній боротьбі за панування не тільки в басейні Атлантичного океану, а й у міжнародній торгівлі загалом. Кожна з цих монополій, виступаючи основою національного добробуту, активно підтримувалась і захищалась владою. Свідченням тому є фінансування іспанським королівським двором торговельних експедицій до Вест-Індії, а також Навігаційні Акти Кромвелля, що обмежували імпорт товарів до Англії, та ін. [17, с. 8–48].

Таким чином, наведена вище історія розвитку торговельного капіталу підтверджує тезу про визначальний характер монополії у переміщенні економічної влади. Вона переміщує владу між різними країнами, між економічними суб'єктами в межах окремих країн, де із маси торговельної буржуазії виділялися окремі сильні групи. Підпорядкувавши собі політичну владу в країні, вони домагалися для себе виняткових привілеїв на торгівлю окремими видами товарів, на експлуатацію колоній як джерел поповнення торговельного капіталу та посилення своєї економічної влади. Монополія є тим магнітом, що зумовлює та прискорює перетік економічної влади між економічними ресурсами. Розширення територіальних меж міжнародної торгівлі у пізньому середньовіччі показало обмеженість регіональних монополій, які в рамках нового господарського порядку вимушені були конкурувати між собою. Їхня економічна влада, виявившись локальною, опинилася під загрозою і була вимушена шукати не тільки нові форми реалізації, а й нового носія, яким на зламі XVIII–XIX ст. став промисловий капітал.

Перевагою промислового капіталу порівняно із торговельним стало власне створення доданої вартості. Понад сім століть свого панування торговельний капітал перерозподіляв додану вартість, створювану феодално залежним населенням метрополій та їх колоній, обумовлюючи її виснаження та неспроможність сформувати нові конкурентні переваги. Промисловий же переворот, створивши стимули для повноцінного перетоку торговельного капіталу у виробничу сферу на протиположний аутсорсинговому характеру взаємодії торговельного капіталу з безліччю кустарних ремісників, поклав початок новому господарському порядку, в якому економічна влада почала свій рух від купців до фабрикантів. Винайдення та впровадження у виробництві парової машини та інших здобутків науково-технічної революції сутте-

во підвищили продуктивність праці та відповідно величину створеної нею доданої вартості, що акумулювалась у власників промислового капіталу. У результаті величина промислового капіталу в капіталістичному суспільстві почала зростати набагато швидше порівняно з торговельним капіталом, якому тепер вже відводилася допоміжна роль щодо реалізації виробленої товарної маси.

Аналогічно зменшилась колись незаперечна влада землі. Її обсяг, необхідний для організації промислового виробництва, був надто незначним порівняно з наявною пропозицією земельних ресурсів. Переваги торгу знаходились у руках капіталістів. Переважно некваліфікована робоча сила теж потрапила під владу промислового капіталу. Робітника, що вибув зі строю, можна було легко замінити на іншого, згодного працювати за заробітну плату на рівні межі виживання. Таким чином, у конкуренції із низькодисперсними ресурсними ринками робочої сили, землі, торговельного капіталу промисловий капітал здобуває незаперечну перемогу, спостерігаючи наслідки якої, К. Маркс пише: "Найвища влада в промисловості стає атрибутом капіталу, подібно до того, як у феодальну епоху найвища влада у воєнній справі та в суді була атрибутом земельної власності" [1, с. 225].

Монополія знову відіграла важливу роль в установленні економічної влади промислового капіталу. Концентрація капіталу і виробництва стали візитною карткою капіталізму, об'єднавши за одне століття під контролем 1 % німецьких підприємств понад $\frac{3}{4}$ загальної кількості парової та електричної сили в країні. У США 1 % підприємств забезпечували майже половину загального обсягу промислового виробництва [18, с. 4–5]. Концентрація виробництва і капіталу в окремих галузях відповідних економік була ще більшою, породжуючи тенденцію до монополізації товарного обігу, яка у свою чергу закріплювала панівний статус промислового капіталу над іншими факторами виробництва, його економічну владу. Недаремно саме на цьому етапі економічного розвитку суспільства виникає такий інститут, як антитрестовське регулювання, покликаний адміністративно обмежити економічну владу промислових монополій. Частково йому це вдається: хвиля горизонтальних злиттів кінця XIX – початку XX ст. змінюється хвилею вертикальних злиттів у 20-х роках XX ст., а остання – конгломератною хвилею 60-х років. Втім усунення товарних монополій лише нівелює подальшу експансію влади промислового капіталу.

Дотримуючись наведеного в попередніх публікаціях підходу³, розділимо монополізм на два умовних типи: А та Б. Останній є відображенням неокласичного бачення монополії і, впливаючи з володіння домінуючою часткою релевантного ринку чи іншими неструктурними перевагами над конкурентними, передбачає антиконкурентний вплив

³ Герасименко А. Г. Концентрація капіталу в трансформаційній економіці : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / Герасименко Анжеліка. — К., 2007. — С. 103.

на своє найближче оточення – конкурентів, споживачів, постачальників. Монополізм типу А має ширший ареал впливу. Народжений на ринку, він не обмежується його рамками, модифікуючи і загально-носуспільний устрій у державі. Цей вплив може здійснюватися шляхом лобювання окремих рішень у законодавчих та виконавчих органах влади, обмеження прав і свобод цілих суспільних груп, деформації ринкових інститутів, підпорядкування їх волі та інтересам національної олігархії. Тепер, керуючись відповідною термінологічною базою, можна сказати, що активне антитрестівське регулювання проявів монополізму типу Б кінця ХІХ – І половини ХХ ст. сформувало сприятливе середовище для розквіту монополізму типу А. Економічну політику розвинених держав цього періоду можна яскраво описати однією фразою: "чого прагне GeneralMotors, того прагне Америка". Величезні індустріальні компанії (на кшталт General Motors) в особі їх тоді ще переважно персоніфікованого керівництва концентрували економічну владу у своїх країнах. Вони визначали умови господарювання в країні, встановлюючи не тільки ціну продукції, а й ціну на економічні ресурси, які дедалі більше втрачали належний їм владний потенціал: робочу силу, землю тощо. Вони визначали умови закупівлі ресурсів та продажу продукції, а також характер зміни регуляторних обмежень, масштаби ринкової інфраструктури тощо. Ця влада обмежувалась тільки владою інших потужних національних виробників та динамікою науково-технічного прогресу. При цьому, якщо першому вдалося лише зумовити незначну міграцію економічної влади між окремими власниками промислового капіталу, то друга стимулювала новий перерозподіл економічної влади між ресурсами. На економічній арені з'явився незвичний для попередніх періодів економічного розвитку інформаційний ресурс або знання. Спробуємо прослідкувати його еволюцію у світлі міжресурсного перерозподілу економічної влади. Що саме стало поштовхом до такого перерозподілу? Провідна роль у відкритті нового каналу перетоку економічної влади належить диференціації: як технологічній, так і товарній.

Ще у період панування торговельного капіталу капіталіст став організатором процесу виробництва. Зруйнувавши середньовічну цехову систему, торговельний капітал протиставив їй домашню систему промисловості, роботу на скупника (посередника, майстра), кустарну промисловість. Ремісники, розсіяні по околицях, брали в купецькій конторі, що крім іншого виконувала функції роздаткового центру, сировину, а після завершення процесу виробництва повертали туди готовий продукт, отримуючи відповідну плату за свою працю. Така система організації виробництва дозволяла максимально повно використовувати переваги технологічного розподілу праці. Візьмемо для прикладу металургійну промисловість Золінгена⁴ у ХVІІІ ст. Там кожен меч був результатом праці кількох десятків спеціалістів, і навіть

⁴ Золінген – німецьке місто, що славиться найдавнішою традицією виготовлення високоякісних лез. У давнину – центр виробництва мечів.

клинок у послідовних операціях виробництва переходив через самостійні майстерні цілої низки ковалів, точильників, відбивальників, шліфувальників та ін. [17, с. 151–152]. Таким чином, відбувалася поступова диференціація робочої сили за кваліфікацією. Хоча це ще була не та диференціація, яка заснована на знаннях. Виконанню тієї чи іншої виробничої функції можна було швидко навчити будь-якого робітника, що дозволяло не сегментувати робочу силу за кваліфікацією та протиставляти її низькій дисперсності монопольну владу капіталу. Ситуація фактично не змінилася з появою мануфактур, в яких під єдиним дахом поєднувалася праця цілої низки працівників, кожен із яких виробляв певну складову частину готового продукту, виконував одну з часткових операцій, які у своїй сукупності складали процес виробництва. Диференціація некваліфікованої праці тут, з огляду на відсутність у працівників власних засобів виробництва, була навіть більш ситуативною, ніж раніше. Структура робочої сили ще понад століття залишалася низькодисперсною, дозволяючи капіталісту з користю для себе використовувати ринковий механізм.

Кардинальні зміни відбулися тоді, коли основою технологічної диференціації стали знання та навички працівника, здобуття яких вимагало тривалого процесу навчання. За останні майже 200 років середні витрати часу на навчання та підготовку одного працівника зросли більше ніж у 10 разів. Якщо у 1820 р. такі витрати складали у США 1.75, у Великій Британії – 2, а в Японії – 1.5 роки, то у 2003 вони становили відповідно 20.77, 15.99 та 16.78 років [19, с. 384].

Тепер, як зазначає Дж. Гелбрейт, "...коли мова йде про будівництво сучасних автострад із використанням складного обладнання, ринковий механізм уже не діє з попередньою надійністю. Знайти інженерів, проектувальників, фахівців із дренажних систем і тих, хто займається розчищенням ділянок від дерев, зеленими насадженнями, будівництвом мостів та ін., може виявитися не таким простим завданням навіть при суттєвому збільшенні оплати праці" [7, с. 47]. Тут на арену знову виходить монополія. Адже у звужених рамках окремих сегментів ринку робочої сили кваліфікований працівник уже здобуває окремі ознаки економічної влади. Монополії капіталу протиставляється монопольна влада працівника, що володіє належними для забезпечення ефективного виробництва знаннями. За ці знання, реалізуючи належну йому владу, працівник вимагає вже більшої частки доданої вартості у вигляді вищої заробітної плати. Знання стають джерелом економічної ренти як найпершої результативної ознаки економічної влади. Зважаючи на це, Дж. Кернс пише: "...найвища розумова здатність, з позицій створення багатства, може вважатися фактором виробництва, цілком аналогічним найвищій родючості землі; і те й інше є монополізованою силою природи, і частка власників цих сил у створюваному багатстві визначається за тими ж самими принципами" [20].

Описане вище не повністю розкриває історію переходу економічної влади від капіталу до знань як нового економічного ресурсу. Зростання достатку працівників, обумовлене появою у них окремих ознак економічної влади, розширює їх потреби як споживачів. Вони вже не задовольняються товарами першої необхідності, стимулюючи появу нових галузей виробництва, нових ринків тощо. Диференціація товарної маси поряд із диференціацією виробничих функцій та відповідно диференціацією робочої сили підірвала монополію промислового капіталу. Вона показала, що переваги знаходяться не на боці масового виробництва стандартизованих товарів першої необхідності, характерного для ери панування великого промислового капіталу, а на боці кращого задоволення всього комплексу споживчих потреб, запорукою якого є інновація: технологічна, продуктова, управлінська. Знання щодо більш ефективних способів задоволення споживача та організації виробництва стали ще одним джерелом економічної ренти, відтиснувши капітал на другий план.

Погляньмо на компанії, які сьогодні формують список Fortune 500. У першій сотні компаній – виробники програмного забезпечення Microsoft Corporation та Oracle Corporation, інтернет-компанії Amazon.com та Google [21]. Їх капіталізація в разі перевищує вартість інвестицій у основний капітал. Основним же виробничим ресурсом цих компаній є знання десятків, сотень, тисяч висококваліфікованих працівників, які своїм власним розумом заробляють мільярди доларів. Безумовно, не можна говорити про повну втрату капіталом своєї економічної влади, особливо в країнах, що розвиваються. Наявність коштів для реалізації інновацій є надзвичайно важливим елементом стратегії розвитку будь-якого підприємства, але незаперечним фактом є те, що капіталу довелося поділитися своєю економічною владою зі знаннями.

Втрата монопольних позицій капіталу в системі економічних ресурсів проявилася і в зміні структури окремих товарних ринків. Сегментуючись по мірі диференціації продукції, ринки все більше набували ознак недосконалої конкуренції. Епоха вільної конкуренції та монополія капіталістичного періоду економічного розвитку змінилися монополістичною конкуренцією та олігополією як визначальними ринковими структурами ХХ ст. Невипадково саме у цей період з'являються роботи Дж. Робінсон та Е. Чемберліна, присвячені особливостям функціонування недосконало конкурентних ринків, джерелам і проявам ринкової влади окремих компаній на таких ринках.

Останнім кроком на шляху усунення економічної влади капіталу та його заміщення економічною владою знань стала втрата капіталом персоніфікації. У погоні за темпами самозростання промисловий капітал корпоратизувався. У ХІХ ст. випуск акцій був не більше, ніж способом залучення коштів, одноосібним розпорядником яких виступав сам капіталіст. Однак використання цих коштів на розширення бізнесу обмежувалось можливостями ефективного одноосібного управління компанією. На допомогу знову прийшли інновації, цього разу

управлінські. Диверсифікація влади в компанії, відхід від одноосібного управління нею на користь колегіального, за посередництвом ради директорів, ще більше послабили владу капіталу. Ззовні мало що змінилося. General Motors як була потужною корпорацією, монополістом типу А, так нею і залишилася, а ось влада в компанії, отже, і влада компанії перейшла від В. Дюранта і Ч. Мотта до безликої ради директорів, в якій кожен член окремо не може приймати самостійні стратегічні рішення. Прикладом може слугувати історія засновника компанії Apple С. Джобса, якого у 1985 р. було звільнено з власної компанії за рішенням ради директорів [22].

Потрібно розуміти, що економічна влада перейшла не просто від персоніфікованого капіталіста до групи капіталістів – членів ради директорів чи іншого органу управління. Вона з різною мірою концентрації розпорошилася між безліччю посадових осіб корпорації – від рядових інженерів до менеджерів різного рівня: керівників робочих груп, підрозділів, президента та віце-президентів компанії, голови ради директорів тощо. Дж. Гелбрейт визначає цю владну групу як техноструктуру. Він пише, що найвище керівництво компанії володіє тільки обмеженою владою. Розділяючи функції прийняття та затвердження рішень, він показує що остання знаходиться у виключній компетенції топ-менеджменту, тоді як перша передбачає формування і роботу групи фахівців щодо здійснення на основі наявних у них знань пошуку, комбінування та відбору інформації, на основі якої згодом прийматиметься рішення, її опрацювання й розробки проекту такого рішення, і тільки потім вже його затвердження. Тобто, відбувся перехід від економічної влади особистості – земле- чи рабовласника, капіталіста – до влади організації як сукупності взаємозалежних кваліфікованих працівників, що у відносинах із зовнішнім середовищем виступають як цілісна одиниця, єдиний суб'єкт економічних відносин.

Теорія монополії, що неодноразово допомагала нам у розумінні рушійних сил еволюції економічної влади, цього разу натикається на парадокс. Знеособлення та розпорошення економічної влади між окремими членами техноструктури (жодна особа самостійно, за межами своєї посади й відповідних їй повноважень не володіє достатньою економічною владою для прийняття управлінських рішень для впливу на умови господарювання на ринку та в економіці загалом) мало б вести до врівноважування економічної влади та її самознищення або хоча б мінімізації. Втім якщо вийти за межі корпорації, розширивши поле дослідження до ринку, національної чи глобальної економіки, то очевидно стає концентрація економічної влади в одних корпорацій та її відсутність чи недостатність у інших. Однак цей парадокс є несуттєвим із позицій циклічної еволюції економічної влади в суспільстві. Сучасна техноструктура, як і колись земля чи капітал, установила контроль над іншими економічними ресурсами. Втім ця економічна влада буде неповною, а відповідна їй економічна рента незначною до тих пір, доки вона не поєднається із монополією. Конкуренція між ок-

ремими корпораціями, як колись конкуренція між окремими капіталістами, торговельними монополіями чи крупними землевласниками є запорукою рівноважного розвитку економіки.

Підсумовуючи викладене, слід зауважити на визначальній ролі монополії як каталізатора еволюції належної ресурсам економічної влади. У своїй еволюції влада завжди переходить до того ресурсу, який є найменш доступним і який найскладніше замінити. Тобто, вона належить тому ресурсу, пропозиція якого відрізняється найменшою граничною еластичністю (нееластичністю). Така нееластичність може бути результатом або його об'єктивної, природної нестачі, або ефективного контролю над пропозицією з боку його монопольного власника [7, с. 94]. Отже, розуміння природи, джерел, форм прояву та наслідків реалізації монопольної влади є ключовим фактором у розумінні аналогічних аспектів феномену економічної влади в суспільстві. Їх дослідження в теорії економіки і практиці господарювання дозволить знизити ризики невизначеності в системі владних відносин, розробити механізми оптимізації впливу економічної влади на розвиток економіки як на регіональному, національному, так і на глобальному рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. 1, кн. 1. Процесс производства капитала / Карл Маркс. — М. : Политиздат, 1988. — 891 с.
2. *Австрийская* школа в политической экономии : материалы о Школе / Е. Бем-Баверк, К. Менгер, Ф. Визер ; авт. предисл. В. С. Автономов; сост. В. С. Автономов; ред. З. А. Басырова. — М. : Экономика, 1992. — 493 с. — (ЭН: Экономическое наследие).
3. *Мизес Л.* Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес. — Челябинск : Социум, 2005. — 878 с. — (2-е испр. изд.).
4. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния. Т. 1 / А. Пигу. — М. : Изд-во Прогресс, 1985. — 512 с.
5. *Ойкен В.* Основы национальной экономии / Вальтер Ойкен ; [пер. с нем. ; общ. ред. В. С. Автономова, В. П. Гутника, К. Херрманн-Пиллата]. — М. : Экономика, 1996. — 351 с.
6. *Хайек Ф. А.* Познание, конкуренция и свобода / Ф. Хайек. — СПб. : Пневма, 1999. — 288 с.
7. *Гелбрейт Дж.* Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт : пер. с англ. — М. : ООО "Изд-во АСТ": ООО "Транзиткнига"; СПб. : Terra Fantastica, 2004. — 602, [6] с. — (Philosophy).
8. *Perroux F.* The Domination Effect and Modern Economic Theory / F. Perroux // Power in Economics. Ed. by K.W.Rothschild. — Harmondworth : Penguin books, 1971. — P. 56–73.
9. *Takata Y.* Power Theory of Economics / Y. Takata. — New York : St. Martins Press. 1995. — 199 p.
10. *Ротбард М.* Власть и рынок: Государство и экономика / М. Ротбард. — Челябинск : Социум, 2003. — 415 с.
11. *Задорожный Г. В.* Собственность и экономическая власть / Г. В. Задорожный. — Х. : Основа, 1996. — 144 с.

12. Дементьев В. В. Власть в системе экономических отношений : дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.01.01 / Дементьев Вячеслав Валентинович. — Донецк, 2004. — 411 с.
13. Чайковский А. Экономическая власть и ее специфика в условиях системных трансформаций: автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.01 "Политическая экономия; Экономические доктрины" / Александр Чайковский. — Кишинэу, 2009. — 24 с.
14. Гальчинський А. С. Економічна теорія : підруч. для студ. неекон. спец. вищ. навч. закл. / А. Гальчинський, П. Єщенко. — К. : Вища школа, 2007. — 503 с.
15. Розалиев Ю. Н. Экономическая история. Проблемы, исследования, дискуссии / Ю. Н. Розалиев, М. А. Барж. — М. : Наука, 1993. — 219 с.
16. Ricardo D. Works and Correspondence of David Ricardo [Vol. I] / David Ricardo. — Cambridge University Press, 1951. — 444 p.
17. Богданов А. Курс политической экономии [В 2 т.] Т. 2, кн. 1. Эпоха торгового капитала / А. Богданов, И. Степанов. — М., 1923. — 191 [1] с.
18. Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма (Популярный очерк) / Владимир Ленин. — М. : Политиздат, 1988. — 125 с.
19. Maddison A. Contours of the World Economy 1-2030 AD: Essays in Macro-Economic History / Angus Maddison. — Oxford University Press, 2007. — 420 p.
20. Кэрнс Дж. Э. Логический метод политической экономии. Основные принципы. Ценность. Международная торговля. ("Библиотека экономистов-классиков" (отрывки работ) Вып. 10.). — М. : Изд-во К. Т. Солдатенкова, 1898 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.sotsium.ru/books/92/83/cairnes_logical%20method%20of%20political%20economy.html.
21. Fortune 500. Annual ranking of largest corporations [Электронный ресурс]. — Way of access : <http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2011>.
22. S. Jobs You've got to find what you love: Stanford Report. — June 12, 2005 // [Электронный ресурс]. — Way of access : <http://news.stanford.edu/news/2005/june15/jobs-061505.html>.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2012.

Герасименко А. Монополия и экономическая власть: историко-экономический анализ. Представлены результаты исследования эволюции экономической власти с древних времен до современности. Показан последовательный переход экономической власти от одних ресурсов к другим, обусловленный и ускоренный монопольным контролем над их предложением. Установлен характер взаимосвязи между категориями монопольной и экономической власти в обществе.

Ключевые слова: экономическая власть, монополия, рабочая сила, земля, торговый капитал, промышленный капитал, знания.

Gerasymenko A. Monopoly and economic power: historical and economic analysis. The results of historical evolution investigation of economic power (from ancient times to modern age) have been presented in the article. The sequential switchover of economic power from one resource to another has been highlighted. It had been caused and accelerated by monopoly control over those resources's supply. The way of interrelation between the categories of monopoly and economic power in the society has been determined.

Key words: economic power, monopoly, labor force, ground, trade capital, enterprise capital, knowledge.

УДК 004:35.073.53

МІНЯЙЛО Вікторія, аспірант кафедри фінансового аналізу
і контролю КНТЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕЛЕКТРОННИХ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Розглянуто основні напрями електронних державних закупівель як складової програми "Електронного уряду". Досліджено зарубіжний досвід використання системи електронних закупівель, а також етапи створення механізму електронних державних закупівель в Україні. Запропоновано шляхи удосконалення інформаційної системи державних закупівель в Україні.

Ключові слова: державні закупівлі, електронні інформаційні системи, електронний уряд, інформаційні технології, конкурсна документація, електронний документооборот.

У світовій закупівельній практиці сучасні інформаційні технології застосовуються більш активно, ніж в Україні. Одним із перспективних напрямів розвитку ринку державних закупівель Європейського Союзу є застосування електронних державних закупівель. Впровадження інформаційних технологій спричиняє кардинальні реформи державних інституцій, підвищується їх ефективність і, як наслідок, збільшується значимість.

Окремі аспекти впровадження і функціонування інформаційних технологій в організації державних закупівель знайшли відображення в працях вітчизняних і російських науковців, зокрема Н. Ткаченко, В. Смирчинського, О. Овсянюк-Бердадіної, К. Кузнецова, С. Дашкова [1–5] та ін. Однак недостатньо дослідженими залишаються питання законодавчого забезпечення електронних закупівель, спеціальних електронних програм і систем, основних напрямів впровадження електронних державних закупівель та їх практичного використання.

Метою статті є дослідження особливостей впровадження інформаційних технологій організації державних закупівель у діяльність вітчизняних установ, виявлення факторів, що ускладнюють процес здійснення електронних державних закупівель, а також вивчення досвіду країн ЄС, можливостей і перспектив його впровадження в Україні.

Інституційною основою щодо розбудови інформаційних технологій у сфері державних закупівель є досить широке правове поле. Насамперед це Закони України "Про інформацію", "Про Національну програму Інформатизації", "Про електронні документи та електронний

документообіг", "Про електронний цифровий підпис", "Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки". Проаналізувавши законодавчу базу щодо інформаційних технологій у сфері державних закупівель, слід зауважити, що подальші удосконалення доцільно здійснювати шляхом: підготовки законопроекту з внесенням відповідних змін до здійснення електронних державних закупівель; здійснення заходів щодо створення загальнодержавної інформаційної системи; істотного підвищення рівня доступу населення до державних інформаційних ресурсів і систем надання послуг через глобальну інформаційну мережу Інтернет; розробки і впровадження національних стандартів щодо криптографічного захисту інформації й електронного цифрового підпису.

Законом України "Про електронний цифровий підпис" та Постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку застосування електронного цифрового підпису органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами та організаціями державної форми власності" визначено вимоги до застосування електронного цифрового підпису. Відповідно до Закону електронний цифровий підпис застосовується лише за умови використання надійних засобів електронного цифрового підпису, що повинно підтверджуватись сертифікатом відповідності або позитивним висновком за результатами державної експертизи у сфері криптографічного захисту інформації, отриманим на ці засоби від спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у сфері криптографічного захисту інформації, та наявності посиленних сертифікатів відкритих ключів у своїх працівників, відповідальних за підпис. Таким чином, впровадження замовниками торгів власних інформаційних систем у мережі Інтернет практично неможливе, оскільки пов'язане зі значними фінансовими витратами на підготовку фахівців, технічне забезпечення, отримання відповідних сертифікатів, висновків тощо, що суперечить меті Закону України "Про здійснення державних закупівель" – досягненню оптимального і раціонального використання державних коштів. Отже, електронний цифровий підпис на сьогодні при здійсненні закупівель за державні кошти практично не застосовується і обмежується використанням його при поданні податкової звітності та при електронних банківських розрахунках. Здійснення електронних державних закупівель у режимі "он-лайн" за сучасних умов в Україні неможливе і може розглядатися як рекламна перспектива.

Електронний уряд як форма організації державного управління за рахунок широкого застосування інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) сприяє підвищенню ефективності, відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування, наданню в дистанційному режимі комплексу державних пос-

луг для людини та громадянина, суспільства, держави та бізнесу (користувачі). Необхідною умовою переходу до електронного уряду є широка інформатизація всіх процесів у звичайній діяльності міністерств, відомств, місцевих органів виконавчої влади, причому як внутрішніх, так і зовнішніх. До основних напрямів електронних державних закупівель як складової програми "Електронного уряду", можна віднести [6, с. 25]: *по-перше*, розробку та впровадження найбільш прийнятної рішення щодо переведення в електронну форму державних закупівель через національні торги; *по-друге*, розробку електронного майданчика – інформаційної торговельної системи для забезпечення проведення електронних реверсивних аукціонів, підключеної до мережі Інтернет та акредитованої Уповноваженим органом; *по-третє*, розробку найбільш прийнятної моделі документообороту з метою підвищення ефективності прийняття рішень про оприлюднення державних закупівель, підготовку конкурсної документації, отримання пропозицій та їх оцінку, укладання угоди, звітування, що надасть можливість безпечно обробляти інформацію та обмінюватися електронними документами.

Таким чином, впровадження електронних державних закупівель зменшить витрати на друк, зберігання і транспортування документів, час обробки інформації, забезпечить прозорість адміністративних процедур, сприятиме усуненню дублювання робіт, прискоренню процесів торгів та ін. Слід зазначити, що з 2008 р. оголошення та результати торгів, розміщені у друкованому виданні інформаційного бюлетеня "Вісник державних закупівель", у повному обсязі представлені на веб-порталі з питань державних закупівель, створеному з метою підвищення ефективності системи закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти відповідно до вимог чинного законодавства України у сфері державних закупівель. Він призначений для замовників закупівель, надає спеціальні функції для органів державного нагляду, контролю та координації у сфері закупівель, забезпечує веб-інтерфейс, за допомогою якого користувачі мають доступ до необхідної їм інформації [7].

При впровадженні в Україні електронних державних закупівель необхідно враховувати [1, с. 192]: рівень електронного документообороту в країні; стабільність норм законодавства про державні закупівлі; високий рівень захисту та технічної оснащеності робочих місць фахівців для здійснення державних закупівель; кваліфікацію фахівців з державних закупівель щодо користування електронними технологіями. Поетапний розвиток електронного урядування охарактеризовано у *табл. 1* [8]. Можна зробити висновок, що рівень електронного урядування в Україні знаходиться на додатковому етапі і є недостатнім для запровадження електронних державних закупівель.

Таблиця 1

Рівень розвитку електронного уряду

Етап	Характеристика
Початковий	Присутність уряду в Інтернеті забезпечено у вигляді офіційних сайтів, які не пов'язані між собою. Інформація тільки основна, обмежена і рідко оновлюється
Додатковий	Змістовне накопичення та оновлення інформації
Інтерактивний	Користувачі сайтів можуть отримувати форми документів, контактувати з чиновниками, здійснювати запити і домовлятися про ділові зустрічі
Трансакційний	Користувачі можуть проводити фінансові операції в он-лайн режимі
Цілісний	Повна інтеграція представлених в Інтернеті функцій і послуг усіх урядових організацій

Однак деякі кроки у запровадженні електронного урядування було зроблено. Впровадженням у рамках Стратегії розвитку системи державних закупівель на 2005–2010 роки передбачалося: створення Національної програми інформатизації засобів автоматизації та електронної підготовки документації по державних закупівлях (автоматизовані місця секретаря (члена) комітету з конкурсних торгів), підготовку і впровадження пілотної системи електронних торгів (у тому числі у рамках реалізації відповідних проектів міжнародної технічної допомоги, зокрема "Україна через Інтернет"), створення електронної системи інформаційної взаємодії і моніторингу (зокрема оперативного моніторингу поточних закупівель, статистичного моніторингу на основі державної статистичної звітності про закупівлі). Реалізація значної частини заходів загальмована, що зумовлено низкою чинників (табл. 2).

Таблиця 2

Фактори, які ускладнюють створення системи електронних державних закупівель в Україні

Фактор	Характеристика	Суть проблеми	Наслідки
Інститути	Неспроможність інститутів	Відсутність синергії органів державного управління. Неефективне планування, нечіткі цілі	Перевитрати державних коштів. Неефективність системи державних закупівель
Людські ресурси	Недостатність кваліфікованих кадрів	Нестача кваліфікованого персоналу, недостатня професійна підготовка	Недостатня забезпеченість проектів
Фінансування	Нестабільне фінансування	Недооцінка витрат та недостатнє фінансове забезпечення	Незавершеність проектів, проблеми з впровадженням
Рівень використання інформаційних технологій	Повільне реагування на зміни в інформаційно-технологічному середовищі	Обмеженість програмного забезпечення	Незів'язність інформаційних систем, неефективна закупівля програмного забезпечення

Запровадження електронних державних закупівель у 2007 р. в Україні було недоцільним, оскільки рівень електронного уряду був недостатній, норми законодавства про державні закупівлі нестабільні, рівень технічної оснащеності робочих місць фахівців із державних закупівель характеризувалися на середньому та низькому рівнях [1, с. 193].

Першим кроком із запровадження електронних державних закупівель в Україні стало створення інформаційної системи у мережі Інтернет, якою користуються розпорядники державних коштів для розміщення інформації про державні закупівлі. Ця система повинна відповідати таким вимогам: мати власний регламент, що визначає порядок функціонування системи; забезпечувати підтримку багатомовності; мати комплексну систему захисту інформації; мати зручний та функціональний інтерфейс користувача; використовувати засоби технічного захисту інформації, які мають експертні висновки Департаменту спеціальних телекомунікаційних систем та захисту інформації СБУ; забезпечувати збирання, накопичення, передачу та обробку інформації щодо державних закупівель замовників з усіх адміністративно-територіальних одиниць України; відповідати вимогам законодавства щодо захисту державної інформації; надавати можливість здійснення електронних державних закупівель у режимі он-лайн відповідно до вимог Закону.

Головною проблемою є відсутність визнання інформаційної системи на законодавчому рівні. Вимога законодавства щодо наявності атестату відповідності інформаційної системи комплексному захисту інформації себе не виправдала. Окремі державні органи, які контролюють сферу державних закупівель (Державна казначейська служба України, Рахункова палата, Антимонопольний комітет України, Державна фінансова інспекція України, Державна служба статистики України), повинні бути зацікавлені у її створенні та діловій співпраці між собою, оскільки це дозволить отримувати оперативну інформацію про хід торгів, здійснювати моніторинг і аналіз закупівель. Після прийняття Закону України "Про здійснення державних закупівель" у 2010 р. жодна зі згаданих вище установ не виявила ініціативи і не надала пропозицій щодо створення електронних торгів. Зацікавленість у цій діяльності виявляють лише комерційні структури. В Україні функціонує п'ять порталів незалежних консультантів у сфері закупівель, які надають достовірну та оперативну нормативно-правову, довідкову, аналітичну, консультаційну, моніторингову інформацію про державні закупівлі за тематичними напрямками.

Створення механізму електронних державних закупівель в Україні досить працевітний і довготривалий процес, який потребує поетапної роботи, а саме:

- погодження та визначення на законодавчому рівні відповідальних за визнання інформаційної системи у мережі Інтернет;
- державне забезпечення і підтримка загальнодоступності електронної інформації;

- створення електронних реєстрів постачальників, договорів, недобросовісних учасників;
- об'єднання електронної інформації про державні закупівлі в єдину загальнодоступну базу даних;
- створення підсистеми електронного документообороту для організації та здійснення державних закупівель.

При розробці електронних державних закупівель важливо насамперед впровадити ІКТ в органах влади. Інформаційна система повинна забезпечуватися інформацією розпорядників державних коштів (має містити річні плани державних закупівель; оголошення щодо змін у річних планах державних закупівель; оголошення про заплановану закупівлю чи про проведення попередньої кваліфікації; запит цінкових пропозицій; протоколи розкриття конкурсних пропозицій; протоколи оцінки пропозицій; звіти про результати здійснення процедури закупівлі та додатки до них) та органів державного нагляду, контролю та координації у сфері державних закупівель (зокрема бази даних договорів, замовників, постачальників, недобросовісних постачальників, реєстр скарг, гаряча лінія; статистика ринку державних закупівель та правопорушень у сфері закупівель; моніторинг цін).

Для розв'язання проблеми щодо визнання інформаційних систем доцільно створити державну комісію з представників спеціально уповноваженого органу, Департаменту спеціальних телекомунікаційних систем та захисту інформації СБУ та Департаменту з питань зв'язку та інформатизації. Наступним етапом пропонується доповнення інформаційної системи маркетинговим інформаційним центром та електронним торговельним майданчиком, які стануть елементами єдиної інформаційної системи і надаватимуть максимально повну інформацію про пропозицію товарів, робіт і послуг з можливістю їх постійного оновлення, що повинно стати інструментом для інформаційного обміну між суб'єктами ринку державних закупівель [1, с. 198].

Окремими європейськими країнами (Данія, Франція, Швеція, Німеччина, Нідерланди тощо) практикуються такі форми електронних державних закупівель:

- електронний ринковий майданчик, де відбувається обмін інформацією між посередником і продавцем. Електронні каталоги, що містять детальну інформацію на веб-сторінках постачальників про товари, послуги і роботи з можливістю розповсюдження її електронною поштою;
- електронні системи інформування ринку про торги, що містять інформацію про угоди між замовниками та учасниками торгів;
- електронні аукціони, що є форматом електронних закупівель, при якому допускається зменшення цін постачальників.

Уряд Швеції вже пересвідчився, що при переході на електронну систему закупівель економія коштів становить 50 %. Система виявилася настільки ефективною, що нині державними установами Швеції близько 95 % закупівель проводиться через електронні канали.

Завершальним етапом є повна інтеграція представлених у Інтернеті функцій і послуг банків та урядових організацій, які здійснюють нагляд, контроль та організацію державних закупівель.

До факторів, що свідчитимуть про підвищення ефективності електронних торгів, слід віднести такі: підвищення оперативності проведення закупівель методом котирувань; скорочення операційних витрат на організацію конкурсів; економія бюджетних коштів за рахунок об'єднання заявок і оптових закупівель; скорочення помилок при організації закупівель за рахунок доступності інформації експертам; взаємодія між регіональними контрольно-ревізійними управліннями та правоохоронними органами щодо протидії незаконній діяльності під час закупівель; усунення збоїв у системі закупівель за рахунок оперативної і постійної взаємодії з постачальниками [9, с. 138].

Слід зауважити, що електронні державні закупівлі мають і недоліки, зокрема: початкові додаткові витрати замовника на закупівлю комп'ютерної техніки, програмного забезпечення, використання електронних технологій, їх адміністрування та постійну підтримку; небезпека в електронному просторі, пов'язана із комп'ютерними правопорушеннями та появою кіберзлочинів. Отже, організація цього напрямку електронного урядування потребує серйозної підготовчої роботи.

При запровадженні електронної системи державних закупівель в Україні доцільно використовувати зарубіжний досвід, адже її створення як інноваційного засобу державного підприємництва – справа досить трудомістка і тривала, потребує ретельного планування з чітким визначенням послідовності етапів. Перший із них – публікація в Інтернеті оголошень про конкурсні торги і конкурсну документацію. Це приносить цілком відчутну практичну користь, зокрема розширює коло учасників торгів, дозволяє замовникам ознайомитись із аналогічними процедурами закупівлі в інших подібних організаціях, забезпечує прозорість та відкритість інформації для зацікавлених осіб тощо.

Для оцінювання, моніторингу та порівняння поточного стану впровадження електронного урядування у різних країнах використовується показник електронної готовності. Зокрема він оцінює індекс стану веб-ресурсів, через які надаються інформаційні та інші послуги в електронному вигляді; індекс стану телекомунікаційної інфраструктури – відносну кількість користувачів Інтернету, кількість персональних комп'ютерів, телефонних ліній тощо; індекс освіти, наукового і культурного рівня громадян. За цим показником, як свідчать дані ООН [10], у 2008 р. першу десятку очолили північні країни Західної Європи, а

також США, Австралія. Україна відкриває п'ятий десяток, випереджаючи всі країни СНД, а також середнє значення для 192 країн – членів ООН, що складає 0.4514. Нижче розташувалися світові лідери індустрії інформаційних технологій – Китай та Індія, що пояснюється залежністю цього показника від чисельності населення.

Слід зазначити, що законодавча регламентація відповідних процедур в Україні спрямована на досягнення їх прозорості й ефективності, насамперед щодо використання державних коштів. Водночас часті зміни до нормативно-правових актів державних закупівель створюють складнощі щодо виконання процедури закупівель. Один зі способів подолання цієї суперечності між необхідністю забезпечення прозорості, з одного боку, та оперативності та значних обсягів закупівель, з іншого, – автоматизація основних етапів і процедур процесу закупівель. Оскільки ці процедури для різних замовників здійснюються за обов'язковими правилами та можуть бути уніфіковані, розробка і впровадження типової інформаційно-аналітичної системи для автоматизації процесів закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти сприяють суттєвому скороченню строків, зменшенню трудомісткості й обсягів витрат на виконання цього важливого завдання як на рівні окремих органів державної влади, так і в цілому в державі.

Отже, електронні торги – це інноваційний захід сучасної системи державних закупівель, тобто нова логістична форма продажу товарів, робіт і послуг державним замовникам. Створення системи електронних державних закупівель забезпечить максимальну їх відкритість й оптимізує державні витрати через мінімізацію вартості і скорочення строків постачань, підвищення рівнів якості та надійності виконання умов укладання контрактів.

Рівень електронного уряду в Україні можна охарактеризувати як недостатній для запровадження електронних державних закупівель. Така тенденція виникла внаслідок неспроможності інститутів до інтеграції в "Електронний уряд", а також через недостатність людських ресурсів, нестабільне фінансування та повільне реагування на зміни в інформаційно-технологічному середовищі. Створення і комплексна підтримка системи "Електронний уряд" дозволить широко використовувати інформаційні технології в управлінні державними закупівлями, сформувати єдиний механізм міжвідомчої координації реалізації держзакупівель і проектів створення державних інформаційних систем і ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ткаченко Н. Б.* Управління державними закупівлями : монографія / Н. Б. Ткаченко. — К. : Книга, 2007. — С. 192.

2. *Смиричинський В.* Інноваційність електронної торгівлі у логістичній системі державних закупівель України / В. Смиричинський // Проблеми науки. — 2007. — № 11. — С. 32.
3. *Овсянюк-Бердадіна О. Ф.* Напрями вдосконалення елементів процедурної підсистеми механізму державних закупівель послуг / О. Ф. Овсянюк-Бердадіна // Інформаційно-аналітичний бюлетень. — К., 2009. — № 5 (59).
4. *Кузнецов К. В.* Прокьюремент: тендери, конкурси, конкурентные закупки / К. В. Кузнецов. — М., 2005. — 227 с.
5. *Дашков С. Б.* Управление муниципальными закупками : учеб. пособие / С. Б. Дашков [и др.] ; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. — М. : АНХ, 2009. — 660 с.
6. *Інформаційно-комунікаційні технології на державному рівні* // Інформаційно-аналітичний бюлетень "Державні закупівлі України". — 2004. — № 7.
7. *Державні закупівлі* : офіційний загальнодержавний веб-портал. — Режим доступу : <http://tender.me.gov.ua/>.
8. *Benchmarking E-government A Global Perspective.* — Way of access : <http://unpan1.un.org/> (мережа керівництва з боку громадськості Організації Об'єднаних Націй).
9. *Дишкант О.* Теоретико-організаційні засади фінансового контролю державних закупівель / О. Дишкант // Світ фінансів. — 2011. — № 4. — С. 128-139.
10. *Un E-Government Survey 2008 : From E-Government to Connected Governance* / Dep. of economic and Social Affairs Div. for Publ. Administration and Development Management. — New York : United Nations, 2008. — 264 p. — Way of access : <http://unpan1.un.org/> (мережа керівництва з боку громадськості Організації Об'єднаних Націй).

Стаття надійшла до редакції 28.10.2011.

Миняйло В. *Организация электронных государственных закупок.* Рассмотрены основные направления электронных государственных закупок как составляющей программы "Электронного правительства". Исследован зарубежный опыт использования системы электронных закупок, а также этапы создания механизма электронных государственных закупок в Украине. Предложены пути совершенствования информационной системы государственных закупок в Украине.

Ключевые слова: государственные закупки, электронные информационные системы, электронное правительство, информационные технологии, конкурсная документация, электронный документооборот.

Minyailo V. *Organization of electronic state purchases.* Basic directions of the electronic public purchasing are considered as a component of the program "the electronic government". Foreign experience of the use of the system of electronic purchases and stages of creation of mechanism of the electronic public purchasing in Ukraine are investigated. The ways of improvement of the informative system of the public purchasing in Ukraine are offered.

Key words: public purchases, electronic informational systems, electronic government, informational technologies, competitive documents, electronic document flow.



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 330.534.4

МАКСЮТА Анатолій, перший заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України

ЧУГУНОВ Ігор, д. е. н., професор, директор Науково-дослідного фінансового інституту, завідувач кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

БЮДЖЕТНА СКЛАДОВА СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Розкрито сутність та роль бюджетної складової суспільного розвитку країни. Обґрунтовано доцільність застосування інституційного підходу у процесі формування та реалізації бюджетної політики, відповідно до змін соціально-економічного середовища суспільства.

Ключові слова: бюджет, бюджетне регулювання, бюджетна політика, доходи бюджету, видатки бюджету.

Бюджетна політика є одним із вагомих інструментів державного регулювання суспільного розвитку, оскільки у процесі її формування здійснюється розробка основних напрямів використання бюджетних коштів, керуючись необхідністю вирішення завдань, які стоять перед суспільством на даному етапі його розвитку. Задіяння регуляторного потенціалу складових бюджетної політики потребує подальшого дослідження взаємозв'язку бюджетних відносин і соціально-економічних процесів. Бюджетна система має розглядатись як складова фінансового регулювання соціально-економічного розвитку країни й адміністративно-територіальних одиниць.

Вагомий внесок у дослідження сутності та ролі бюджету як інструменту державного регулювання соціально-економічних процесів зробили вітчизняні вчені: О. Василик [1], І. Лютий, В. Федосов та ін. Серед найбільш значущих наукових досліджень зарубіжних вчених

із питань формування бюджетної політики можна назвати праці Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, П. Самуельсона [2], Дж. Стігліца [3], В. Танзі, А. Улюкаєва та ін.

Метою статті є розкриття сутності та ролі бюджету в системі соціально-економічного розвитку країни, визначення інституційного підходу у процесі формування та реалізації бюджетної політики, відповідно до змін суспільного середовища.

Соціально-економічний розвиток суспільства на даному етапі вимагає використання бюджетної політики як дієвого інструменту державного регулювання економічних і соціальних відносин. Важливим є визначення пріоритетів бюджетної політики, у тому числі на середньострокову перспективу, виходячи з основних засад соціально-економічного розвитку країни, удосконалення державного регулювання у сфері формування доходів бюджету, планування та використання видатків бюджету, міжбюджетних відносин, що підвищить рівень ефективності функціонування економічної та бюджетної системи в цілому.

У бюджетній політиці відображаються суспільні інтереси, і завдяки їй реалізуються функції і завдання держави, вона формується у ході бюджетного процесу та передбачає визначення цілей і завдань у сфері державних фінансів, розробку механізму наповнення дохідної частини бюджету, вибору напрямів використання бюджетних коштів, управління фінансами у бюджетній сфері, здійснення за допомогою фінансово-бюджетних інструментів регулювання економічних і соціальних процесів.

Бюджет як суспільно-економічна категорія відображає відповідні відносини у процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту щодо вироблення, розподілу, споживання послуг і регулювання соціально-економічного розвитку з метою задоволення потреб суспільства. З іншого боку, бюджет – це категорія, що синтезує у собі відносини, які виникають у процесі цілеспрямованого впливу держави на суспільне відтворення.

Як суспільно-економічна категорія бюджетна політика має певну структуру, що охоплює суб'єкт, об'єкт і взаємозв'язки між ними, відповідний набір методів та інструментів регулювання згідно з визначеними у суспільстві цілями та завданнями. До структурних елементів бюджетної політики також належать: розроблення науково обґрунтованої концепції розвитку бюджету, яка формується на основі вивчення потреб сучасного стану суспільного розвитку, тенденцій соціально-економічного розвитку та стратегічних пріоритетів держави; визначення основних напрямів формування та використання бюджетних ресурсів на перспективу і поточний період; здійснення заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

Основною метою бюджетної політики є забезпечення довгострокової збалансованості бюджетної системи, яка передбачає формування стабільної податкової бази на основі створення сприятливих умов для розвитку бізнесу, своєчасного та достатнього рівня фінансування ос-

новних напрямів розвитку соціально-економічної сфери, формування ефективного механізму міжбюджетного регулювання. Світовий досвід підтверджує, що бюджетна рівновага досягається при збалансованому бюджеті, який має впливати на темпи економічного зростання, рівень добробуту населення.

Рівень збалансованості бюджетної політики впливає на темпи економічного розвитку, а також на інтегрований показник запасу стійкості бюджетної системи, який визначається сукупністю бюджетних показників, що характеризують стан бюджетної системи. Тому важливо запровадити відповідну методологію розрахунку на певному інтервалі часу показника запасу стійкості бюджетної системи, який повинен враховувати показники питомої ваги дебіторської та кредиторської заборгованості зведеного, державного та місцевих бюджетів до загальної суми видаткової частини відповідного бюджету, аналогічний показник заборгованості за соціальними виплатами, податкове навантаження на економіку, рівень виконання доходної та видаткової частин бюджету, рівень фінансування дефіциту бюджету, питому вагу державного боргу у валовому внутрішньому продукті.

Виникнення бюджетних відносин і зміни в них відбуваються внаслідок розвитку економіки, яка є передумовою і одночасно об'єктом їх впливу. Однак слід зазначити, що можливості використання бюджету в макроекономічному регулюванні пов'язані з умовами і результатами виробництва, рівнем розвитку економічних відносин. Отже, бюджетна система є адаптивним механізмом у системі регулювання економіки, спрямованим на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць.

Бюджетна система є одним із основних інструментів регулювання соціальної, виробничої, інвестиційної, регіональної, зовнішньоекономічної та інших сфер діяльності держави. Обсяг і структура доходної і видаткової частин бюджету впливають як на окремі галузі, так і на економіку в цілому. Від ступеня оптимізації обсягів і структури доходної та видаткової частин бюджету залежить рівень економічного зростання держави. Бюджетний механізм має забезпечувати втілення бюджетного регулювання держави, відображати певну спрямованість бюджетних відносин на вирішення економічних і соціальних завдань на конкретному етапі розвитку країни. Бюджетна система повинна мати низку важелів, за допомогою яких держава може здійснювати розподільчі і перерозподільчі функції. Зазначені важелі потрібно систематизувати як певні елементи бюджетного механізму, що включають розробку нормативно-законодавчих документів стосовно бюджетного планування, регулювання, фінансування, звітності, бюджетного контролю тощо.

До основних принципів побудови бюджетної системи слід віднести: *принцип суспільної значимості*, заснований на єдиному підході до соціальної спрямованості бюджету, ранжуванні суспільних потреб за ступенем їх значимості та забезпеченні відповідно до цього їх різного фінансування; *принцип єдності бюджетної системи* – цілісність бюджетного законодавства, організації та функціонування бюджетної системи та бюджетного процесу; *принцип розмежування доходів і видатків між бюджетами* – визначення повноважень з формування доходів бюджету, встановлення і виконання видаткових зобов'язань; *принцип самостійності*, який відображає обов'язок органів влади забезпечувати бюджетний процес і ефективність використання бюджетних коштів для забезпечення розвитку країни та адміністративно-територіальних одиниць; *принцип збалансованості* означає, що обсяг видатків бюджету має відповідати сумарному обсягу доходів і надходжень із джерел фінансування бюджетного дефіциту; *принцип результативності* передбачає досягнення запланованих соціально-економічних цілей бюджету; *принцип прозорості* полягає у відкритості для суспільства та засобів масової інформації усіх бюджетних процедур та етапів бюджетного процесу; *принцип адресності та цільового характеру* означає, що всі бюджетні кошти виділяються в розпорядження конкретних одержувачів із зазначенням цілей їх використання.

Основною метою системи бюджетного регулювання є розробка і проведення збалансованої фінансово-бюджетної політики, зокрема, у сфері доходів, видатків бюджету, міжбюджетних відносин, дефіциту (профіциту) бюджету, державного боргу, спрямованої на активізацію соціально-економічного розвитку країни.

Призначення бюджетної політики є продуктом еволюції ролі та значення функцій держави в суспільно-економічному розвитку. Бюджетне регулювання є невід'ємним елементом бюджетної політики, залежним від показників макроекономіки, та має адаптувати відповідні механізми, інструменти і важелі з метою ефективного впливу на соціально-економічні процеси. В умовах трансформації економіки бюджетна політика має реалізувати адаптаційно-регуляторний потенціал для виходу на траєкторію економічного зростання.

Із метою розробки та реалізації збалансованого бюджетного регулювання протягом певного часового інтервалу бюджетна політика повинна визначатися з урахуванням, з одного боку, циклічності економічного розвитку, з іншого – стану державних фінансів і запасу стійкості бюджетної системи, суттєве зменшення якої може призвести до ускладнення проведення ефективного бюджетного регулювання для позитивного впливу на економічне зростання. Система бюджетного регулювання як одна з основних складових системи державного регулювання економіки є сукупністю функціональних фінансово-бюджетних та економічних елементів, серед яких зокрема дохідна частина

бюджету, видаткова частина бюджету, дефіцит (профіцит) бюджету, державний борг, податкове регулювання, міжбюджетні відносини, економічні процеси країни, зовнішнє економічне середовище та взаємозв'язки між ними.

Бюджетна політика забезпечення та регулювання пріоритетів подальшого розвитку суспільства повинна враховувати відповідну переорієнтацію економіки на переважно ендогенні чинники економічного зростання з огляду на євроінтеграційні процеси. При цьому бюджет як вагомий елемент системи державного регулювання економіки має спиратися на довгострокову програму економічного й соціального розвитку країни. Основні напрями бюджетної політики мають формуватися із чітким виділенням пріоритетів, на засадах комплексного підходу з урахуванням виявлених проблем та аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, які визначають процеси розвитку суспільства.

Основним джерелом і механізмом реалізації пріоритетних напрямів бюджетної політики інноваційно-інвестиційного характеру має стати бюджет розвитку, значення якого, з огляду на необхідність реалізації стратегії довгострокового сталого економічного розвитку, має зростати. Соціальні пріоритети бюджетної політики мають зменшувати нерівномірність ринкового механізму розподілу доходів, розв'язувати проблеми подолання бідності, з огляду на поступове зниження рівня соціальних зобов'язань держави. Спрямованість заходів у сфері управління бюджетним процесом залежно від визначених пріоритетів формує різні типи бюджетної політики, розвиток і співвідношення складових елементів у системі державного регулювання економіки залежить від особливостей стану та завдань соціально-економічного розвитку країни та територій.

Бюджетне регулювання у сфері видатків є важливою складовою фінансової політики, яка суттєво впливає на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць та держави в цілому. Від якості та своєчасності прийняття рішень щодо формування бюджетних видатків залежить збалансованість державних фінансів, рівень ефективності державного регулювання економічних процесів. Через видатки бюджету уособлюється роль держави у регулюванні економічних процесів, забезпеченні макроекономічного зростання, соціальних гарантій населення, вдосконалення структури суспільного виробництва. Бюджетні видатки є важливим інструментом впливу на розвиток економіки і соціальної сфери, оскільки за їх допомогою держава може змінювати структуру виробництва, впливати на результати діяльності економічних суб'єктів, здійснювати соціальні перетворення.

Видатки бюджету за своєю економічною сутністю є інструментом розподілу і перерозподілу централізованого грошового фонду держави та його використання за цільовим призначенням для зрос-

тання суспільного добробуту. Зміст і характер бюджетних видатків полягає у забезпеченні виконання державою своїх функцій. Призначенням бюджетних видатків є задоволення важливих потреб суспільства у розвитку економіки і соціальної сфери, державного управління, оборони, забезпечення громадського порядку, безпеки держави тощо. За допомогою бюджетних видатків здійснюється підтримка соціально незахищених верств населення, обсяг якої відповідає економічним можливостям суспільства. Бюджетні видатки здатні активно впливати на економічне зростання, передусім завдяки пріоритетному фінансуванню наукових досліджень, розвитку найважливіших галузей економіки, вирівнюванню регіональних диспропорцій.

Держава використовує різні форми впливу на економіку – надання субсидій організаціям і населенню, здійснення державних інвестицій, бюджетне фінансування галузей, що визначають науково-технічний прогрес, через відповідні зміни економічних пропорцій. Бюджетні видатки застосовуються для галузевого і територіального перерозподілу фінансових ресурсів із урахуванням вимог найбільш раціонального розміщення виробничих сил, економічного зростання в регіонах та у державі в цілому.

У видатках бюджету знаходить відображення бюджетна політика у сфері державного регулювання та стимулювання виробництва, забезпечення розвитку науково-технічного прогресу, зовнішньоекономічної діяльності. Вплив видатків бюджету на соціально-економічне зростання посилюється завдяки запровадженню науково обґрунтованих методів визначення пріоритетних напрямів, структури та обсягів бюджетних ресурсів, запровадження механізму упорядкування бюджетних програм, вчасного перегляду відповідно до потреб сьогодення вже існуючих, затвердження порядків використання коштів бюджету з метою окреслення напрямів їх використання в межах бюджетної програми та недопущення нецільового спрямування. Перелік видатків, їх склад і структура постійно змінюються залежно від наявної економічної ситуації, змін пріоритетів у спрямуванні коштів. Бюджетні видатки використовуються для розподілу фінансових ресурсів держави за різними ознаками – територіальними, галузевими тощо з метою їх раціонального розміщення та ефективного використання, сприяння соціально-економічному розвитку країни. Видатки бюджету можна характеризувати за кількісними показниками, пов'язаними із обсягами бюджетних ресурсів, та якісними показниками, які визначають економічну природу і суспільно-корисне призначення кожного виду видатків.

При виборі напрямів спрямування державних видатків визначальними є стратегічні орієнтири розвитку держави, у тому числі створення відповідних умов для оптимальної структурної перебудови еко-

номіки, збереження і розвитку людського і соціального капіталу, інноваційного розвитку, сприянню розробці та запровадженню наукоємних, конкурентоспроможних технологій. Бюджетна політика у сфері видатків формується на основі соціально-економічної політики, яка виходить, з одного боку, із необхідності підвищити конкурентоспроможність країни, стати рівноправним учасником світових економічних і фінансових відносин, з іншого – з потреби підвищення рівня забезпечення населення і державних суспільних послуг. Зазначене потребує реалізації стратегії економічного зростання на якісно новому технологічному рівні, збільшення обсягу видатків бюджету на соціальні потреби, при цьому важливо посилювати обґрунтованість бюджетно-податкового регулювання.

Актуальним для будь-якого суспільства є визначення рівня соціальних видатків. Розвинені країни світу мають досить високі стандарти соціального забезпечення та відповідний рівень видатків на соціальні потреби. Незважаючи на різні позиції щодо визначення рівня видатків соціального спрямування, не виникає сумніву, що високий рівень соціального забезпечення населення неможливий у бідній країні, тому єдиною передумовою його підвищення є реалізація стратегії прискореного економічного зростання. Спрямованість державної політики на реалізацію стратегії прискореного економічного зростання не виключає збереження наявного рівня соціальної підтримки і навіть її збільшення за умов оптимізації структури бюджетних видатків щодо забезпечення їх пріоритетного спрямування на суспільний розвиток.

Спрямування коштів на реалізацію пріоритетних завдань держави, що мають на меті розробку та використання інноваційних технологій, розвиток людського капіталу, є важливим напрямом ефективної бюджетної політики. Якість та обсяг людського капіталу держави – важливий фактор забезпечення її економічного зростання. У розвинених країнах держава бере на себе значну частину витрат на відтворення людського капіталу, стимулюючи попит на наукові знання та фінансування програм інноваційного розвитку. Держава, впливаючи на поступове підвищення якості людського капіталу, збільшення кількості висококваліфікованих кадрів та на відповідне використання їх потенціалу, підвищує можливості країни у забезпеченні економічного зростання. Видаткова частина бюджету здійснює відчутний вплив як на розвиток окремих галузей і економіки в цілому, так і на рівень соціального розвитку суспільства. У зв'язку з цим особливого значення набуває проблема оптимального розподілу обмежених бюджетних ресурсів між напрямками соціально-економічного розвитку країни.

Перспективне бюджетне планування на основі програмно-цільового підходу надає можливість встановлювати чіткі пріоритети у сфері бюджетних видатків, розробляти і реалізовувати ефективну бюджетну

політику, посилювати бюджетний контроль та підвищувати відповідальність головних розпорядників за розподіл і використання бюджетних коштів. Зазначене, безперечно, сприятиме посиленню позитивного впливу бюджетної політики на соціальний розвиток та економічне зростання як передумови підвищення життєвого рівня та добробуту населення.

Подальше вдосконалення застосування програмно-цільового методу бюджетування потребує використання принципів перспективного бюджетного прогнозування та планування. Зокрема, розпорядники бюджетних коштів повинні складати стратегічні плани своєї діяльності, які визначають головну мету, цілі, завдання, перелік програм та очікувані результати у довгостроковій перспективі відповідно до встановлених державою пріоритетів. При визначенні видатків на бюджетну програму на плановий рік кожен головний розпорядник повинен оцінити необхідні та можливі бюджетні ресурси для її продовження у наступних за плановим роках, очікуваний результат і вплив від впровадження бюджетної програми у плановому році на обсяг відповідних видатків у наступні періоди. При цьому видатки на наступні роки повинні розраховуватися, виходячи з наявних ресурсів та з урахуванням можливих структурних змін у діяльності головного розпорядника. Зазначене передбачає розробку кількісних та якісних показників результативності – критеріїв оцінки і аналізу бюджетних програм щодо обсягів затрат, досягнення необхідних результатів, рівня ефективності і якості, що характеризують результати виконання програми та надають можливість здійснити оцінку використання бюджетних коштів.

На сучасному етапі розвитку державних фінансів важливим є підвищення ефективності видатків бюджету як дієвого інструменту впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Економічна сутність ефективності державних видатків як складової системи бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку полягає у сукупності досягнутих результативних показників, що відповідають основним цілям та завданням бюджетних призначень з урахуванням обсягу здійснених видатків бюджету, дієвості інституційних перетворень розвитку суспільного середовища. Доцільним є удосконалення інституційних засад результативності бюджетної системи, у тому числі формування доходів бюджету з урахуванням виваженої податкової політики, ефективного планування та використання видатків бюджету, регулювання міжбюджетних відносин, управління державним боргом відповідно до циклічності економічного розвитку, стану державних фінансів, що сприятиме підвищенню динамічної збалансованості бюджету як вагомому інструменту розвитку соціально-економічних відносин країни.

Запровадження показників ефективності у бюджетне планування потребує удосконалення не тільки механізмів фінансування, а й управління державним сектором економіки в цілому. Доцільним є удосконалення механізму посилення впливу держави на економічний розвиток шляхом переходу від управління видатками до управління відповідними результатами як складової програмно-цільового методу планування бюджету.

Подальший розвиток системи планування та виконання бюджетів, що ґрунтується на принципах програмно-цільового методу, потребує удосконалення стадій бюджетного процесу щодо запровадження елементів середньострокового планування, посилення спрямованості бюджетного планування на кінцеві результати та підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів. Упродовж останніх років бюджетна політика не у достатній мірі забезпечувала економічне зростання країни на засадах інвестиційно-інноваційного розвитку та структурно-інституційних перетворень. Одним із основних завдань бюджетного регулювання є упорядкування кількості бюджетних програм, зокрема шляхом складання головними розпорядниками бюджетних коштів плану діяльності на наступні за плановим два бюджетні періоди відповідно до середньострокових пріоритетів; розробка та затвердження паспортів бюджетних програм, складання звітів про їх виконання; здійснення управління бюджетними коштами у межах встановлених бюджетних повноважень та проведення оцінки ефективності бюджетних програм, внутрішнього фінансового контролю за повнотою надходжень, взяттям бюджетних зобов'язань розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів.

Встановлення пріоритетів бюджетної політики на середньо- та довгострокову перспективу, здійснення системної оцінки досягнення відповідних цілей і завдань соціально-економічного розвитку країни, визначених при плануванні бюджетів минулих періодів, надає можливість своєчасного прийняття управлінських рішень у сфері державних фінансів, адекватного реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього економічного середовища. Визначення пріоритетів державної підтримки, спрямованої на економічне зростання та соціальний розвиток, є одним з важливих завдань бюджетної політики.

Інститут бюджетного регулювання має ґрунтуватися на сукупності форм, засобів, механізмів формування та реалізації завдань бюджетної політики, які визначають умови взаємовідносин учасників бюджетного процесу. Основними пріоритетними напрямками розвитку бюджетної системи визначено запровадження середньострокового бюджетного планування у розрізі головних розпорядників бюджетних коштів, бюджетних програм; удосконалення методологічних засад програмно-цільового методу планування бюджету; застосування

дієвих підходів управління державними фінансами. Однією з основних цілей бюджетної політики є забезпечення стійкого довготривалого економічного зростання, шляхом структурно-інноваційних перетворень економіки, створення сприятливого інвестиційного середовища, достатньо високого рівня соціально-економічного розвитку суспільства з урахуванням збалансованості державних фінансів, що реалізується через інститути бюджетного регулювання.

Із метою посилення впливу бюджетної системи на соціально-економічний розвиток суспільства потрібно вживати заходи, спрямовані на підвищення рівня збалансованості і прозорості бюджету, ефективності витрачання бюджетних коштів, удосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого фінансового контролю. Таким чином, бюджетна політика як інструмент державного регулювання суспільного розвитку є сукупністю фінансових відносин, інституційного забезпечення щодо формування та використання бюджетних коштів, спрямованих на досягнення фінансово-економічної збалансованості, результативності економічних перетворень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Василик О. Д.* Теорія фінансів / О. Д. Василик. — К. : НІОС, 2000. — 416 с.
2. *Самуельсон П. Э.* Чистая теория общественных расходов / П. Э. Самуельсон : пер с англ. И. А. Розмаринского // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. Т. 4 / под общ. ред. А. П. Заостровцева. — СПб. : Экономическая школа, 2004. — 568 с.
3. *Стиглиц Дж. Е.* Экономика государственного сектора / Дж. Е. Стиглиц. — М. : ИНФРА-М, 1997. — 720 с.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2012.

Максюта А., Чугунов И. *Бюджетная составляющая общественного развития. Раскрыта сущность и роль бюджетной составляющей общественного развития. Обоснована целесообразность применения институционального подхода в процессе формирования и реализации бюджетной политики, в соответствии с изменениями социально-экономической среды общества.*

Ключевые слова: бюджет, бюджетное регулирование, бюджетная политика, доходы бюджета, расходы бюджета.

Maksuta A., Chugunov I. *Budget component of social development. The essence and role of the budget component of social development have been shown. Expediency of the institutional approach in the development and implementation of fiscal policy based on changes in socio-economic environment of the society has been proven.*

Key words: budget, budgetary adjusting, fiscal policy, profits of budget, budget expenditures.

UDC 336.7

BAGHDASARYAN Areg, Doctor of Economics Associate Professor
of the Chair of Finance & Credit Armenian
State Agrarian University International
Scientific-Educational Centre National
Academy of Sciences of the Republic of
Armenia

PROBLEMS OF PENSION SYSTEM REFORMS IN THE COUNTRIES WITH TRANSITION ECONOMY

Solving problems that arise in countries with transition economy when reforming the pension system by introducing multi-pillar system of pension provision is recommended. The presented article is devoted to the analysis of the risks of introduction of mandatory funded pension system and the main mechanisms of mitigation of risks as well as the social aspects of the reform.

Key words: financial system stability, pension system reform, minimum subsistence level, transition economy, capital market

In most countries with transition economy there is a challenge of securing minimum subsistence level for the people above retirement age.

Current systems of pension provision in most countries with transition economy are based on the principle of solidarity of generations. This principle supposes that the pensions to the people above the retirement age are paid out of the contributions paid by the employers or employees. Thus this is a pay-as-you-go system also referred as PAYG system.

Most countries with transition economy have chosen Chilean model as a benchmark for performing pension system reform. Pension reform in Chile began in 1980–1981. Chilean model supposed transfer of pension system from the principle of solidarity of generations to the principle of funded pension provisions. Chilean model supposed management of pension funds by private management companies. This model led to growth of capital market and created relationship between pension contributions and pension benefits [1]. However, this model had also weak sides and was connected with significant threats. The system is based on “Defined Contributions” (DC) and not “Defined Benefit” (DB) principle. This principle is sustainable for voluntary pension funds but has significant

threats when talked about mandatory pension system and social security of the population. As practice showed, actual Chilean model could not fully provide the persons participated in the system with minimum level of pension benefits. In 2008 a new reform began in Chile which was aimed to reduce potential threats and risks and provide people with the minimum level of subsistence. A new pillar of pension system was introduced which was based on the principle of solidarity of generations [2]. Therefore it is of high importance to study and examine all the risks and threats related to the pension system reforms. Especially it is important in the countries with transition economy where the income of population is on the low level and the introduction of fully funded pension system may lead to a situation where pension benefits do not cover the level of minimum subsistence.

The list of Central European, Eastern European and Central Asian countries where Chilean model of capital funded pension system is fully or partially Introduced or Not Introduced is shown in *Table*.

List of Central European, Eastern European and Central Asian Countries where Capital Funded Pension System is Fully or Partially Introduced or Not Introduced [1]

Countries where capital funded pension system is fully or partially introduced	Countries where capital funded pension system is not introduced
Armenia	Albania
Bulgaria	Azerbaijan
Croatia	Belarus
Estonia	Bosnia & Herzegovina
Hungary	Czech Republic
Kazakhstan	Georgia
Latvia	Kyrgyzstan
Lithuania	Moldova
Macedonia	Slovenia
Poland	Tajikistan
Romania	Turkmenistan
Russian Federation	Ukraine
Serbia	Uzbekistan
Slovakia	

The Republic of Armenia may be viewed as a classical example of transition economy. Before 2007 retirement benefits were paid from the budget of the State Fund of Social Insurance of the Republic of Armenia. The expenses of the Fund were mainly paid out of the mandatory social insurance contributions. The Fund was operating on the balanced principle which supposed adequacy of social benefits including retirement benefits to the contributions of mandatory social insurance. The retirement benefits did not secure minimum subsistence level. In this situation the retirement benefits could be increased only by increasing the rate for the contributions

of mandatory social insurance. The latter for a country with transition economy where the wages are almost on the level of minimum subsistence was not appropriate. As an alternative the use of the funds of the State Budget was seen. Taking into consideration this circumstance, in 2008 the State Fund of Social Insurance was reorganized into a state service. The budget of the State Fund of Social Insurance was eliminated and the contributions of the mandatory social insurance were directed to the State Budget. The retirement benefits started to be paid out of the State Budget. This made it possible to increase the amount of retirement benefits simultaneously not increasing the rates for the contributions of social insurance [3]. Actually, the increase of the amount of retirement benefits was funded at the expense of current and future payments (increase in budget deficit) of taxpayers. However, this way of increase of the retirement benefits is not reasonable and possible for a long run because will lead to an incommensurable increase in budget burden.

The problem of development of pension system in the countries with transition economy is also deepening by the ageing of the population and existence of a substantial informal sector of the economy. Thus, at the end of 2008 in the Republic of Armenia there was about one person getting retirement benefits per one person making contributions of social insurance. As a comparison, for a system to be considered sustainable this correlation must be 3:1. According to calculations based on actual and estimated demographic data, particularly – birth and death rates, longevity, the above correlation will be worsening in line with the ageing of the population and in the near future the number of people getting retirement benefits will surpass the number of the people who makes contributions of the social insurance [4].

At the same time, the current system of pension provision does not provide relationship between the amount of retirement benefits and the amount of contributions of the mandatory social insurance paid. As a result, the people, who make the contributions of the mandatory social insurance, are not interested in making these contributions which leads to the formation of informal sector of labor market and concealment of income.

It is obvious from the above analysis that the pension system needs to be radically reformed to secure its further sustainable development and financial stability. As a solution of the problem introduction of multi-pillar system of pension provision is recommended. This system supposes existence of the following pillars of pension provision:

Pillar 0 – supposed for the people who does not have sufficient length of service and participation in contributions of mandatory social insurance. This pillar is aimed at the securing the minimum level of subsistence. The length of the minimal service and participation in contributions of social insurance sufficient for getting retirement benefits are set up in accordance with the legislation of the country. For example, according to the Law of the Republic of Armenia on State Pensions, the minimum length of service

(during which contributions of mandatory social insurance are made) sufficient for receiving retirement benefits is currently 25 years (not taking into account exceptions provided for by this law and other legal acts) [5]. So, Pillar 0 is funded directly from the State Budget.

Pillar 1 – supposed for the people who have sufficient length of service and participation in contributions of mandatory social insurance. Pillar I of the pension system supposes implementation of the principle of solidarity of generations, i.e. retirement benefits of current pensioners are formed out of contributions of current employers and employees [6]. However, in accordance with the Law of the Republic of Armenia on Income Tax, these contributions will be included in a unified income tax, which will make them quite difficult to be identified [7].

Pillar 2 – supposed for the people who have participated in the mandatory fully funded system of pension provision. People, who participate in the mandatory fully funded system, make mandatory accumulative contributions which are accumulated on the individual accounts of these people. The retirement benefits are paid out of these funds.

Pillar 3 – supposed for the people who have participated in the voluntary fully funded system of pension provision. People, who participate in the voluntary fully funded system, make voluntary accumulative contributions which are accumulated on the individual accounts of these people. The retirement benefits are paid out of these funds [8; 9].

The funds of the fully funded pension system will be accounted in separate individual accounts of participants of fully funded pension system. The Central Depository of Armenia will be responsible for the maintenance of the individual accounts. These funds will be under the management of private pension funds managers. The pension funds and the pension funds managers will be selected by the owners of pension accounts. The pension funds managers will invest the accumulated pension funds into liquid and reliable financial assets [6; 10]. The person may use the funds accrued on the individual pension account:

- at the retirement age,
- before the retirement age in case of changing citizenship and permanent residency,
- before the retirement age in case of a high-risky or incurable disease included in the appropriate list as established by the authorized body of the Government [6].

Diversification will serve as a main criterion for making investment thus mitigating credit and other risks. As a result of investment, increase in the value of the balances of pension accounts is supposed. Notwithstanding, for reaching the above objective existence of a large amount of reliable financial assets and highly liquid securities market is necessary. Today, the securities market in most countries with transition economy is at the stage of formation (in some countries with transition economy – early development) where the only reliable and liquid financial assets are the state securities. In

this situation the fully funded pension accumulated funds are to be invested either in the state securities or in the foreign securities. In the former case, it is beneficial in short run from the standpoint of lowering maintenance costs of public debt as the supply of funds to be invested in the state securities will increase meanwhile the demand for the funds will remain unchanged. However, with the course of time, the increase in accumulated funds will lead to scarcity of financial assets to invest since the public debt cannot increase by the same rate as accumulative pension funds [10]. In case of investing in foreign securities there will be outflow of capital from the country. At the same time, investments in the foreign securities will be connected with substantial risks, particularly – currency and legal risks. Therefore, for the further sustainable development of pension systems in the countries with transition economy it is crucial to pay attention to the development of the securities market and, especially – the capital market. In turn, development of funded pension system may serve as an engine for the development of the securities market.

Participation of rural population in funded pension system is another issue. Determination of their income which must be the basis for making contributions is a serious problem. The problem is connected with both the reliability of data and the development of optimal methodology for calculation. Such methodology may be based either on cadastral evaluation of income of the rural population or on the introduction of accounting agricultural production in accordance with specific standards. The former approach requires thorough assessment and regular reassessment of the results of agricultural production by the appropriate governmental agencies. In case of use of this method the income of a specific person is determined on the basis of mean data. Therefore, the income calculated with this method is conventional income. The alternative solution is the introduction of accounting of results of agricultural production in accordance with specific standards. However, introduction of such accounting is not feasible in the first phase of the pension system reform and must be accomplished gradually, discovering shortcomings of the system and enhancing the mechanisms of accounting.

Problems will arise also if the rural population does not participate in the mandatory funded pension system. In case they do not participate in the mandatory funded pension system the size of their pension benefits will be significantly lower than the mean size of the pension benefits in the country. This may lead to the intensification of social tension in the rural communities and creation of additional factors contributing to the outflow of the population from the rural communities. Taking into account that the nonparticipation of rural population in the mandatory funded pension system will be mainly conditioned by the difficulties of calculation and accounting mentioned above and not by their unwillingness to participate, it is necessary to determine the sources for compensation of differences in pension benefits in urban and rural communities.

Thus, introduction of mandatory fully funded pension system will allow:

- to increase amount of retirement benefits simultaneously not increasing mandatory social insurance contributions rates and budget burden,
- to make relationship between amounts of retirement benefits received and amounts of contributions paid, increasing interest of employees to present their real incomes.

Nonetheless, introduction of mandatory fully funded pension system is connected with substantial risks. First of all, it must be taken into account that accumulated funds are to be invested in certain financial assets. The future value of these assets depends on many factors both of economic and noneconomic nature. Moreover, both economic and noneconomic factors may substantially influence the price of the portfolio of financial assets. Among economic factors both microeconomic and macroeconomic factors are to be stressed. From the standpoint of the participant of the fully funded pension system, the main risks are connected with irrational management of assets and mitigation of risks. From the standpoints of financial stability of pension system as a whole, the main risks are connected with macroeconomic fluctuations and possibility of appearance of financial crises. As a result, in the course of 20–30 years of making accumulative pension contributions (before the retirement age) there may be not only substantial decrease in value but also total impairment of the portfolio of financial assets in which the accumulated pension funds are invested. In such a situation, the burden of pension provision will lie on the first two pillars of pension system, i.e. on the State Budget and distributive system of social insurance. Therefore it is necessary to assess thoroughly all the possible risks and develop mechanisms for mitigation of risks. Main mechanisms of mitigation of risks may be setting standards for diversification of assets in which the accumulated pension funds are to be invested and developing legal base for the protection of interests of the participants of the fully funded pension system. Diversification of assets in which the accumulated pension funds are to be invested supposes availability of variable reliable financial assets and existence of high liquid securities market. Taking into account that the securities market in many countries with transition economy is currently in the stage formation, it is important to pay attention to the development and regulation of the securities market, as well as to the development of mechanisms of protection of the rights of investors in the securities.

In such a situation when there is a lack of reliable financial assets where the accumulated pension funds may be invested, substantial portion of these funds will be invested in bank deposits. Therefore it is also important to introduce principles of Basel III into banking system. These principles have been developed after the last global financial crisis and have anti-cyclical character. This is especially important for the investment of

accumulated pension funds which are to be invested for long period. Especially, it is important to introduce a leverage ratio as a supplementary measure to the Basel II risk-based framework which will substantially decrease cyclicity [8; 12–14]. The main formula for calculation of Basel II risk-based capital adequacy is as shown in Formula 1.

$$\text{Capital Adequacy} = \text{Total Capital (Tier 1 and Tier 2)} / \text{Risk-Weighted Assets} \quad (1)$$

Risk-weighted assets are calculated as follows:

$$\text{Risk-Weighted Assets} = \text{Credit Risk} + 25/3 (\text{Market Risk} + \text{Operational Risk}) \quad (2)$$

Credit risk, in turn, is calculated in the manner showed in Formula 3.

$$\text{Credit Risk} = (A_1 - P_1)R_1 + (A_2 - P_2)R_2 + \dots + (A_n - P_n)R_n \quad (3)$$

Where: A_1, A_2, \dots, A_n – are the assets grouped by the same risk weights;

P_1, P_2, \dots, P_n – are provisions for depreciation of the assets
grouped by the same risk weights;

R_1, R_2, \dots, R_n – are the risk weights.

In Basel II risk-based framework any asset is weighted with its credit risk weight for the purpose of calculation of capital adequacy. The assets which have low credit risk are attributed with low credit risk weights whereas assets which have higher credit risk are attributed with higher risk weights. Many financial assets are attributed credit risk weights according to their credit rating rewarded by credit rating agencies, such as Standard & Poor's (S&P), Moody's or Fitch. These credit ratings may be quite high in the period of economic boom but may fall down rapidly in the course of recession. Thus, low-risk investments of pension funds may turn out rather risky in the course of recession. The same is due to the bank investments. And it may turn out in a short period of time that the funds of investors are invested in very risky assets and that the bank capital is not adequate to that risk. This may be avoided by putting floor to the risk-weighted capital adequacy which may be done by setting leverage ratio of the total capital and the assets.

Main conclusions and suggestions: It would be reasonable to introduce fully funded pension system gradually. The main pillar of pension system should be the pillar based on the principle of solidarity of generations and not the pillar of mandatory fully funded pensions. Such an approach to the pension reform will allow to continue pension reform simultaneously not exposing the State Budget to excessive risks. The portion and importance of mandatory fully funded pension pillar should be increased proportionally to the development of the securities market, and particularly – the capital market, and the mechanisms for the protection of interests of the participants of the fully funded pension system.

LIST OF SOURCES

1. José Piñera web-page. — Way of access : <http://www.josepinera.com>.
2. Ministerio del Trabajo y Previsión Social. — Way of access : <http://www.mintrab.gob.cl>.
3. National Statistical Service. — Way of access : <http://www.armstat.am>.
4. Statistical Yearbooks of Armenia, 2002 – 2010. — Way of access : <http://www.armstat.am>.
5. Law of the Republic of Armenia on State Pensions. — Way of access : <http://www.parliament.am>.
6. Law of the Republic of Armenia on Funded Pensions. — Way of access : <http://www.parliament.am>.
7. Law of the Republic of Armenia on Income Tax. — Way of access : <http://www.parliament.am>.
8. Bank for International Settlements. — Way of access : <http://www.bis.org>.
9. Ministry of Finance of Armenia. — Way of access : <http://www.minfin.am>.
10. Central Bank of Armenia. — Way of access : <http://www.cba.am>.
11. 2010 Annual Report of the Public Debt of the Republic of Armenia, Ministry of Finance of the Republic of Armenia, Yerevan, 2011.
12. *Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, A Revised Framework. Comprehensive Version*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, Basel, June 2006.
13. *Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, Basel, December 2010.
14. *Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, Basel, December 2010.

Стаття надійшла до редакції 09.09.2011.

Багдасарян А. Проблеми реформування пенсійної системи у країнах із перехідною економікою. Рекомендовано вирішувати проблеми, що виникають при реформуванні пенсійної системи у країнах із перехідною економікою, шляхом запровадження багаторівневої системи пенсійного забезпечення. Проаналізовано ризики впровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, основні механізми зниження ризиків, а також соціальні аспекти реформи.

Ключові слова: стабільність фінансової системи, реформа пенсійної системи, прожитковий мінімум, перехідна економіка, ринок капіталу.

Багдасарян А. Проблемы реформирования пенсионной системы в странах с переходной экономикой. Рекомендовано решать проблемы, которые возникают при реформировании пенсионной системы в странах с переходной экономикой, путем внедрения многоуровневой системы пенсионного обеспечения. Проанализированы риски внедрения обязательной накопительной пенсионной системы, основные механизмы снижения рисков, а также социальные аспекты реформы.

Ключевые слова: стабильность финансовой системы, реформа пенсионной системы, прожиточный минимум, переходная экономика, рынок капитала.

УДК 336.008.8

ПИЛЬТЯЙ Олександр, к. е. н., доцент кафедри фінансів КНТЕУ

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Представлено рекомендації щодо розвитку механізмів фінансування публічно-приватного партнерства в Україні із використанням інструментів інституційної, організаційної та фінансової державної підтримки, а також наведено рекомендації щодо їхнього практичного впровадження.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, проектне фінансування, державне регулювання.

Наслідком світової економічної рецесії в Україні стала глибока криза державних фінансів, яка проявляється у стрімкому зростанні державного боргу та дефіциту консолідованого бюджету, скороченні реальної заробітної платні у бюджетній сфері, згортанні механізмів довгострокового державного фінансування і кредитування та інших явищах, які засвідчують вкрай обмежені можливості бюджетно-фіскальної політики в складних економічних умовах. З іншого боку, в процесі суспільного розвитку потреба у послугах, що надаються державою, – чи то йдеться про загальні, чи про соціальні послуги, – лише зростає на тлі фізичного та морального старіння інфраструктури і зменшення можливостей державних капіталовкладень у цю сферу. Це ставить перед фінансистами (науковцями та практиками) питання про пошук і реалізацію альтернативних бюджетному механізмів фінансування інфраструктурних проектів в Україні. Таким чином, дослідження проблематики фінансування публічно-приватного партнерства (*далі* – ППП) можна назвати одним із найбільш актуальних та важливих напрямів досліджень у сфері державної фінансової політики на наступне десятиріччя.

Істотний внесок у розгляд проблем ППП внесли такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як В. Варнавський, В. Лихачев, І. Запатріна, Н. Андрес, Дж. Фостер, К. Мандрі-Перро, Д. Дельмон, В. Еггерс, М. Джеррад, С. Осборн, А. Познер, К. Харріс та ін. [1–10]. Разом із тим, проблема розробки інструментів і механізмів фінансування проектів ППП, незважаючи на значний інтерес з боку держави і бізнесу, у науковій літературі поки що не знайшла належного відображення. Отже, існує потреба у розвитку методологічних засад фінансування проектів ППП і розробці механізмів його практичної реалізації.

Метою дослідження є розробка методологічних підходів і методичних рекомендацій щодо механізмів фінансування проектів ППП, вироблення пропозицій щодо їх створення, розвитку та ефективного функціонування в національній економіці України.

Витрати на інфраструктурні проекти фактично несуть кінцеві споживачі або платники податків, а отже державні інвестиції у інфраструктурні проекти традиційно здійснюються із державного та/або місцевих бюджетів за рахунок поточних надходжень або довгострокових позик. Інфраструктурні проекти у державному секторі економіки можуть фінансуватися за допомогою емісії боргових зобов'язань, наприклад, облігацій або ж шляхом прямих запозичень у банківському секторі. Однак реалізація подібного підходу до фінансування можлива лише для державних компаній із міцним фінансовим станом і в умовах сприятливого, стабільного інвестиційного клімату, що в Україні відсутнє.

Публічно-приватне партнерство пропонує альтернативу у вигляді залучення нових джерел приватного фінансування та управління із збереженням за державним сектором як прав власності, так і контролю щодо визначення цілей і завдань проекту. Крім того, ППП дозволяє створити "ефект важеля" і залучати приватний капітал для підвищення ефективності використання бюджетних коштів, а також реалізовувати переваги від залучення спеціалізованих приватних підприємств для управління та надання інфраструктурних послуг. Три найбільш поширені схеми фінансування інфраструктурних проектів у рамках відносин ППП наведено на *рис. 1* [9, с. 34–35].

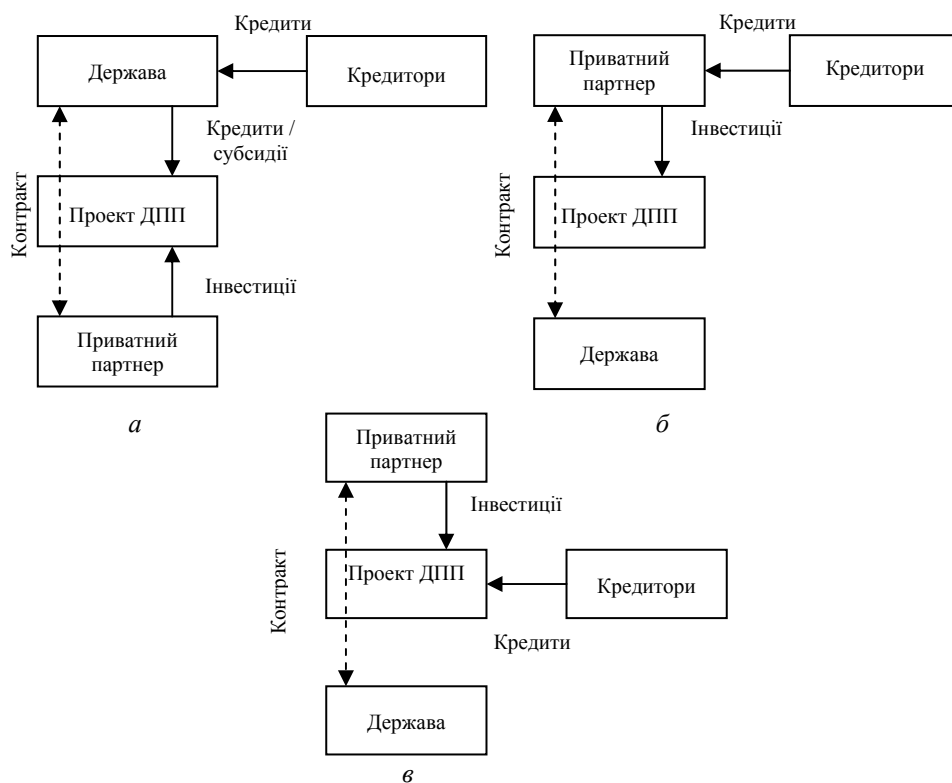


Рис. 1. Типові схеми фінансування ППП:
а – державне фінансування; б – приватне фінансування;
в – проектне фінансування

Перший, найбільш традиційний, методологічний підхід передбачає використання державного бюджету як головного джерела фінансових ресурсів, коли держава залучає позикові кошти і інвестує їх у інфраструктурні проекти за допомогою бюджетного фінансування (інвестування), кредитування, грантів, субсидій, гарантій тощо. Зазвичай органи державної влади мають доступ до більш дешевих, ніж приватний сектор, кредитних ресурсів, але їхній обсяг обмежено параметрами річного бюджету, оскільки максимальний обсяг державних запозичень досить жорстко регламентовано законом про державний бюджет, і, крім того, у державному секторі завжди існує низка програм і проектів, які конкурують між собою за дефіцитні "дешеві" бюджетні ресурси.

Другий типовий методологічний підхід базується на схемі корпоративного фінансування, за якого приватна компанія-партнер самостійно залучає фінансові ресурси, використовуючи свою кредитну історію та власні активи, для подальшого інвестування у проект (див. *рис. 1б*). Слід зазначити, що при цьому компанії доводиться стикатися, з одного боку, із мінливою кон'юнктурою на фінансових ринках, а з іншого, – з край обмеженими інвестиційним потенціалом інфраструктурних комунальних/державних підприємств. Такі обмеження, а також обсяги необхідних інвестицій і прибутку, на які розраховують приватні інвестори, можуть призвести до різкого зростання вартості суспільних послуг та/або погіршення їхньої якості, отже, подібний підхід до фінансування проектів ППП може виявитися непридатним для практичної реалізації в Україні з огляду на соціальні та політичні міркування.

Третій, найбільш сучасний, підхід – *проектне фінансування*, за якого прями кредити без права регресу або з обмеженим правом регресу надаються спеціально створеній у рамках проекту ППП компанії. У цьому випадку забезпеченням кредитів виступають грошові потоки проекту, а матеріальне забезпечення боргу обмежене поточними активами проектною компанією та її майбутніми доходами (див. *рис. 1в*). Ще однією перевагою цього підходу є те, що борг проектною компанією не відображається ні на балансі приватного партнера, ні на балансі державного.

Термін "обмежене право регресу" означає, що єдиним джерелом погашення кредитної заборгованості проекту є генеровані ним доходи, внаслідок чого будь-які обмеження, перебої в отриманні доходів або ж непередбачені витрати створюють загрозу здатності проектною компанією здійснювати виплати за кредитами. Таким чином, більшість ризиків проекту ППП, що їх несе проектна компанія, переносяться на її кредиторів, які стають дуже чутливими до ризиків і у будь-який спосіб прагнуть обмежити ризики проекту.

Умови отримання фінансування варіюють залежно від інтересів кредиторів, а також від сприйняття ними ризиків проекту. Якісна експертиза проекту ППП зазвичай охоплює розглянуті нижче аспекти.

По-перше, аналіз стабільності економічного та політичного середовища, який базується на аналізі взаємодії національної економіки і відповідного проекту ППП. Незважаючи на те, що саме державний партнер, а не кредитор, має переконатися, що проект матиме загальний позитивний вплив на економіку та суспільство, кредитори проводять власну оцінку загальних суспільних вигод і витрат проекту [5, с. 104–105]. При цьому широко використовується макроекономічний аналіз для визначення таких фундаментальних характеристик проекту, як: фактичні та прогнозовані коливання цін, витрат, рівня виробництва, доступності та якості, рівня конкуренції, попиту; наявність і місце розташування постачальників, чинників виробництва і провайдерів послуг; гнучкість, розвиненість і структурованість ринку праці, наявність кваліфікованих кадрів; фактичний та прогнозний рівень інфляції, процентних ставок, обмінного курсу, вартості та наявності трудових ресурсів, матеріалів і послуг; загальний стан інфраструктури; адміністративні витрати при імпорті-експорті товарів і послуг тощо.

По-друге, проводиться законодавчий/нормативний аналіз, що передбачає оцінювання правової системи, зокрема державне регулювання та оподаткування проекту, з урахуванням таких чинників, як: умови ведення бізнесу в довгостроковій перспективі (виконання зобов'язань державою, захист прав власності, надання гарантій, управління активами, ризику, пов'язані з оподаткуванням, можливість внесення змін до законодавства, за період реалізації проекту тощо); наявність, доступність та ефективність юридичного арбітражу, у тому числі час і кошти, необхідні для судових розглядів і виконання судових рішень; наявність гарантій щодо прав, які надаються кредиторам, тощо.

По-третьє, фінансова експертиза, яка допомагає визначити рівень захищеності інтересів кредиторів при фінансуванні активів проекту, адже саме їхня вартість та норма амортизації основних засобів визначає готовність кредиторів фінансувати проект ППП. У системі проектного фінансування найбільш важливими складовими аналізу є: фінансова стійкість проекту, його бізнес-план і прогнозовані доходи, а також питання, пов'язані з фінансовими ризиками: дані стосовно коливань обмінного курсу, рівня інфляції та відсоткових ставок, доступність механізмів хеджування, страхових угод, а також національний інструментарій та заходи щодо запобігання фінансових ризиків. На основі отриманих у процесі експертизи даних кредитори розробляють модель, яка визначає порядок і процедури операцій із фінансування проекту ППП. У рамках фінансової моделі перевіряють вразливі місця та "запас міцності" проекту в разі настання ризиків – зокрема через процедуру так званого "стрес-тестування" фінансових коефіцієнтів (співвідношення позикових і власних коштів, коефіцієнта покриття кредитної заборгованості, коефіцієнта покриття боргу та норми прибутку тощо).

По-четверте, проводиться аналіз технічних параметрів і технологічної придатності проекту, що потрібен для прогнозування витрат на експлуатацію, технічне обслуговування, ремонт, відновлення тощо, а також охоплює адміністративні питання: можливість отримання дозволів та погоджень на використання техніки і технологій, прийнятність графіка будівельних робіт, їхньої вартості тощо.

Держава зазвичай підтримує та стимулює проекти ППП за допомогою спеціальних фінансових механізмів, оскільки лише окремі проекти є рентабельними за відсутності будь-яких заходів із державної фінансової підтримки. Ефективна державна підтримка через механізми проектного фінансування передбачає взяття на себе державою тієї частини ризиків, якими вона може керувати більш ефективно, ніж приватні інвестори, і наданні фінансової підтримки тим проектам ППП, які загалом є економічно та/або соціально ефективними, але нерентабельними.

При створенні інфраструктурним проектом позитивних зовнішніх ефектів, доцільним стає певний, гарантований рівень прямої державної фінансової підтримки. Вона може застосовуватися і у тому разі, коли внутрішній фінансовий ринок не може надавати прийнятні для проекту ППП фінансові продукти (наприклад, довгострокові кредити з фіксованою ставкою). Держава може багато зробити для вирішення подібних питань, профінансувавши такі проекти або створивши спеціальні структури, здатні надавати фінансову підтримку, необхідну для успішного розвитку ППП (рис. 2).

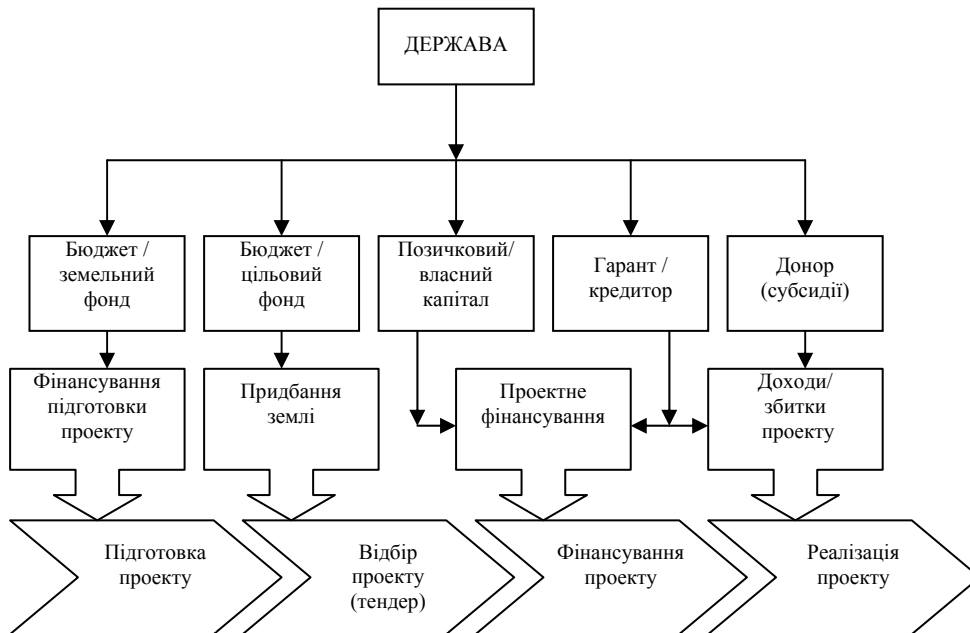


Рис. 2. Механізми державної фінансової підтримки проектів ППП

Таким чином, кожному окремому проекту ППП буде відповідати певний перелік видів фінансової підтримки з боку держави, але інструменти, які будуть застосовуватися в кожному конкретному випадку та на кожному етапі (підготовка, конкурсний відбір, фінансування, реалізація), повинні мати диференційований характер для того, аби забезпечити необхідну передбачуваність і гнучкість механізму фінансування.

При розгляді питання щодо державної фінансової підтримки звертають на себе увагу такі аспекти, як: пріоритетність підтримки проектів; рівень та умови надання фінансової підтримки; ефективність використання наданих державною фінансових ресурсів; прозорість та підзвітність проектною компанією щодо державних коштів тощо. При цьому слід враховувати, що державна фінансова підтримка сама по собі може генерувати конфлікти інтересів або спотворювати систему економічних стимулів. Це означає, що принципове рішення щодо надання державної підтримки має затверджуватися і оприлюднюватися ще до початку тендера з метою стимулювання зацікавленості інвесторів, збільшення кількості тендерних пропозицій і зниження загальної вартості проекту.

Основними видами *прямої державної підтримки* є субсидії, гранти, інвестиції в статутний капітал і кредитування. Ці механізми особливо важливі у разі, якщо проект не є достатньо фінансово самостійним або піддається впливу специфічних (наприклад, соціальних чи політичних) ризиків, якими приватні партнери не можуть ефективно керувати. Фінансова підтримка держави може надаватися у вигляді:

прямої підтримки – у грошовій або матеріальній формах, наприклад, покриття витрат на будівництво, виділення земельної ділянки, надання засобів виробництва, компенсація витрат на участь у тендері, компенсація втрат від цінової (тарифної) політики держави тощо;

фіскальної підтримки – відмови від справляння податків, зборів, мит або інших платежів (наприклад, через надання податкових канікул, списання податкової заборгованості) тощо;

кредитної підтримки – надання проекту фінансування у вигляді державних позик;

трансфертної підтримки – бюджетне фінансування прихованого субсидіювання тарифів та/або надання пільгових тарифів для окремих категорій споживачів (наприклад, неплатоспроможних категорій громадян) тощо.

Ці механізми фінансової підтримки можуть застосовуватися у поєднанні із заходами *непрямої державної підтримки*, метою надання якої є досягнення визначеного результату або певної якості інфраструктурних послуг, тобто держава замість безпосередньої участі у фінансуванні проекту, бере на себе непрямі фінансові зобов'язання, наприклад, у вигляді:

- гарантій, зокрема за кредитами, обмінним курсом; зобов'язаннями щодо: закупівлі продукції (послуг), надходження платежів за послуги, гарантованого рівня тарифів та/або обсягу попиту на послуги, компенсацій у разі розірвання договору тощо;

- гарантій відшкодування збитків, наприклад, у разі невиплат із боку державних органів, недостатніх надходжень або перевищення витрат тощо;
- державного страхування або хеджування ризиків проекту, наприклад, на випадок несприятливих погодних умов, коливань обмінного курсу, процентних ставок або цін на сировину тощо;
- умовних позик, наприклад, у вигляді зобов'язань за майбутніми позиками, або підтримки доходної спроможності чи поточної ліквідності проекту тощо.

Слід зауважити, що одним із головних завдань держави як учасника ППП буде дотримання балансу між фінансовою підтримкою приватних інвестицій в інфраструктуру та стабільною фіскальною політикою. Наявність оптимального балансу дозволить державі ухвалювати зважені рішення про те, коли, кому, в яких формах і в якому обсязі слід надавати фінансову допомогу і як здійснювати управління державними зобов'язаннями, що виникають у зв'язку з її наданням, і водночас проводити досить агресивну політику щодо стимулювання інвестицій в інфраструктурні проекти національної економіки.

З іншого боку, держава у проектах ППП може виступати фінансовим посередником, коли державні фінансові ресурси використовуються для мобілізації приватного фінансування у випадках, якщо без державної підтримки приватне фінансування інфраструктурних проектів стає не- або важкодоступним. Держава може мобілізувати фінансові ресурси на внутрішньому фінансовому ринку для інвестицій в інфраструктуру з метою зниження ризиків, пов'язаних із обмінним курсом, для заміщення дорогих іноземних інвестицій тощо. Наприклад, держава може використати механізм посередництва для кредитування інфраструктурних проектів шляхом створення організації-посередника із високим кредитним рейтингом і достатніми власними ресурсами (Державний банк реконструкції та розвитку). Подібний механізм фінансування згодом дозволить зменшити залежність інфраструктурних проектів від державного фінансування та сприятиме їх подальшій переорієнтації на приватні джерела фінансування.

За умов слабкої інституційної забезпеченості та браку досвіду супроводу та розвитку проектів ППП, як це має місце в Україні, доцільним може стати створення спеціального *державного фонду розробки проектів*. Так, навіть у Великій Британії, у якій склався один із найбільших та найефективніших ринків проектів ППП у світі, частка вартості консалтингових послуг при розробці проекту в середньому становить 2.6 % загальних витрат. У менш розвинених країнах початкові витрати на підготовку проектів ППП, зокрема, витрати на консультантів з питань ППП, можуть сягати 5–6 % від загальної вартості проекту [6, с. 88–90].

Тому необхідним стає створення спеціальних механізмів бюджетного фінансування витрат на розробку проектів ППП, які стиму-

люють належне опрацювання підготовчого етапу проекту органами державної влади. Зокрема, державою може бути створено незалежний фонд із метою надання фінансування державному партнерові для оплати послуг консультантів та інших витрат із розробки та планування проекту. Такий фонд може брати участь у стандартизації методології або документації, її поширенні та моніторингу застосування "кращих практик". Підтримка фондом здійснюється саме на початкових етапах відбору проекту, підготовки техніко-економічної документації та формування фінансової та організаційної структури проекту аж до його фінансового закриття і, можливо, після цього – для забезпечення моніторингу належної реалізації проекту. Надаючи безоплатні послуги на початковому етапі, фонд може згодом одержати відшкодування за свої послуги, наприклад, отримати платню від переможця тендеру або іншу компенсацію.

Економічна та суспільна ефективність проектів ППП базується на реалістичному, економічно сталому та збалансованому розподілі ризиків між учасниками ППП. Враховуючи те, що партнери та інші учасники ППП переслідують різні цілі і можуть мати протилежні інтереси, ефективний розподіл ризиків стає чи не найважливішою частиною процесу розробки проекту та важливою передумовою успішності проекту ППП загалом.

Система управління ризиками, яка базується виключно на ефективності, звичайно ж дещо ідеалізована, на практиці ризики розподіляються залежно від політичного, економічного та юридичного потенціалу партнерів, коли сильніший партнер перекладає ризик на слабшого. Однак подібний підхід не обов'язково забезпечує найбільш дієве та ефективне управління ризиками [6, с. 24]. На *рис. 3* цю ситуацію відображено з позицій держави: перекидання надто великої частки ризиків на приватного партнера призводить до зростання загальної вартості та порушення стабільності проекту загалом, а делегування надто малої частки ризиків – до програшу в співвідношенні "ціна-якість". Центральна проблема ризик-менеджменту ППП – це знаходження балансу між ризиками та інтересами партнерів, з одного боку, та ефективністю і сталістю проекту ППП загалом – з іншого.

Традиційно, для більшості інфраструктурних проектів, що базуються на проектній схемі фінансування, вважається, що певні ризики (наприклад, ризик попиту, окремі фінансові ризики, ризик невчасного завершення проекту) перекидаються на проектну компанію незалежно від ролі, яку остання відіграє у проекті. За додаткові зобов'язання нести певні ризики така компанія отримує компенсацію у вигляді більш високої норми прибутку. Однак, оскільки на практиці проектне фінансування ППП здійснюється переважно за рахунок кредиторів, а не інвестицій державного чи приватного партнерів, то кредитори намагаються обмежити взяті на себе проектною компанією ризики і вимагають, щоб проектна компанія якомога більшу їх частину перекинула на

контрагентів проекту: споживачів послуг, покупців продукції, підрядників та субпідрядників, операторів тощо.

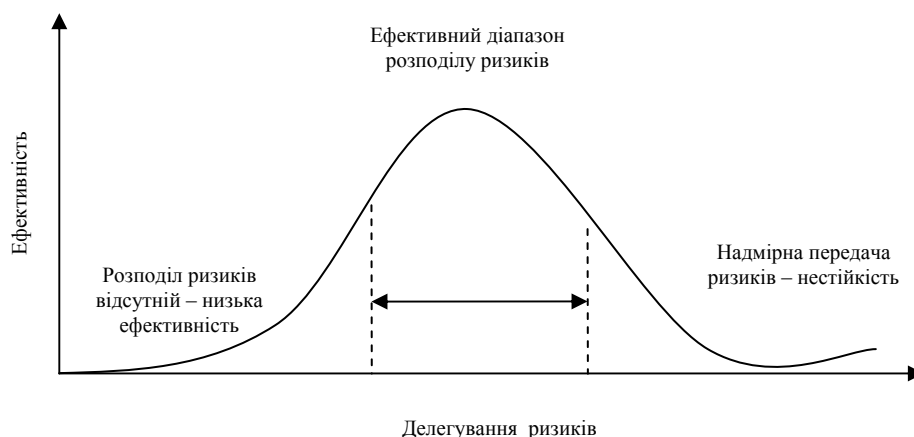


Рис. 3. Розподіл ризиків ППП із позицій держави

Механізм перерозподілу більшості ризиків проекту від державного та приватного партнерів на користь інших учасників називається назву "компенсаційний розподіл ризиків". Повний компенсаційний розподіл ризиків у ідеалі має призвести до передачі всіх можливих ризиків проекту іншим учасникам, однак на практиці домогтися подібного розподілу вкрай важко, отже, метою розподілу стає певне наближення до рівня "компенсаційного".

Ще одним принципово важливим питанням, що стосується дієвості та ефективності механізму фінансування інфраструктурних проектів ППП, є можливість перегляду умов контракту (угоди). Довгостроковість, складність та багатосторонність як специфічні риси проектів ППП призводять до періодичного перегляду умов контракту, виконання якого передбачає укладання інших довгострокових, складних комерційних і фінансових угод, що також містять у собі елементи невизначеності. Статистика ППП свідчить, що перегляд контрактів ППП є звичайною практикою: у 2000–2009 рр. близько 75 % усіх контрактів ППП у транспортному секторі, 87 % – у водопостачанні та водовідведенні та 67 % – у енергетиці, щонайменше, один раз переглядалися упродовж строку їхнього виконання [4, с. 119–120].

Перегляд угод про ППП досить часто сприймається як невдача, серйозний недолік проекту або відносин ППП загалом, оскільки пов'язується зі зниженням ефективності або незадовільними результатами виконання проекту, виникненням збитків, відхиленням від стандартів якості послуг тощо, від чого, найбільш імовірно, постраждають інтереси не лише державного чи приватного партнерів, а й платників податків і споживачів послуг [10]. Досить часто це також свідчить про відсутність прозорості, підзвітності та наявності корупції,

що здатне викликати негативну реакцію суспільства (і, як наслідок, держави) на подальше залучення приватного сектора до виконання інших проектів ППП, звужуючи і без того невеликі можливості державного сектору щодо застосування інструментів фінансування розвитку системи суспільної інфраструктури. Однак сприйняття перегляду умов як невдачі проекту буде вочевидь однобічним, адже перегляд – це типова, природна для більшості проектів ситуація, ще одна можливість скоригувати параметри проекту з урахуванням задоволення потреб партнерів та інтересів суспільства, фактичних обставин, з якими стикаються сторони. Тому проекти ППП повинні розроблятися з урахуванням можливості зміни зовнішніх умов, виникнення конфліктів інтересів, реструктуризації джерел фінансування (насамперед – зміни співвідношення власних і запозичених коштів, участі державного і приватного партнерів).

Після завершення строку реалізації держава повинна управляти фінансовими ресурсами на етапі виходу з проекту, що зокрема, передбачає:

- формулювання та захист інтересів держави у проекті з урахуванням політичної, соціальної та економічної складових;
- проведення комплексної (зокрема фінансової) оцінки варіантів виходу із проекту – націоналізація, приватизація, подовження строків, зміна умов контракту тощо;
- управління процесом припинення контракту і передачі активів, зокрема розробка стратегій виходу (дивестиційних стратегій) із проекту для обох партнерів;
- визначення переліку та оцінювання вартості активів, що підлягають передачі;
- моніторинг передачі державному партнеру активів, персоналу і проекту загалом.

Таким чином, вирішення однієї з найважливіших проблем суспільного розвитку – фінансового забезпечення відновлення та оновлення інфраструктури національної економіки в умовах перетворень – є складним завданням, отже, потребує розробки, впровадження та функціонування низки механізмів, які дозволяють зробити подібні проекти водночас прийнятними і для державного, і для приватного фінансування, а також надають можливості партнерам та іншим учасникам проекту отримувати вигоду внаслідок зростання ефективності економіки загалом.

Найбільш перспективним напрямом розвитку механізмів фінансування проектів ППП є проектний підхід, який забезпечує збалансоване поєднання переваг державного та приватного фінансування, водночас дозволяючи знижувати загальний рівень ризиків шляхом їхнього перерозподілу між партнерами, учасниками та споживачами

інфраструктурних проєктів. Саме цей напрям потребує концентрації адміністративних, фінансових та інтелектуальних ресурсів держави для більш агресивного впровадження і активного стимулювання інституційних реформ у сфері фінансового забезпечення розвитку відносин ППП як на національному, так і на місцевому рівнях.

На національному рівні зусилля щодо розвитку механізмів фінансування проєктів ППП має бути зосереджено:

по-перше, на нормативно-правовому забезпеченні цього процесу (яке на сьогодні демонструє відставання від потреб як самої держави, так і бізнесу);

по-друге, на впровадженні спрощених і прозорих механізмів державної фінансової підтримки проєктів ППП (прямої і непрямой), що потребує відповідного коригування бюджетно-фіскальної, грошово-кредитної, інвестиційної, цінової, регіональної та навіть соціальної політики;

по-третє, внаслідок складності, системності та необхідності всебічної координації подібних фінансових механізмів держава має потребу у формуванні спеціальної організації (наприклад, міжвідомчого комітету при Кабінеті Міністрів України) та створенні проєктної групи, зусилля яких буде зосереджено на питаннях розвитку ППП в Україні. Потенціал цих установ, до складу яких увійдуть фінансисти, юристи, технічні фахівці та зовнішні консультанти, має бути доповнено більш активною державною підтримкою діяльності Центру розвитку ППП (такий Центр вже створено за ініціативою академіка, віцепрезидента НАНУ В. Гейця), оскільки саме через мережу подібних центрів розповсюджується передовий світовий досвід у царині ППП, залучаються кращі фахівці, здійснюється аналіз та оцінка готовності країни, регіонів і галузей до участі у проєктах, забезпечується юридична, організаційна, інформаційна та методологічна підтримка як державних, так і приватних партнерів у проєктах ППП. Зі свого боку, держава повинна забезпечити належний рівень представництва та фінансову підтримку (наприклад, у вигляді грантів, премій переможцям тендерів за проєктами ППП) для Центру, який у свою чергу, матиме на меті перехід на самофінансування для виконання покладених на нього важливих суспільних функцій.

І, насамкінець, запровадження механізмів фінансування інфраструктурних проєктів ставить питання про створення спеціального фонду підтримки проєктів ППП, управління яким може бути делеговано державним банкам (наприклад, Укрексімбанку чи Державному банку реконструкції та розвитку) у вигляді нових функцій, пов'язаних із залученням і наданням довгострокових кредитів і гарантій, організацією первинного та вторинного ринків інфраструктурних облігацій тощо, що забезпечить розвиток нового сегменту внутрішнього фінансового ринку України і буде сприяти подальшим зусиллям держави щодо поліпшення рівня життя населення через оновлення існуючої, створення нової інфраструктури, а також зростання доступності та покращання якості суспільних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / Варнавский В. Г. ; РАН ; Ин-т мировой экон. и междунар. отношений. — М. : Наука, 2005. — 315 с.
2. Государственно-частное партнерство в зарубежных странах / под ред. В. С. Лихачева. — М. : Из-во "Финансы, экономика, безопасность", 2009. — 129 с.
3. Запатрина И. В. Жилищно-коммунальная инфраструктура: реформы и система их финансового обеспечения / И. В. Запатрина. — К. : Ин-т экон. и прогнозир. НАН Украины, 2010. — 336 с.
4. *The Impact of Private Sector Participation in Infrastructure: Lights, Shadows, and the Road Ahead* / Andres N., Foster J., Guasch S., Haven J. — Washington DC : World Bank, 2009. — P. 118–121.
5. *Mandri-Perrott C. (Ed.) A Practical Guide to Private Participation in Infrastructure: Using Government Resources as Effective PPP Stimulus* / Mandri-Perrott C. (Ed.). — World Bank, 2009. — 324 p.
6. *Delmon J. (Ed) Private Sector Investment in Infrastructure* Delmon J. (Ed) // Project Finance, PPP Projects and Risk. — 2009. — 668 p.
7. *Eggers W. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships* / W. Eggers, T. Startup // A Deloitte Research Study; The global report. — 2006. — 40 p.
8. *Gerrard M. B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations?* / Gerrard, Michael B. // Finance & Development. — 2001. — Vol. 38, № 3. — Way of access : <http://www.imf.org/external/pubind.htm>.
9. *Osborne S. P. Managing Public-Private Partnerships for Public Services: An International Perspective* / S. P. Osborne. — L. : Routledge, 2000. — P. 29–38.
10. *Posner A. Public-Private Partnerships: The Relevance of Budgeting* / Posner A., Shin B., Tkachenko N. // OECD Journal on Budgeting. — 2008. — Vol. 9, № 1. — Way of access : <http://dx.doi.org/10.1787/budget-v9-art3-en>.

Стаття надійшла до редакції 06.12.2011.

Пыльтяй А. Финансовые механизмы публично-частного партнерства. Представлены рекомендации по развитию механизмов финансирования государственно-частного партнерства в Украине с использованием инструментов институциональной, организационной и финансовой государственной поддержки, а также рекомендации по их практическому внедрению.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, проектное финансирование, государственное регулирование.

Pylytiay O. Financial mechanisms of public-private partnership. The paper presents recommendations for the development of funding mechanisms of public-private partnership in Ukraine using the tools of institutional, organizational and financial state support and recommendations for their implementation.

Key words: public private partnership, project financing, public governing.

УДК 368.03

ПОЛЧАНОВ Андрій, асистент Житомирського державного
технологічного університету

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ СТРАХОВИКА НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Досліджено питання стратегічного фінансового управління страховою компанією на світовому рівні, визначено стратегічні фінансові позиції провідних страхових груп, узагальнено фінансові стратегії найбільших страхових компаній світу.

Ключові слова: страхова компанія, фінансова стратегія, стратегічна фінансова позиція.

Вітчизняні страхові компанії недостатньо використовують свій фінансовий потенціал, про що свідчить їх незначна роль на фінансовому ринку та низький рівень поширення страхування в Україні. Стратегічне фінансове управління для страховика передбачає пошук шляхів підвищення ефективності діяльності. Необхідність урахування зарубіжного досвіду управління страховими компаніями зумовлена посиленням інтеграційних процесів у світі та присутністю на вітчизняному страховому ринку дочірніх компаній іноземних фінансових груп, до сфер інтересів яких, поряд зі страхуванням, входять послуги з управління активами та банківська діяльність.

На сучасному етапі розвитку економіки зростає інтерес дослідників до проблем управління страховою компанією, зокрема це питання висвітлювали О. Баранова, О. Барановський, Д. Іонін, В. Нечипоренко, М. Ніколенко, О. Філонюк, В. Фурман [1–4] та ін. Однак недостатньо вивчено зарубіжний досвід стратегічного управління у страховій галузі.

Метою статі є узагальнення та систематизація зарубіжного досвіду стратегічного фінансового управління страховою компанією.

Стійке зростання обсягів страхових премій на світовому ринку протягом останніх п'яти років (крім 2009 р.) свідчить про посилення ролі страхових компаній у перерозподілі ризиків і стабілізації глобальної економіки [5, с. 31]. Розмір активів, контрольованих страховиками у світі, дає підстави стверджувати про важливу роль страхових компаній на фінансовому ринку та необхідність стратегічного підходу до управління їх активами (рис. 1). За підсумками 2010 р. значна частина активів страховиків була зосереджена у США (26 %), Японії (16 %) та Великій Британії (11 %), головним чином, у вигляді державних і корпоративних цінних паперів із високою рейтинговою оцінкою [6, с. 5]. З іншого боку, самі страхові компанії є привабливим об'єктами для інвестування, це зокрема стосується страховиків, які представляють

ринки країн, що розвиваються. Відповідно до досліджень Erste Group інвестиційно привабливими в цьому контексті виглядають страховики із країн Центральної та Східної Європи [7, с. 4].

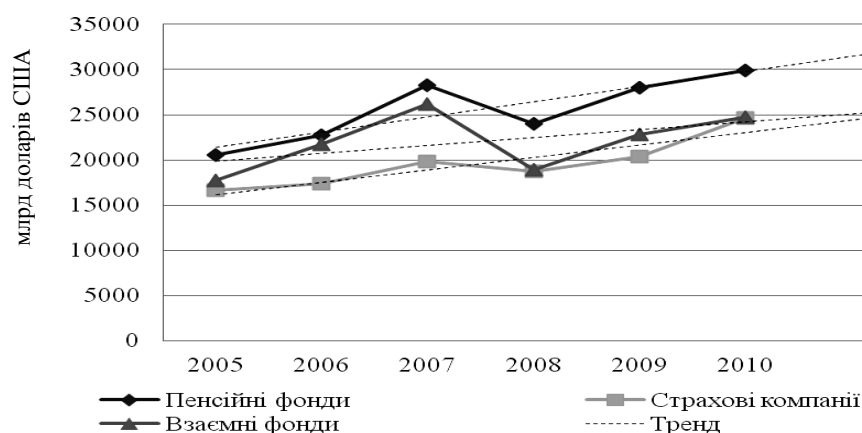


Рис. 1. Активи інституціональних інвесторів світу у 2005–2010 рр.
(Побудовано на основі досліджень TheCityUK "Fund Management")

На думку аналітиків видання "The Wall Street Journal", стратегія розміщення інвестицій в облігації країн Європи, що була характерною для більшості європейських страховиків, виявилась "занадто оптимістичною" [8]. У результаті цього останні можуть постраждати від суверенної боргової кризи.

Ключовими гравцями світового страхового ринку є такі потужні фінансові групи, як "Аха S.A.", "Assicurazioni Generali S.p.A", "Allianz Societas Europaea" та ін. (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг страхових премій* найбільших світових страховиків у 2008–2010 рр., млн доларів США**

Назва компанії	2008	2009	2010	Темп приросту 2010/2008, %
Аха S.A. (Франція)	116193	116476	107913	-7.13
Assicurazioni Generali S.p.A. (Італія)	89058	91638	87166	-2.12
UnitedHealth Group Inc. (США)	73608	79315	85405	16.03
Allianz SE (Німеччина)	86997	86040	84434	-2.95
Japan Post Insurance Co. Ltd (Японія)	39954	81018	80986	102.70
National Mut. Ins. Fed. Agricultural Coop. (Японія)	51715	59400	63642	23.06
Munich Reinsurance Co. (Німеччина)	51976	56984	57841	11.28
WellPoint Inc. (США)	55158	55 03	54110	-1.90
Aviva PLC (Велика Британія)	54737	51151	53237	-2.74
China Life Insurance Group Co. (Китай)	42675	44144	52874	23.90

Примітки: * Використано показник чистих страхових премій, а для компанії "UnitedHealth Group Inc." наведено показник зароблених премій.

** Складено на основі досліджень "A.M. Best Company", ренкінгу "Fortune 500" та річних звітів компаній за 2008–2010 рр.

Провідні страхові групи світу в річних звітах, як правило, розкривають стратегічні цілі, плани розвитку тощо. Таке інформування власників підвищує рівень прозорості діяльності страховика, що, у свою чергу, позитивно впливає на рівень капіталізації.

"АХА S.A.", незважаючи на скорочення обсягу страхових премій у 2010 р., продовжує очолювати ренкінг страховиків за обсягом чистих страхових премій вже третій рік поспіль. Позитивну динаміку демонструють обсяги страхових премій, отриманих компаніями, що представляють Азіатський регіон ("Japan Post Insurance Co.", "National Mutual Insurance Federation of Agricultural Cooperatives", "China Life Insurance Group Co.").

Збільшення розміру активів найбільших світових страховиків упродовж 2008–2010 рр. свідчить про зростання їх майнового та фінансового потенціалу. Беззаперечним лідером за темпом приросту активів є "China Life Insurance Group" – за аналізований період розмір активів зріс на 43.10 % (табл. 2).

Таблиця 2

**Активи найбільших світових страховиків
у 2008–2010 рр., млн доларів США***

Назва компанії	2008	2009	2010	Темп приросту 2010/2008, %
Аха S.A. (Франція)	910988	962834	920477	1.04
Assicurazioni Generali S.p.A. (Італія)	550299	607457	559859	1.74
UnitedHealth Group Inc. (США)	34566	35405	37536	8.59
Allianz SE (Німеччина)	754741	807356	807487	6.99
Japan Post Insurance Co. Ltd (Японія)	1156754	1095621	1089464	-5.82
National Mut Ins Fed Agricultural Coop (Японія)	453894	450231	488175	7.55
Munich Reinsurance Co. (Німеччина)	308678	320216	313245	1.48
WellPoint Inc. (США)	48403	52125	50167	3.64
Aviva PLC (Велика Британія)	564369	564039	572209	1.39
China Life Insurance Group Co. (Китай)	188275	227720	269422	43.10

Примітка. * Складено на основі досліджень "А.М. Best Company", ренкінгу "Fortune 500" та річних звітів компаній.

Розглянемо фінансову стратегію одного із лідерів світового страхового ринку компанії "АХА S.A.", що є ядром однойменної фінансової групи. Діяльність "АХА Group" охоплює сфери страхування життя та накопичення, страхування майна та від нещасних випадків, міжнародне страхування, управління активами та банківську справу.

Станом на 31 грудня 2010 р. корпоративні права страховика належали інституційним та приватним інвесторам (74.35 %), пов'язаним із "АХА S.A." компаніям взаємного страхування "АХА Assurances IARD Mutuelle" та "АХА Assurances Vie Mutuelle" (13.94 %), праців-

никам і агентам страховика (6.50 %) та банку "BNP Paribas S.A." (5.21 %) [9, с. 181]. Акції "АХА S.A." котируються на біржі NYSE Euronext та враховуються при визначенні таких індексів, як Euronext 100 та Dow Jones Stoxx 600 [10, с. 482].

Фінансова стратегія компанії ґрунтувалась на плані розвитку на період з 2004 по 2012 роки "Ambition 2012". Щоб бути "кращою компанією" для своїх клієнтів, працівників та інвесторів, а також використовуючи свої конкурентні переваги, "АХА S.A." визначила такі довгострокові цілі [11, с. 4]:

по-перше, забезпечення щорічного приросту:

- річного еквіваленту премій зі страхування життя на рівні 5–10 %;
- доходів від інших видів страхування на рівні 3–5 %;
- доходів від управління активами не менше 10 %;

по-друге, подвоєння загального обсягу доходів компанії та збільшення прибутку від основної діяльності втричі протягом 2004–2012 рр.;

по-третьє, зростання прибутку на одну акцію на рівні 15 % [11, с. 72].

У листопаді 2008 р. керівництво компанії звітувало щодо ходу реалізації плану "Ambition 2012". Зокрема в першому півріччі 2008 р. "АХА S.A." досягла зростання річного еквіваленту премій зі страхування життя на 8 %, доходів від інших видів страхування та управління активами на 4 % та 14 % відповідно, а щорічний приріст прибутку на одну акцію склав 16 % [12, с. 5].

Глобальна фінансова криза вплинула на діяльність французького страховика, що внесло корективи у реалізацію стратегічного плану, оскільки одним із чинників сталого розвитку "АХА S.A." було зростання світового страхового ринку [11, с. 86]. Курс акцій "АХА S.A." демонстрував негативну динаміку (рис. 2).

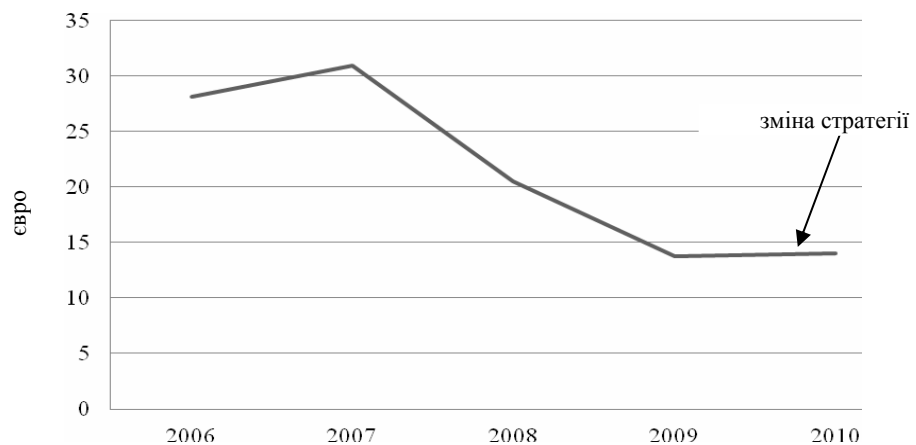


Рис. 2. Середньорічна ціна акції "АХА S.A." у 2006–2010 рр.
(Побудовано на основі річних звітів "АХА Group")

Керівництво компанії представило новий п'ятирічний стратегічний план "Ambition AXA 2010–2015", що передбачає досягнення таких цілей [13, с. 4]: зростання прибутку на одну акцію – 10 %; рентабельність власного капіталу – 15 %; операційний вільний грошовий потік – 24 млрд євро; плече фінансового левериджу – 25 %.

Розглядаючи структуру розміщення інвестицій від страхової діяльності "AXA Group", її інвестиційну стратегію у 2008–2010 рр. можна класифікувати як консервативну (табл. 3). Найбільшу питому вагу в структурі інвестиційного портфеля займали боргові інструменти (близько 80 %), що представлені корпоративними та державними цінними паперами.

Таблиця 3

Розміщення інвестицій від страхової діяльності "AXA Group" у 2008–2010 рр.*

Напрямок інвестицій**	2008		2009		2010		темп приросту 2010/2008, %
	млн євро	питома вага, %	млн євро	питома вага, %	млн євро	питома вага, %	
Нерухомість	15 256	3.99	15 603	3.86	15 709	3.70	2.97
Боргові інструменти	300 978	78.76	321 387	79.44	342 256	80.50	13.71
Пайові інструменти	26 060	6.82	25 569	6.32	20 864	4.91	-19.94
Позики	25 706	6.73	25 199	6.23	27 223	6.40	5.90
Інше	14 133	3.70	16 812	4.16	19 089	4.49	35.07
Усього	382 133	100.00	404 570	100.00	425 141	100.00	11.25

Примітки: * Складено на основі річних звітів "AXA Group".

** Без урахування активів, фінансовий ризик за якими несуть власники полісів.

Для визначення стратегічної фінансової позиції "AXA" та її конкурентів "Assicurazioni Generali" і "Allianz" використано адаптовані в попередніх публікаціях матриці [14, с. 187]. Структура першої матриці ґрунтується на визначенні темпів приросту страхових премій і активів компанії та порівнянні їх із загальноринковими значеннями (рис. 3).

Лідери світового страхового ринку впродовж 2008–2010 рр. втрачали свої позиції, що свідчить про неефективність дій керівництва компаній щодо подолання негативних наслідків, спричинених економічною нестабільністю у світі. Зростання страхових премій і активів "AXA Group" у цей період у порівнянні із загально ринковими значеннями виявилось несуттєвим, у результаті чого стратегічна фінансова позиція страховика, як і ключових його конкурентів, погіршилась.

Використання адаптованої матриці французьких вчених Ж. Франшона та І. Романа для визначення стратегічної фінансової позиції "AXA Group" ускладнене значною диверсифікацією її діяльності – від різних видів страхування до управління активами та банківських послуг. Відповідно як показник результату страхової діяльності (РСД) використано значення чистого грошового потоку від операційної діяль-

ності, а результат фінансово-інвестиційної діяльності (РФІД) показано у цифрах чистого грошового потоку від фінансової та інвестиційної діяльностей.

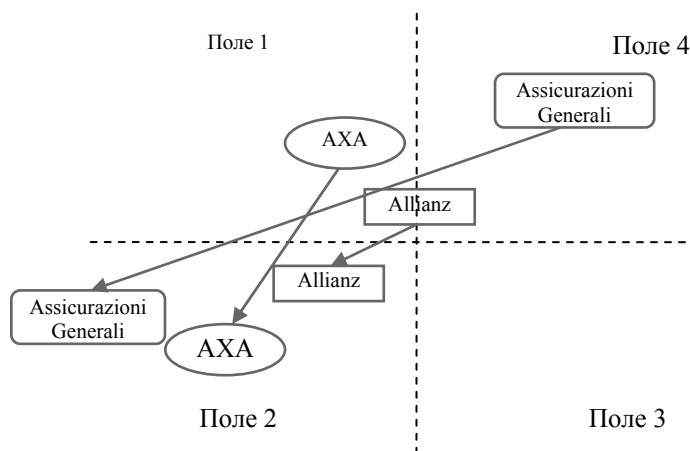


Рис. 3. Позиції провідних страхових компаній світу у матриці фінансових стратегій у 2008–2010 рр.

Чистий грошовий потік від операційної діяльності "АХА Group" у 2008–2010 рр. мав позитивне значення, на відміну від інвестиційної та фінансової діяльності (табл. 4).

Таблиця 4

Чистий грошовий потік "АХА Group" у розрізі видів діяльностей за 2008–2010 рр., млн євро*

Вид діяльності	2008	2009	2010
Операційна	21 319	16 774	19 103
Інвестиційна	-7 421	-24 523	-17 263
Фінансова	-308	-3 529	-3 057

Примітка. * Складено на основі річних звітів "АХА Group".

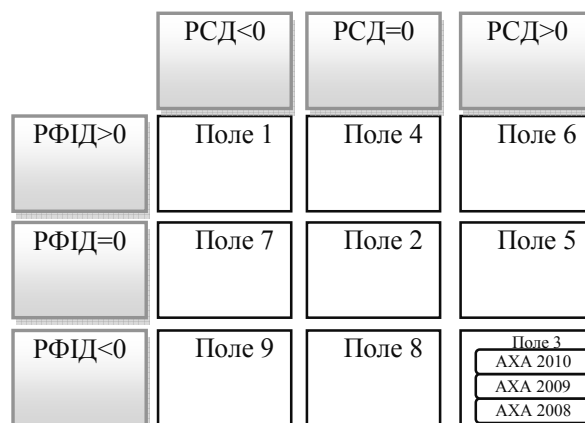


Рис. 4. Стратегічна фінансова позиція "АХА Group" у матриці фінансових стратегій у 2008–2010 рр.

Поле матриці, в якому розміщена компанія, протягом трьох останніх років не змінилось, що свідчить про поєднання прибуткової страхової діяльності з неефективним використанням інвестиційного потенціалу компанії (рис. 4).

Відповідно до цього фінансова стратегія "АХА Group" має бути спрямована на перехід із

поля 3 у поле 6 за рахунок підвищення результативності як фінансової, так і інвестиційної діяльності.

Отже, фінансову стратегію "АХА Group" можна охарактеризувати таким чином:

по-перше, вплив валютного фактору на грошові надходження страховика. До складу "АХА Group" входять дочірні компанії, що функціонують у різних валютних режимах. Виплата дивідендів акціонерам здійснюється в євро [9, с. 6];

по-друге, використання офшорних компаній. "АХА Group" володіє 100 % корпоративних прав "АХА Holding Maroc S.A.", зареєстрована в Королівстві Марокко, що має офшорний статус [9, с. 10];

по-третє, врахування впливу держави на фінансові відносини. Активи "АХА Group" розміщені в різних країнах світу, серед яких Греція, Ірландія та Україна. За дослідженнями консалтингової компанії "СМЕ Group", ці держави входять до десятки країн із найвищим рівнем суверенного дефолту [15, с. 4]. Це безпосередньо може вплинути на фінансову стійкість "АХА Group" та її рейтинг. Станом на 17 березня 2011 р. рейтинг фінансової стійкості "АХА Group" був на рівні AA– (рейтингові агентства Standard & Poor's та Fitch Ratings) і Aa3 (рейтингове агентство Moody's) зі стабільним прогнозом [9, с. 13];

по-четверте, інформаційна відкритість. Фактичні та потенційні інвестори мають можливість ознайомитись із планами розвитку, річним звітом компанії на її веб-сайті безкоштовно. В умовах лістингу акцій "АХА Group" на провідних фондових біржах світу такий підхід свідчить про позиціонування компанії як відкритої, сучасної та прозорої структури.

Дослідження фінансових стратегій зарубіжних страхових груп виявило, що останні перебувають у фазі відпливу капіталу (табл. 5). Критерієм визначення фази міграції капіталу є запропоноване А. Сливочьким відношення ринкової вартості компанії до її річного доходу [16, с. 57]. Відповідно до цього компанії можуть перебувати у фазі відпливу (значення коефіцієнту менше 0.8), стабільності (від 0.8 до 2.0) та припливу капіталу (більше 2.0).

Спеціалізація страхових груп знижується через значну диверсифікацію їх діяльності – поряд із власне страховою (в life та non-life сегментах) і перестраховуванням, страховики зацікавлені в наданні банківських та фінансових послуг, зокрема послуг із управління активами. Разом із тим з урахуванням структури доходів та прибутку виділено переважаючий напрям діяльності. Схожа ситуація із визначенням форми власності компанії – в умовах лістингу акцій на фондовій біржі зникає чітка межа між компаніями із вітчизняним та іноземним капіталом. Відповідно до структури акціонерів, представлених у річних звітах страховиків за 2010 р., у табл. 5 визначено резидентність інвесторів.

Отже, фінансові стратегії провідних страховиків світу зазнали змін під впливом глобальної фінансової кризи – зростання страхових премій втратило позитивну динамку, інвестиційна діяльність компаній стала більш консервативною.

Класифікація фінансових стратегій окремих страхових груп

Класифікаційна ознака	AXA Group (Франція)	Generali Group (Італія)	Allianz Group (Німеччина)
Сформована мета	В (баланс між часткою ринку та прибутком)		С (пріоритетність отримання прибутку)
Розміщення інвестицій	Консервативна		
Форма власності	Змішана (переважає вітчизняний приватний капітал)		Змішана (переважає іноземний приватний капітал)
Спеціалізація	Змішана (переважає страхування життя)		
Рівень управління	Міжнародна		
Фаза міграції капіталу	Відплив		

Фінансові стратегії провідних страхових груп охоплюють широкий спектр діяльності (страхування, управління активами, банківська справа) і спрямовані переважно на захоплення вигідних стратегічних фінансових позицій. У стратегічному фінансовому управлінні провідні страхові компанії враховують коливання валютних курсів, використовують офшорні компанії, запровадили інформаційну відкритість.

Провідні страхові компанії – це не лише потужні інституційні інвестори, а й досить привабливі об'єкти для інвестування, про що свідчить значний попит на акції страховиків та урахування курсу їх корпоративних прав при визначенні провідних фондових індексів: Euronext та Dow Jones. Ключові світові страховики перебувають нині у фазі відпливу капіталу, що пояснюється впливом глобальної фінансової кризи і зростанням ролі на міжнародному страховому ринку компаній із країн, що розвиваються. Це дає підстави стверджувати, що вітчизняним компаніям необхідно запроваджувати стратегічний підхід до управління.

Однак впровадження у практику менеджменту вітчизняних компаній досвіду стратегічного фінансового управління провідних страхових груп (AXA, Generali, Allianz) обмежене специфікою становлення та розвитку страхового ринку, а також його роллю у забезпеченні стійкості економічної системи країни. У зв'язку з цим доцільно дослідити практику стратегічного фінансового управління у країнах, що розвиваються.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баранова О. В. Фінансове планування у страхових організаціях : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Олена Володимирівна Баранова. — К., 2008. — 19 с.
2. Стратегічне управління страховою компанією : кол. монографія / [В. М. Фурман, О. Ф. Філонюк, М. П. Ніколенко, О. І. Барановський та ін.]; наук. ред. та кер. В. М. Фурман. — К. : КНЕУ, 2008. — 440 с.
3. Іонін Д. С. Механізм управління вартістю страхових компаній : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 [Електронний ресурс] / Дмитро Євгенович Іонін. — Донецьк, 2008. — 20 с. — Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/ard/2008/08idevsk.zip>.
4. Нечипоренко В. І. Стратегічне планування в страхових компаніях : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08

- [Електронний ресурс] / Віталій Ігорович Нечипоренко. — К., 2008. — 19 с. — Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/ard/2008/08nvipsk.zip>.
5. *World insurance in 2010: premiums back to growth – capital increases* [Electronic resource] / Swiss Re // Sigma. — 2011. — № 2. — 44 p. — Way of access : <http://swissre.com>.
 6. *Insurance 2011*. TheCityUK Research report [Electronic resource]. — Way of access : <http://www.thecityuk.com/assets/Uploads/Insurance-2011-F2.pdf>.
 7. *Erste Sector Insurance: Benefitting from gaining momentum – 09 February 2011* [Electronic resource]. — Way of access : <http://www.erstegroup.com/de/Download?chronicleId=0901481b8000e447.pdf>.
 8. *Enrich D. Big Losses Hang Over Some European Insurers* [Electronic resource] / David Enrich — Way of access : <http://online.wsj.com/article/SB10001424052702303627104576411722317422548.html>.
 9. *AXA Annual Report 2010. Activity and Corporate Responsibility Report* [Electronic resource]. — Way of access :: http://www.axa.com/lib/en/uploads/acr/group/AXA_Rapport_Activite_2010_VAb.pdf.
 10. *AXA Annual Report 2010. Registration Document* [Electronic resource]. — Way of access : http://www.axa.com/lib/en/uploads/anr/group/2010/AXA_Reference_Document_2010c.pdf.
 11. *Ambition 2012 Conference. AXA Presentation* [Electronic resource]. — Way of access : http://www.axa.com/lib/axa/uploads/presentationsinvestisseurs/2006/20061018_Ambition2012c.pdf.
 12. *Autumn Investor Seminar. AXA Presentation* [Electronic resource]. — Way of access : http://www.axa.com/lib/axa/uploads/presentationsinvestisseurs/2008/20081125_AXA_Autumn_Conference_MB_Presentation_b.pdf.
 13. *Ambition AXA. Investor Day. Finance presentation* [Electronic resource]. — Way of access : http://www.axa.com/lib/axa/uploads/presentationsinvestisseurs/2011/3_20110601_AXA_Investor_Seminar_Finance.pdf.
 14. *Полчанов А. Ю. Стратегічний фінансовий аналіз як ключовий етап формування фінансової стратегії страхової компанії / А. Ю. Полчанов // Вісник ЖДТУ. Серія "Економічні науки". — 2011. — № 2 (56). — Ч. 1. — С. 185–188.*
 15. *CMA Global Sovereign Debt. Credit Risk Report 1st Quarter 2011* [Electronic resources]. — Way of access : http://www.cmavision.com/images/uploads/docs/CMA_Global_Sovereign_Debt_Credit_Risk_Report_Q1_2011.pdf.
 16. *Сливоцький А. Міграція капіталу: як у замислах на кілька кроків випередити своїх конкурентів / Адріян Сливоцький ; пер. з англ. — К. : Пульсари, 2001. — 296 с.*

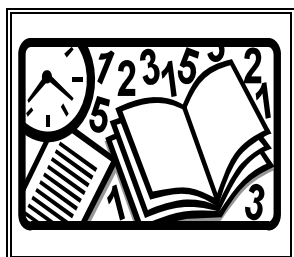
Стаття надійшла до редакції 24.11.2011.

Полчанов А. Финансовая стратегия страховщика на мировом рынке. *Исследован вопрос стратегического финансового управления страховой компанией на мировом уровне, определены стратегические финансовые позиции ведущих страховых групп, обобщены финансовые стратегии крупнейших страховых компаний мира.*

Ключевые слова: страховая компания, финансовая стратегия, стратегическая финансовая позиция.

Polchanov A. Insurer's financial strategy on the world market. *The article investigates the issue of the global insurer's strategic financial management, strategic financial position of the leading insurance group has been determined, financial strategies of the largest world insurance companies have been generalized.*

Key words: insurance company, finance strategy, strategic finance position.



УДК 657.001:165.611

СЛЬОЗКО Тетяна, к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку
КНТЕУ

РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ІНСТИТУЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Розглянуто чинники інституційного середовища, що впливають на зміни концептуальних основ обліку: регламенти, звітність, принципи. Доведено, що у цих умовах сама система обліку стає інститутом, який формує і "правила гри" або інститути, і нові завдання обліку.

Ключові слова: облікова теорія, бухгалтерський облік, інституційна теорія, інституційний підхід, чинники інституційного середовища.

Як відомо, сучасні тенденції глобалізації економіки, що проявляються у створенні єдиного світового фінансово-інформаційного простору, зумовлюють кардинальні зміни як у самій економіці, так і у системі бухгалтерського обліку. І та, й інша створюють інформаційні ресурси, необхідні для реалізації економічної політики, спрямованої на формування інфраструктурного середовища, здатного задовольняти потреби в інформації держави і бізнесу, вітчизняних і зарубіжних інвесторів, правових і політичних інституцій тощо. Оскільки і економічна, й облікова системи є поведінковими системами, то вони підпадають під дію інституційного підходу, який вивчає поведінку різного роду систем, починаючи від окремих індивідів і закінчуючи колективами та державою в цілому. Ключовими характеристиками обох систем є їх інституційна структура та координуючі механізми, які забезпечують їх функціонування, зокрема: форми власності на засоби виробництва; спосіб координації та управління економічною діяльністю; встановлені людьми обмеження, які спрямовують їх взаємодію в певне русло тощо. Разом вони структурують стимули у процесі політичної, соціальної чи економічної діяльності, тим самим спричиняючи

інституційні зміни правил, формальних і неформальних обмежень, принципів і постулатів у тій чи іншій галузі знань.

Не стала виключенням і облікова наука і практика, у якій чітко визначився один із інституційних механізмів – формальні обмеження, а саме – закони й інші нормативні акти, які визначають "правове поле" функціонування бухгалтерського обліку, забезпечуючи певну свободу господарюючому суб'єкту у виборі цих правил. Здатність теорії інституціоналізму пояснити явища і процеси, що відбуваються в обліку, з позицій не лише практичних, а й теоретичних, дозволила науковцям застосовувати цей підхід у облікових дослідженнях.

Аналіз останніх публікацій з цього питання свідчить, що інституційний підхід більше розглядають у економічній теорії, де виокремлюють праці таких науковців, як: А. Олейник [1], Ю. Овсієнко [2], Т. Осташко [3], Р. Пустовійт та М. Овчарук [4], А. Чухно [5], А. Шастітко [6], Н. Костюченко [7], Т. Гайдай [8], О. Гриценко [9]. У обліковій науці це питання висвітлюють відомі вітчизняні та російські фахівці, зокрема: Г. Кірейцев [10], О. Нестеренко [11], В. Жук [12], В. Панков [13] та ін.

Автори зазначають, що інституційна теорія привертає увагу лише як доктрина, здатна пояснити сучасний стан економіки та перспективи її розвитку з позицій взаємодії базових економічних інститутів. Її поширення зумовлене актуалізацією наукового інтересу до інституційних проблем, що пов'язано з якісно новим етапом розвитку самої інституційної теорії, коли, на думку Т. Гайдай, "...із периферійного теоретичного відгалуження вона перетворилася у потужний і найбільш теоретико розгалужений науковий напрям" [8], який суттєво вплинув на систему бухгалтерського обліку. Цей вплив здійснюється через чинники оточуючого середовища, яке в умовах інституційного підходу доцільно назвати інституційним.

Мета статті – дослідити вплив чинників інституційного середовища на бухгалтерський облік. Для розкриття поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: окреслити риси, що притаманні інституційному середовищу, показати в ньому місце бухгалтерського обліку; класифікувати чинники інституційного середовища та з'ясувати їх вплив на облікову систему як у прикладному аспекті, так і з позицій облікової теорії. Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних аспектів обліку в інституційному середовищі.

Оскільки бухгалтерський облік є інформаційною базою економіки, то в умовах її розвитку він також динамічно змінюється. Задовольняючи потребу економіки в інформації, облік підлягає впливу процесів, які у ній відбуваються. Одним із таких процесів і став розвиток інституційного підходу. На думку фахівців, "...інституційний підхід акумулює чималий обсяг інформації про функціонування різних інститутів і результати перспективних наукових розробок у суміжних з

бухгалтерським обліком галузях знань, дає можливість покласти його в основу багатьох концептуальних рішень, що приймаються на макrorівні на сучасному етапі розвитку, дозволяючи пояснити динаміку облікового процесу, особливості його трансформації" [14]. Вважається, що саме цей підхід дасть змогу побудувати баланс між теоретичними концепціями і практичними конструкціями, який може бути досягнутий завдяки урахуванню ролі економічних інститутів у процесі трансформації облікової системи.

Інституціоналізм (від лат. *institutum* – встановлення, установа) – це вчення, яке розглядає значення різних інститутів, а також їх взаємодію щодо ухвалення певних рішень. На думку класика інституціоналізму Д. Норта, інститут – це "правила гри", а інституції (організації) – це гравці [15]. Під інститутами розуміють також різні неформальні відносини, що регулюються традиціями, неписаними правилами поведінки, досягнутими угодами та ін. Грунтуючись на цих поняттях, вживатимемо "інститут" як норму, що впорядковує взаємодію суб'єктів на основі узгодження обмежень їх діяльності, яка реалізується через відповідні суб'єкти-організації (інституції): органи державної влади, корпоративні та інші підприємницькі структури, державні підприємства, спеціалізовані державні установи у сфері фінансів тощо. Для їх функціонування ліву частку інформації забезпечує система бухгалтерського обліку.

Найвищою організацією координації інституційних відносин стає держава, яка формує універсальні принципи ("правила гри" – інститути) поведінки для більшості суб'єктів. Будучи інститутом особливого роду, держава створює так званий "інституційний корсет", що підтримує ринкове середовище в необхідній формі. Такий корсет складається із спеціальних видів діяльності держави – законодавчої, адміністративної, контрольної, наглядової, захисної, яким відповідають інституційні інструменти й установчі структури, що встановлюють для господарських агентів універсальний порядок дій [9, с. 78].

Крім держави, цей порядок визначають й інші соціальні інститути – організації, що формують соціально-економічне середовище ринкового господарства (акціонерні товариства та інші власники, політичні партії, некомерційні організації різного виду, освітні установи тощо). Виникає взаємозв'язок, що підтверджує існування інституційного середовища, яке охоплює не лише набір формальних і неформальних інститутів (правил і норм, моральних і етичних принципів) регулювання економічних взаємовідносин, а й організації (інституції), які й здійснюють виконання цих норм і правил.

Важливе місце у інституційному середовищі посідає бухгалтерський облік як спрямовуючий, регулюючий та контролюючий механізм. Про це свідчить присутність в обліку інституційного підходу як у практичній площині, так і в теоретичному аспекті. У практичній пло-

щині підхід присутній, *по-перше*, як інститут – набір положень, стандартів, законів, яких потрібно дотримуватися суб'єктам господарювання (зокрема, Міжнародні стандарти фінансової звітності (*далі – МСФЗ*), на основі яких розробляються та впроваджуються у економічне життя національні П(С)БО); *по-друге* – як організація (бухгалтерський апарат, бухгалтерія), що реалізує ці норми: обліковий апарат в умовах інституційного підходу розглядається як окрема інституція (організація) в управлінській структурі підприємства, що регулює усі його економічні процеси через принципи та методи обліку. При цьому суб'єктами, що регулюють усі ці процеси та виконують облікові роботи, є бухгалтери. Їх поведінка підпорядковується інституційному підходу, оскільки потребує організації та регулювання діяльності як кожного працівника, щодо виконання ним посадових обов'язків, так і колективу в цілому.

Наявність інституційного підходу помітна і в обліковій теорії, про що свідчить поява в ній нових об'єктів обліку (інтелектуального, венчурного та людського капіталу, трансакційних та інтеракційних витрат, невідчутних активів тощо). Не всі із названих об'єктів знаходять своє відображення у системі бухгалтерського обліку, тому необхідні нові методики для майбутньої їх реєстрації на рахунках бухгалтерського обліку та узагальнення інформації про них у формах звітності. У цьому контексті інституціоналізм дозволяє пояснити динаміку облікового процесу, спрямованого на чітке виконання облікових робіт у ланцюгу бухгалтерської процедури "від балансу до балансу"; особливості його трансформації, а також еволюційні процеси становлення й розвитку. Цьому сприяє включення в інституційний аналіз інструментів, властивих суміжним наукам, що забезпечує більш повне розуміння ролі системи бухгалтерського обліку в розвитку економіки.

Інституційне середовище представлено різними чинниками, які у процесі розвитку економіки постійно змінюються, а під їх впливом зазнає змін і облікова система. Досліджуючи вплив інституційного середовища на формування трансакційних витрат, Т. Скларук виокремлює такі чинники інституційного середовища: неефективна податкова політика, відсутність належного нормативно-правового забезпечення, адміністративні бар'єри, недостатня державна підтримка, недосконалість механізму фінансування та кредитування, інформаційно-консультативного забезпечення, низька інвестиційна активність унаслідок нестабільності економіки, масштаби тіньової економіки тощо [16].

Більш глибоко чинники інституційного середовища, що впливає на облікову систему, визначені російським вченим В. Панковим [13, с. 34–35]. Він розглядає всю їхню сукупність як самостійне інституційне явище, виокремивши зовнішні та внутрішні інституційні чинники, що визначають обліковий процес і дозволяють розглядати базові характеристики інститутів обліку і звітності, аналізувати механізми їх реального функціонування. До зовнішніх чинників він відносить: домі-

нуючі у суспільстві соціальні і культурні установки; звичаї і практику ділового обороту; загальну правову систему; спеціальну нормативну базу, що регулює правила ведення обліку і формування фінансової звітності; умови економічного розвитку; технічний прогрес і розвиток інформаційних технологій; загальні процеси глобалізації й інтеграції; систему освіти і підготовки спеціалістів, інформаційні процеси в професійному середовищі [13, с. 34]. На його думку, зовнішні чинники визначають структуру і характер інституційного середовища, встановлюючи тим самим формальні межі інституту. Чинники зовнішнього середовища зменшують загальну невизначеність, притаманну господарській діяльності, дозволяють структурувати технічні та інституційні межі облікового процесу, визначають ступінь їх легітимності і визнання у діловому співтоваристві. Зовнішні чинники допомагають встановити єдиний формат, порядок, а також межі достовірності і точності – для зовнішніх користувачів фінансової звітності; формують спільність і одноманітність правил підготовки і формування облікової інформації.

Не менш важливим вважається внутрішнє середовище, яке визначає реальну облікову практику, використовуючи для цього більшою мірою неявні і неформальні правила взаємодії та комунікації. До внутрішніх чинників належать: облікова політика, система регламентації облікових процесів; внутрішня організаційна структура бізнесу; характер внутрішніх інформаційних і комунікаційних процесів; поведінкові мотиви працівників і користувачів звітності. Внутрішнє середовище проявляється на макрорівні і багато в чому індивідуально, оскільки воно відображає багатогранність і складність внутрішньої структури конкретного облікового процесу. Механізми впливу внутрішнього середовища піддаються меншій формалізації порівняно із зовнішніми, і, як правило, чітко визначені і структуровані юридично, організаційно і економічно [13, с. 35].

Використовуючи власну класифікацію чинників [17, 18] та підходи дослідників до їх характеристики з позицій інституційної теорії [13], зовнішні та внутрішні чинники ще слід поділити за ознакою об'єктивності чи суб'єктивності. Це пов'язано з тим, що як серед зовнішніх, так і серед внутрішніх чинників є ті, які існують об'єктивно, а інші залежать від суб'єктів – людей (суб'єктивні чинники). Якщо взяти лише зовнішні чинники В. Панкова [13], то до перших можна віднести: домінуючі у суспільстві соціальні й культурні установки; звичаї; умови економічного розвитку; технічний прогрес і розвиток інформаційних технологій; загальні процеси глобалізації і інтеграції; а до других – практику ділового обороту, загальну правову систему; спеціальну нормативну базу, що регулює правила ведення обліку і формування фінансової звітності; систему освіти і підготовки спеціалістів, інформаційні процеси в професійному середовищі. Хоч і цей поділ потребує певного удосконалення.

Отже, існуючі чинники інституційного середовища, що впливають на облікову систему, можна поділити на чинники суб'єктивного й об'єктивного характеру. Перші залежать від конкретних осіб (суб'єктів), що представлені у складі інституцій та організацій. Другі – не залежать, оскільки відображають об'єктивні зміни у об'єктах, предметі обліку, категоріях обліку. І ті, й інші пов'язані з управлінням та регулюванням окремих галузей, економічних та суспільних відносин.

До чинників суб'єктивного характеру належать: інституції та особи, зацікавлені у обліковій інформації (зовнішні та внутрішні користувачі). Зовнішні – це інституції державної влади, які розробляють закони, стандарти та інші нормативні, що регламентують бухгалтерський облік, серед яких: Міністерство фінансів України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України. Розроблені ними Закони затверджує інша інституція – Верховна Рада України. Оскільки закони (за інституційним підходом "інститути") часто змінюються, то разом із ними змінюється і практика обліку, і облікова методологія, а з ними й облікова теорія.

На облік впливають і такі суб'єктивні чинники, як внутрішні користувачі. Вони висувають до його інформації свої інституційні запити. Керівництво підприємства, зокрема головний бухгалтер та керівник, розробляють та затверджують Наказ про облікову політику підприємства, який регламентує правила та методи ведення бухгалтерського обліку на певному підприємстві на звітний рік. У ньому обґрунтовано вибір керівництвом тих чи інших методів оцінки об'єктів обліку, методики їх відображення у системі рахунків – це може досить суттєво вплинути на результат роботи підприємства. Наприклад, вибраний метод нарахування амортизації необоротних активів чи метод оцінки запасів, використаних для виробництва, може збільшити або зменшити прибуток підприємства, що детально розкрито у [19; 20]. Із цього можна зробити висновок, що власне Наказ про облікову політику слід вважати внутрішнім регулюючим інструментом (внутрішнім законом підприємства), іншими словами – інститутом.

До чинників об'єктивного характеру можна віднести різного роду процеси, що відбуваються в економіці та у суспільстві в цілому на кожному етапі їх розвитку. При цьому особливе значення мають економіко-соціальні процеси, до яких належать, з одного боку, процеси, що відбуваються у економіці: рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин; ступінь усуспільнення виробництва; типи організаційно-правових форм підприємств та їх розміри; розвиток господарського механізму у вигляді економічних та фінансових взаємозв'язків між підприємствами. З іншого боку, процеси, що відбуваються у суспільстві: досягнення науково-технічного прогресу; соціально-етичні норми, прийняті в суспільстві; існуючі форми власності та їх правовий захист; кваліфікація фахівців економіки та суспільства в цілому;

домінуючі у суспільстві культурні установки; культурні звичаї; етика; різного роду законодавчі акти; система оподаткування, міжнародні правові акти.

Потрібно зазначити, що в інституційній теорії соціальні та правові процеси посідають важливе місце, оскільки їх часто враховують при розробці інститутів поведінки. Таку розробку норм і стандартів проводять відповідно до із практики економічної діяльності підприємств, фірм і компаній, ґрунтуючись насамперед на запитах різного роду інституцій і окремих користувачів інформації. Звичайно, левову частку цієї інформації надає система бухгалтерського обліку, яка, базуючись на положеннях і стандартах (МСФЗ, П(С)БО), з одного боку, та з урахуванням положень Податкового кодексу, з іншого, стає важливим інститутом регулювання економічних процесів у країні. Крім того, сформована за обліковою методологією фінансова звітність має відповідати не лише стандартизованим запитам інституцій у межах країни, а й запитам і вимогам інституцій світової економіки, які встановлені Міжнародними стандартами фінансової звітності.

Однак незважаючи на всі заходи щодо гармонізації обліку і звітності у міжнародному масштабі, кінець ХХ та початок ХХІ століття ознаменувалися серіями фінансово-економічних криз у країнах із розвинутою ринковою економікою. Здавалося, що цього не могло бути, оскільки існують правила і норми або "інститути", як регулюють створення інформації і мають своєчасно реагувати на різного роду неочікувані виклики. Однак нерідко цього не відбувається. Тому фахівці знову звертаються до бухгалтерського обліку, вимагаючи від нього інформацію, яка б створювалася за чітко встановленими законами та принципами, або за інституційною теорією – "правилами гри", що постійно змінюються. Його завданням залишається дотримання цих правил через задоволення інформаційних запитів, що сприяло б гармонійному розвитку світової економіки. Завдяки можливостям обліку ситуація в економічній та фінансовій сферах може бути стабілізована, а у майбутньому, можливо, навіть захищена від подібних кризових явищ.

Це можливо лише у тому випадку, якщо будуть зроблені системні дії з уніфікації фінансової звітності. Для цього необхідні спільні зусилля багатьох країн для розробки нових правил або стандартів, які дозволяли б забезпечити: релевантність публічних звітних даних; транспарентність (прозорість) монетарної та фіскальної політики; стійкість функціонування ринків капіталу і фондових ринків; своєчасне проведення заходів, що протидіють "відмиванню" грошей та їх конвертації та ін. [13]. На виконання цих завдань і спрямоване застосування інституційного підходу у розвитку бухгалтерського обліку. Це вимагає інституційної перебудови системи регулювання бухгалтерського обліку та звітності, тобто підпорядкування вітчизняних норм

і стандартів обліку й звітності встановленим "правилам гри" світової економіки. При цьому слід орієнтуватися на гармонійне поєднання норм і правил вітчизняного законодавства з вимогами міжнародних інституцій.

Проаналізовані чинники інституційного середовища, змінюючи практику і теорію обліку, безумовно, вносять суттєві зміни в класичні концептуальні основи бухгалтерського обліку, розглянуті автором у попередньому дослідженні [21]. За інституційного підходу основною метою обліку стає задоволення запитів інституцій (організацій) і окремих зовнішніх та внутрішніх користувачів цільової інформації. Відтепер саме вони формують і "правила гри" або інститути, і нові завдання обліку, чітко окреслені В. Жуком: законодавчо-регуляторні, методологічні, методичні та з формування професії [12, с. 261]. Виконання цих завдань змінює інші елементи концептуальних основ обліку: регламенти, звітність і принципи обліку. За інституційного підходу регламенти реалізуються через законодавчо-регуляторні завдання, які полягають у визначенні пріоритетних напрямів формування законодавчо-нормативних та організаційних передумов забезпечення ефективної державної політики щодо регламентації системи бухгалтерського обліку та звітності.

У цих умовах важливим напрямом розвитку обліку стає необхідність узгодження законодавчо-правових норм, і передусім, вимог облікового та податкового законодавства. Їх зближення та уніфікація дозволить відповідати на будь-які запити єдиною інформаційною базою, яку користувачі можуть інтерпретувати за своїми завданнями. Принципи обліку мають бути при цьому ідентичними з принципами податкового законодавства, для чого потрібна співпраця відповідних інституцій або організацій. Вважається, що це завдання нарешті буде виконано у зв'язку із введенням Податкового кодексу. Крім того, важливою умовою розвитку бухгалтерського обліку є його адаптація до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, для чого необхідне узгодження термінологічного апарату та розуміння логіки створення інформації про економічні явища і процеси, що відбуваються в економічних системах країн світової економіки. Вважається, що цьому найбільше сприятиме інституційний підхід.

Із викладеного можна сформулювати кілька важливих висновків. *По-перше*, практика обліку знаходиться безпосередньо у сфері розвитку економіки (як основа створення інформації для неї), тому інституційний підхід останньої перемістився до системи бухгалтерського обліку, змінюючи її практику й теорію. *По-друге*, ці зміни відбуваються під впливом різних чинників інституційного середовища, серед яких можна виокремити дві групи – суб'єктивні та об'єктивні. Вони по-різному змінюють облікову систему, реалізуючись через законодавчі і нормативні акти ("правила гри"), формалізовані і неформалізовані схеми взаємодії, відповідні змінам запитів різного роду

інституцій. *По-третє*, характерною особливістю облікової системи в інституційному середовищі стала зміна її концептуальних основ: мети і завдань, предмету і об'єктів, принципів і регламентів тощо. Усе це свідчить про нову тенденцію бухгалтерського обліку. Її можна сформулювати як процес формування, закріплення та удосконалення інституційних форм у системі бухгалтерського обліку, який і називається інституціоналізацією бухгалтерського обліку.

Розглянуті процеси продовжуватимуться й надалі, змінюючи і практику обліку, і облікову методологію, а з нею і облікову теорію. Отже, потребуватиме поглиблення і класифікація чинників, що впливають на поведінку системи бухгалтерського обліку в інституційному середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Институциональная экономика* : учебник / под общ. ред. А. Олейника. — М. : ИНФРА-М, 2007. — 704 с.
2. *Овсиенко Ю. В.* Институциональные изменения: общие принципы и особенности в постсоветской России / Ю. В. Овсиенко // *Экономика и математические методы*. — 2003. — № 2. — С. 201–209.
3. *Осташко Т. О.* Структурно-інституційний аналіз аграрного ринку. — К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2006. — 56 с.
4. *Пустовійт Р.* Теоретичний аналіз процесу інституціоналізації в постсоціалістичних країнах / Р. Пустовійт, М. Овчарук // *Економіка України*. — 2008. — № 6. — С. 14–25.
5. *Чухно А.* Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / А. Чухно // *Економіка України*. — 2008. — № 6. — С. 4–13.
6. *Шаститко А.* Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // *Вопросы экономики*. — 2003. — № 1. — С. 24–36.
7. *Костюченко Н. Н.* Многонаправленность институциональных изменений на пути к устойчивому развитию / Н. Н. Костюченко // *Вісн. Сум. держ. ун-ту*. — Суми : Вид-во СумДУ, 2007. — № 1. — С. 94–102.
8. *Гайдай Т. В.* Інституція як інструмент інституційного економічного аналізу / Т. В. Гайдай // *Економічна теорія*. — 2006. — № 2. — С. 53–54.
9. *Гриценко О. А.* Місце держави в інституційному просторі трансформаційної економіки / О. А. Гриценко // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України* : зб. наук. пр. Т. 11. — Суми : ВВП "Мрія- 1" ЛТД, УАБС, 2004. — С. 76–82.
10. *Кирейцев Г. Г.* Глобалізація економіки і уніфікація методології бухгалтерського учета / Г. Г. Кирейцев // *Мат. VI Междунар. науч. конф. "Научные исследования в сфере бухгалтерского учета, контроля и анализа: теоретико-методологическое значение и направления дальнейшего развития"*, г. Житомир, 18–19 октября 2007 г. — Житомир : ЖГТУ, 2007. — 68 с.
11. *Нестеренко О. П.* Вплив сучасної інституційної теорії на розвиток економічної науки О. П. Нестеренко // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України* : зб. наук. пр. Т. 11. — Суми : ВВП "Мрія- 1" ЛТД, УАБС, 2004. — С. 138–146.

12. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : монографія / В. М. Жук. — К. : ННЦ ІАЕ, 2009. — 648 с.
13. Панков В. В. Институциональная теория бухгалтерского учета и аудита: учебное пособие / В. В. Панков. — М. : ИнформБюро, 2011. — 168 с.
14. Семенишена Н. Теорія обліку: основні підходи до вивчення / Семенишена Н. // Важелі і механізми формування сталого розвитку економіки в умовах світової глобалізації : Мат. міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., 9–10 грудня 2010 р. — Тернопіль : Крок, 2010.
15. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. — М., 2003.
16. Склярук Т. В. Дослідження інституційного середовища, яке впливає на формування трансакційних витрат підприємства / Т. В. Склярук // Наук. вісн. НЛТУ України. — Львів : НУ "Львівська політехніка", 2009. — Вип. 19.9. — С. 222–227.
17. Слезко Т. М. Факторы, влияющие на состояние системы бухгалтерского учета // Проблемы обліку та аудиту за умов нестабільної економіки / Т. М. Слезко // Мат. міжнар. наук.-практ. конф. — Хмельницький : ТУП, 1996. — С. 68–70.
18. Сльозко Т. М. Чинники, що викликають протиріччя облікової методології / Т. М. Сльозко // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит : зб. наук. пр. — К. : Держ. акад. статистики, 2009. — Вип. 3. — С. 129–133.
19. Slyozko T. M. Cost estimation problems of objects / T. M. Slyozko // Quantitative methods in finance and accounting ; Wroclaw university of economics. — Wroclaw, 2008. — С. 113–119.
20. Сльозко Т. М. Оцінка об'єктів: необхідність пошуку єдиної норми / Т. М. Сльозко // Теорії мікро-макроекономіки : зб. наук. пр. — К. : АМУ, 2010. — Вип. 34. — С. 183–191.
21. Сльозко Т. М. Логіка формування концептуальних основ системи бухгалтерського обліку / Т. М. Сльозко // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2008. — № 1 (36). — С. 143–148.

Стаття надійшла до редакції 29.12.2011.

Слезко Т. Развитие бухгалтерского учета в институциональной среде. Рассмотрены факторы институциональной среды, изменяющие концептуальные основы учета: регламенты, отчетность, принципы. Доказано, что в этих условиях сама система учета становится институтом, который формирует и "правила игры" или институты, и новые задания учета.

Ключевые слова: учетная теория, бухгалтерский учет, институциональная теория, институциональный подход, факторы институциональной среды.

Slyozko T. Development of record-keeping in institutional environment. Factors of institutional environment, which change practice and theory of accounting: regulations, accounting, principles have been considered. It is well-proven that in these terms the system of account becomes an institute, which forms the "rules of the game" or institutes, and new tasks to the account.

Key words: record-keeping theory, institutional theory, institutional approach, factors of institutional environment.



УДК 159.942.3

КОРОЛЬЧУК Валентина, д. психол. н., доцент, професор кафедри психології КНТЕУ

ДІАГНОСТИКА ВПЛИВУ ПСИХОТРАВМУЮЧИХ ФАКТОРІВ НА ОСОБИСТІТЬ

Проаналізовано психодіагностичні методи впливу психотравмуючих факторів на особистість, що використовуються у світовій практиці. Виокремлено методи вивчення реакції людини на стрес, підходи до оцінки впливу стресорів на особистість та оцінки подолання стресу.

Ключові слова: психодіагностичні методи, стресори, стресові реакції, копінг.

Глобальний розвиток людської цивілізації, крім позитивних надбань, породив численні загрози життєво важливим інтересам людини, зокрема техногенні небезпеки та ризики виникнення надзвичайних ситуацій різного характеру. Надекстремальний вплив на психіку людини викликає травматичний стрес, психологічними наслідками якого можуть бути посттравматичні стресові розлади (ПТСР), які несуть загрозу життю та здоров'ю людини.

У зв'язку з великою кількістю природних, антропогенних, біологічних, екологічних і соціальних катастроф особливої актуальності набуває вивчення стресостійкості особистості, наслідків впливу травматичного стресу на поведінку і здоров'я людини. Останнім часом ці питання перебувають у колі пильної уваги вітчизняних і зарубіжних науковців. Прогнозуванню поведінки людей в екстремальних умовах діяльності, оцінці вірогідності збереження їх здоров'я і працездатності після впливу екстремальних факторів присвячено праці Ю. Александровського, М. Решетникова, Н. Тарабріної, В. Моляко, С. Миронця, О. Тімченко, В. Бодрова, А. Маклакова [1–8].

Вплив психотравмуючих подій на поведінкову, емоційну і пізнавальну сфери особистості, вірогідність виникнення дезадаптивної поведінки, психосоматичних і нервово-психічних розладів внаслідок травматичного стресу розглядали у своїх наукових дослідженнях Ю. Алек-

сандровський, Г. Нікіфоров, В. Маріщук, В. Євдокимов, Н. Тарабріна, Г. Ложкін, О. Носкова, І. Толкунова, О. Морозов, Л. Крижанівська [1; 3; 9–12].

Метою статті є аналіз психодіагностичних методів оцінки впливу психотравмуючих факторів на особистість, що сприятиме виявленню найбільш прийнятних для повсякденної практики психолога діагностичних інструментів. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання: охарактеризувати методи діагностики, що дозволяють вивчати реакцію людини на стрес, і описати групи методик, за допомогою яких можна оцінити вплив стресорів на особистість.

Отже, доцільно детально розглянути психодіагностичні методи оцінки впливу стресорів на особистість, що використовуються у світовій психологічній практиці.

Для оцінки критичних життєвих подій у середині 60-х років ХХ ст. розроблено перший нормативний метод – "Оцінна шкала повторного соціального пристосування" (Social Readjustment Rating Scale – SRRS), що охоплює 43 життєві події, до яких необхідно заново пристосовуватися. Визначивши значення за шкалою, можна оцінити індивідуальний ризик занедужати яким-небудь психічним або соматичним розладом після нагромадження таких подій [13]. Після критики SRRS за багатьма пунктами виникло безліч інших інструментів виміру. Деякі з них засновані на шкалі SRRS. Методики мають певні відмінності:

методичні: опитувальник або інтерв'ю, кількість зареєстрованих подій, стандартизовані форми відповідей або вільне відтворення, часовий проміжок реєстрації (від кількох місяців до декількох років), критерії включення (часовий проміжок, тяжкість, вид тощо);

змістовні: тривалість, вид (утрата, придбання; погроза, виклик та ін.), тяжкість стресової події, ступінь зміни, кумуляція подій, інтенсивність стресу, здивованість подією; події: індивідуальні або колективні, нормативні або випадкові, нові або повторні (досвідченість у даній події), бажані або небажані, залежні або незалежні, тимчасові або хронічні; контрольованість; зв'язок із психічним розладом;

оцінні: кількість стресових подій (сумарні величини), значення адаптації, значення стресу (у цілому, для окремих сфер); життєві сфери подій (робота, родина тощо), надання значення (тяжкість, тривалість, ступінь зміни тощо), значення інтенсивності (втрата, придбання, збиток тощо), позитивні або негативні значення змін та ін.

У англо- і німецькомовних країнах використовуються наведені нижче методи психодіагностики стресу і стресостійкості [13].

1. Оцінна шкала повторного соціального пристосування (Social Readjustment Rating Scale (SRRS), Т. Холмес, Р. Рахе, 1967). Опитувальник самооцінки критичних життєвих подій.

2. Перелік життєвих подій і складностей (Life Events and Difficulties Schedule (LEDS), Дж. Браун, Т. Харіс, 1995). Напівструктуро-

ване інтерв'ю для ретроспективної реєстрації критичних життєвих подій і хронічних стресорів.

3. Мюнхенський список подій (Munchner Ereignis Liste (MEL), Дж. Вестхоф, 1993). Опитувальник самооцінки або стандартизоване інтерв'ю для ретроспективної оцінки критичних життєвих подій. Методика містить 49 пунктів і шкали, що відбивають кількість, інтенсивність, контрольованість, ступінь бажаності подій.

4. Шкала повсякденних складностей (Daily Hassels Scale, А. Канер, Р. Шафер, Р. Лазарус, 1993). Опитувальник самооцінки або стандартизоване інтерв'ю з приводу повсякденних складностей, що дає їхню ретроспективну оцінку за 117 пунктами з урахуванням кількості та інтенсивності стресорів.

5. Перелік повсякденних стресів (Daily Stress Inventory (DSI), П. Козар, В. Храбал, Г. Трау, 1997). Опитувальник самооцінки з підбиттям підсумків за день при вечірній реєстрації, що має 60 пунктів і дві шкали: кількість та інтенсивність стресів.

6. Система запису за допомогою комп'ютера (COMputer-assisted REcoding System (COMES/COMRES), М. Перре, М. Рейчер, 1989). Метод полягає у веденні щоденника самореєстрації стресових подій за допомогою мініатюрного (кишенькового) комп'ютера. Цей метод, на відміну від попередніх, дозволяє здійснювати комплексну оцінку впливу повсякденних стресорів за багатьма пунктами безпосередньо після стресових подій.

Для оцінки травматичних подій поки що немає системно розроблених методів. В окремих випадках користуються модифікованими шкалами життєвих подій. У більшості досліджень вивчалися специфічні та свідомо визначені події (досвід війни, розбійні напади тощо) [13].

Для дослідження посттравматичних стресових розладів у світовій психологічній практиці використовують такі психодіагностичні методики: Шкала для клінічної діагностики ПТСР; Шкала оцінки впливу травматичної події; Міссісіпська шкала для оцінки посттравматичних реакцій; Опитувальник вираженості психопатологічної симптоматики; Опитувальник депресивності Бека; Шкала дисоціації; Опитувальник особистісної та ситуативної тривожності Спілбергера-Ханіна, Опитувальник перитравматичної дисоціації, Опитувальник симптому травми.

Шкала для клінічної діагностики ПТСР (Clinical-administered PTSD Scale – CAPS) розроблена в двох варіантах (Ф. Везерс, 1992; Ф. Везерс, 1993). Перший призначений для діагностики тяжкості поточного ПТСР як упродовж минулого місяця, так і в посттравматичному періоді в цілому. Другий – для диференційованої оцінки симптоматики протягом останніх двох тижнів. Застосування методики не тільки дає можливість оцінити за 5-бальною шкалою кожен симптом щодо частоти й інтенсивності прояву, а й визначити вірогідність отриманої інформації [10; 14]. CAPS дозволяє оцінити частоту й

інтенсивність прояву індивідуальних симптомів розладу, а також ступінь їхнього впливу на соціальну активність і професійну діяльність пацієнта. За допомогою цієї шкали можна визначити ступінь поліпшення стану при повторному дослідженні у порівнянні з попереднім, валідність результатів і загальну інтенсивність симптомів. Бажано використовувати шкалу *CAPS* у комплексі з іншими методами діагностики (самооцінними, поведінковими, фізіологічними). За допомогою питань визначається частота досліджуваного симптому упродовж попереднього місяця, а потім оцінюється інтенсивність прояву симптому [10; 14].

Шкала оцінки впливу травматичної події (Impact of Event Scale – IES), опублікована у 1979 р. Горовицем у співавторстві з Н. Вілнером. У створенні цієї шкали значну роль відіграли емпіричні дослідження Горовиця. Перше було присвячене вивченню взаємозв'язку уяви і стресових розладів, воно дозволило виявити нав'язливі образи, що супроводжують травматичний досвід. У другому дослідженні було проаналізовано симптоми і поведінкові характеристики для пошуку стратегій індивідуального лікування залежно від різних стресорів: хвороби, нещасного випадку, втрати коханої людини. У результаті досліджень сформувалися теоретичні уявлення про існування двох найбільш специфічних категорій переживань, що виникають у відповідь на вплив травматичних подій. До першої категорії належать симптоми вторгнення – нічні кошмари, що містять нав'язливі почуття, образи або думки. До другої – симптоми уникнення, що охоплюють спроби пом'якшення або уникнення переживань, пов'язаних із травматичною подією, зниження реактивності. Горовиць визначив реакції, що належать до сфери вторгнення та уникнення. Ці симптоми стали основою вимірів *IES*.

Міссісіпська шкала для оцінки посттравматичних реакцій була розроблена для оцінки ступеня вираженості посттравматичних стресових реакцій у ветеранів бойових дій, на сьогодні її широко використовують як інструмент для виміру ознак ПТСР. Результати оцінюються шляхом підрахунку балів, підсумок дозволяє виявити ступінь впливу перенесеного індивідом травматичного досвіду. Пункти опитувальника розділені на 4 категорії і спрямовані на визначення симптомів вторгнення, уникнення, фізіологічної збудливості, почуття провини і суїцидальності. У 1995 р. було розроблено цивільний варіант шкали. На початку 90-х років минулого століття Міссісіпська шкала отримала поширення в Україні, її застосовано у низці досліджень, присвячених вивченню психологічних наслідків аварії на ЧАЕС, а також серед ветеранів війни в Афганістані.

Опитувальник психопатологічної симптоматики (Symptom Check List-90-Revised – SCL-90-R) містить 90 питань, кожне оцінюється за 5-бальною шкалою, де 0 відповідає позиція "зовсім ні", а 4 – "дуже сильно". Відповіді підраховуються й інтерпретуються за дев'ятьма основ-

ними шкалами симптоматичних розладів: соматизації, міжособистісної, депресії, ворожості, фобічної тривожності, параноїдальних тенденцій, психотизму; а також за трьома узагальненими шкалами другого порядку: загальний індекс тяжкості симптомів, індекс наявного симптоматичного дистресу, загальна кількість позитивних відповідей. Індекси другого порядку запропоновані для того, щоб мати можливість більш гнучко оцінювати психопатологічний статус пацієнта. *SCL-90-R* – інструмент встановлення актуального психологічного симптоматичного статусу.

Опитувальник депресивності Бека (Beck Depression Inventory – BDI). У світовій психологічній практиці при обстеженні осіб, що пережили екстремальні, стресові ситуації, використовується психометричний методичний комплекс, який дозволяє виявити особливості психологічного стану. Опитувальник депресивності Бека є важливою складовою цього комплексу, що має діагностичну значимість при роботі з особами, які пережили травматичний стрес. *BDI* призначений для оцінки наявності депресивних симптомів у обстежуваного.

Шкала дисоціації (Dissociative Experience Scale – DES) була сконструйована як інструмент для роботи в клініці, що міг би допомогти визначити пацієнтів з дисоціативною симптоматикою, а також як дослідницький інструмент, що дає можливість оцінити вираженість дисоціативних станів і переживань (Е. Бемстейн, Ф. Патнем, 1986). Значення бала *DES* є індексом загальної кількості дисоціативних переживань різних типів, а також частоти кожного переживання. Це кількісне визначення дозволяє ранжувати різноманітні діагностичні групи відповідно до ступеня прояву дисоціації. Здорові учасники досліджень відзначають менше різних типів дисоціативних переживань, які у них зустрічаються відносно рідко. Пацієнти із дисоціативними розладами відмічають більше різноманіття дисоціативних симптомів і переживають їх частіше. Шкала представляє собою опитувальник самозвіту. В інструкції респондента просять оцінити частоту переживання ним того або іншого дисоціативного феномена, коли він не перебував у стані інтоксикації психоактивними речовинами (наркотики, алкоголь).

Опитувальник особистісної та ситуативної тривожності Спілбергера-Ханіна складаються з двох самостійних частин, які дозволяють виявити рівень актуальної тривожності суб'єкта (шкала ситуативної тривожності) і рівень типової для нього тривожності (шкала особистісної тривожності). У кожній із частин опитувальника міститься по 20 тверджень, що оцінюються обстежуваним за 4-баловою шкалою. Шкала Спілбергера, адаптована Ю. Ханіним, одержала поширення в медичній і психологічній практиці, зокрема для діагностики ефективності застосування різноманітних психотерапевтичних процедур.

Опитувальник перитравматичної дисоціації призначений для оцінювання вираженості дисоціативних феноменів, що мали місце під час травматичної події. Висока вираженість перитравматичної дисоціації є одним із найбільш суттєвих прогностичних факторів виник-

нення ПТСР. Основою його слугують відповідні запитання з модуля ПТСР Структурованого клінічного інтерв'ю. Відповіді оцінюються за 5-бальною шкалою Лікерта. При підрахунку балів від кожної відміченої цифри віднімається 1. Якщо сума балів виявилася вищою за 16, можна припустити високу ймовірність того, що подія, яку людина згадувала, заповнюючи опитувальник, залишила істотний негативний слід у її психіці. Цей опитувальник доцільно застосовувати у найближчі дні після пережитої екстремальної ситуації.

Опитувальник симптомів травми (Trauma Symptom Inventory – TSI) є новою шкалою, що складається зі 100 запитань. Ця шкала призначена для оцінки частоти різноманітних посттравматичних симптомів, що зустрічаються більше шести місяців. TSI має 10 клінічних шкал, що оцінюють тривогу (збудження, гнів), дратівливість, депресію, оборонне уникнення нагадувань про травму, дисоціацію, дисфункціональну сексуальну поведінку, нав'язливі переживання, ослаблену самооцінку, сексуальну занепокоєність, що призводить до напруги. До переваг опитування можна віднести валідність шкал і їх сфокусованість на різноманітних аспектах посттравматичного функціонування, не охопленого в інших шкалах [3; 6].

Оцінюючи повсякденні стресори, слід зазначити, що методи реєстрації повсякденних складностей, як і критичних життєвих подій, можна структурувати методично, змістовно та оціночно [13]. Найбільш відомі методи – "Шкала повсякденних складностей" і "Перелік повсякденних стресів" [15].

Хронічні стресори можна реєструвати методами, розробленими для критичних життєвих подій або повсякденних стресорів, якщо враховувати при цьому тривалість навантажень. Крім того, хронічні стресори вимірюються спеціальними інструментами, що використовуються для конкретної (родина, робота, фінанси та ін.) сфери. Найчастіше застосовуються опитувальники самооцінки, рідше – інтерв'ю. Як правило, специфічні види стресорів, як і інші осі виміру змістовної оцінки (наприклад, тривалість стресу, змінюваність тощо), є заданими [13].

Для реєстрації стресових реакцій використовуються різні методи, що реалізуються у вигляді опитувальників самооцінки або інтерв'ю. У змістовному плані вони реєструють: самопочуття, специфічні стресові емоції (наприклад, гнів), стан здоров'я; клінічні симптоми і синдроми (шкали тривоги, депресії); діагнози. Поряд з інструментами, що оцінюють емоційні реакції, застосовуються методи реєстрації інших стресових реакцій (наприклад, амбулаторний моніторинг фізіологічних і психофізіологічних реакцій) [13].

При дослідженні копіngu (уміння подолати стрес) перевага надається опитувальникам та інтерв'ю самооцінки, що реєструють його у загальному вигляді. Більшість методів вимірюють індивідуальне стресове переживання і поведінку. Для діадичного стресу і відповідно

копінгу в партнерів Дж. Боденман розробив метод лабораторного спостереження у формі опитувальника. Для виміру сімейного стресу і копінгу дослідники зосереджувалися здебільшого на критичних сімейних подіях (макростресорах), часто опитувалися лише батьки. М. Перре, Р. Бергер та П. Вілхелм запропонували спосіб комп'ютерного само спостереження за стресовими переживаннями і подоланням стресу в родинях, де всі члени сім'ї старші 13 років, сім разів на день за планом вибірок часу і подій реєструють за допомогою мініатюрного комп'ютера ознаки своєї і чужої поведінки. Комп'ютерний запис відбиває стресову подію, індивідуальний і міжособистісний копінг [13; 15; 16].

Більшість методів призначено для дорослих. У 1989 р. І. Сіф-Кренке створив опитувальник для молодих людей віком від 12 до 20 років. Він базується на матриці, що складається з восьми типових для молоді гіпотетичних проблемних ситуацій і 20 копінгових стратегій.

Існують інші подібні методи, які зокрема реєструють: стресори (вид, тривалість, інтенсивність тощо), ознаки оцінки (контрольованість, каузальна атрибуція тощо), ознаки стресових емоцій (види емоцій, інтенсивність, тривалість тощо), ознаки копінгу (типи реакцій). Для різних видів копінгу зазвичай наводяться відповідні шкали.

Найбільш поширеними методами оцінки подолання стресу є такі: опитувальник для реєстрації копінгу в процесі стресу; опитувальник подолання стресу, що стосується реальних минулих і дійсних подій; опитувальник для реєстрації форм подолання хвороби; Фрайбурзький опитувальник способів подолання хвороби, що має різні версії і також є опитувальником самооцінки в подоланні перенесеної хвороби; система запису за допомогою комп'ютера (ведення щоденника самореєстрації процесу стресових подій, що включає їх копінг, за допомогою мініатюрного комп'ютера); опитувальник способів копінгу; шкала стилів поведінки Міллера; дослідження копінгу за А. Біллінгсом і Р. Моосом; індикатор копінгових стратегій; перелік життєвих подій і копінгу; перелік копінгових орієнтацій підлітків при переживанні проблем; перелік життєвих ситуацій; копінговий перелік для стресових ситуацій; шкала подолання; вимір повсякденного копінгу; опитувальник процесу стресу і копінгу [13].

Зупинимось детальніше на деяких із них. *Опитувальник способів копінгу* (С. Фолкман і Р. Лазарус, 1988) містить 50 основних і 16 додаткових пунктів із 8 емпірично виявленими шкалами. У відповідях відображається реально пережита респондентом стресова ситуація (наприклад, упродовж останнього тижня). Методика складається з таких шкал: конфронтуючий копінг; дистанціювання; самоконтроль; пошук соціальної підтримки; прийняття відповідальності; відхід – уникнення; планове вирішення проблем; позитивна переоцінка [13].

Шкала стилів поведінки Міллера [13]. Автор виокремив два стилі копінгу. Перший – "моніторинг": обережний, уважний стиль з пошу-

ком інформації, візуалізацією сценарію для контролю над ситуацією. Другий – "притуплення", що припускає уникнення з виключенням нової інформації та інструментальних дій. Для оцінки цих двох стилів і була створена методика, представлена чотирма гіпотетичними стресовими ситуаціями, дві з яких належать до фізичної загрози, а дві інші – до захисту. Ситуації доповнені способами копіngu. Методика складається із 32 копіngових відповідей, по вісім на кожен стресову ситуацію. Основне обмеження методики визначається її змістом, що відображає лише ті стресові ситуації, що викликають тривогу. Інші стресові ситуації не можуть бути досліджені за допомогою цієї методики.

Дослідження копіngu за методикою А. Біллінгса і Р. Мооса [13].

Ця методика створена у контексті дослідження хронічного стресу і сімейного копіngu. Вказавши останню життєву кризу, чоловік і дружина повинні зробити вибір з 19 видів копіngu. Автори, спираючись на теорію стресу і копіngu Р. Лазаруса, інтуїтивно згрупували пункти опитувальника за методами і функціями копіngu. Методи копіngu були розділені на три групи: активні когнітивні; активні поведінкові; уникнення. Функції визначені у двох варіантах: фокусування на проблемах або фокусування на емоціях. Кожен із 19 пунктів опитувальника відповідає одному методу й одній функції. Природа стресового джерела може розглядатися як ключовий елемент реальної копіngової відповіді. Відповідно до теорії стресу Р. Лазаруса, когнітивна оцінка може бути вирішальним попередником копіngu, однак їхні зв'язки досліджені поки що недостатньо.

Індикатор копіngових стратегій. Дж. Амірхан послідовно створював цю методику. Її остаточна версія складається з 33 пунктів, по 11 пунктів для кожної з трьох шкал: вирішення проблем, пошуку підтримки, уникнення [13].

Перелік життєвих подій і копіngu. Методика була створена С. Дайс-Левісом і валідизована на вибірках школярів 11–14 років. Вона складається з переліку 125 стресових життєвих подій і 49 копіngових стратегій, що представляють п'ять факторів: агресія, усвідомлення стресу, відволікання, самовідволікання, витривалість. Однак є низка зауважень: методика недостатньо збалансована за допомогою раціональних процедур; її п'ять факторів не повністю узгоджуються з теорією; копіngові стратегії застосовуються до занадто різних стресових ситуацій; також не наводиться достатніх підтверджень того, що діти мають стрес-специфічний копінг [13].

Перелік копіngових орієнтацій підлітків при переживанні проблем (A-COPE). Копінг може розрізнятися на різних етапах життя. Для ідентифікації копіngових стратегій і поведінки при стресі у підлітків Дж. Патерсон і Х. Кубін розробили спеціальний опитувальник, в основі якого лежить опитування школярів старших класів щодо того, як вони справлялися з труднощами і зменшували дискомфорт. Мето-

дика містить 54 пункти, що представляють 12 факторів: демонстрація почуттів; пошук відволікання; розвиток здатності покладатися на себе й оптимізм; розвиток соціальної підтримки; вирішення сімейних проблем; уникнення проблем; пошук духовної підтримки; внесок у дружбу; пошук професійної підтримки; залучення в необхідну діяльність; використання гумору; релаксація. А-COPE є хорошим прикладом виміру копінгу при розповсюджених життєвих стресах на специфічній стадії розвитку людини. Недоліком цієї методики є індуктивний підхід, вона не спирається на відомі теорії стресу і копінгу, і її застосування обмежене первинним матеріалом, що використовувався при створенні опитувальника [13].

Перелік життєвих ситуацій. Грунтуючись на провідних методиках дослідження копінгу, Х. Фейфел і С. Стрек розробили перелік життєвих ситуацій для оцінки трьох форм копінгу: вирішення проблем, уникнення, покірність. Методика допомагає оцінювати копінг за реальних обставин життя у людей середнього та літнього віку. В остаточному варіанті вона містить 28 пунктів. Опис стресових ситуацій в опитувальнику відсутній, однак визначено п'ять сфер конфліктів для вибору індивідуальних проблем: прийняття рішень, програш у змаганні, фруструюча ситуація, складності з авторитетною людиною, звичайні незгоди з однолітками. Унікальність методики полягає у звертанні до п'яти стресових ситуацій. Однак недолік її у тому, що порівняння досліджуваних не може бути точним, оскільки індивідуальні відмінності в переживанні стресу можуть призводити до розбіжностей у копінгу. Особисті копінгові стилі відповідають не за вибір тієї або іншої стратегії, а за відношення між ситуацією і поведінкою. Ще одна проблема полягає в тому, що у кожній сфері конфліктів можуть даватися різні когнітивні оцінки. Крім того, у методиці не враховується специфіка стадії конфлікту, від якої залежать розходження і в його оцінці, і в копінгу [16].

Копінговий перелік для стресових ситуацій (Н. Ендлер, Дж. Паркер). Слабкість більшості методик пов'язана з їх незадовільними психометричними властивостями, нестабільною структурою факторів і недоліками при перехресній валідазації. Ці недоліки були враховані при створенні методики. Спочатку автори вибрали дві функції копінгу: вирішення проблем і регуляція емоцій. Остаточний варіант CISS має 48 пунктів – по 16 пунктів для кожної з трьох шкал: копінг, орієнтований на завдання; копінг, орієнтований на емоції; копінг, орієнтований на уникнення. Остання шкала надалі була розділена на дві: шкалу відволікання і шкалу соціального відволікання. Методика представляє собою класичну модель конструкції тесту. Однак вона не набагато краща ніж інші опитувальники при вирішенні критичних завдань оцінки копінгу [13].

Шкала подолання (С. Карвер). Методика містить 13 шкал копінгу, кожна з яких складається з чотирьох пунктів. Перші п'ять шкал

створені для виміру копінгу, фокусованого на проблемах. Наступні п'ять – для копінгу, фокусованого на емоціях. Шкали розташовані в такому порядку: активний копінг, планування, придушення конкуруючих видів активності, обмежуючий копінг, пошук соціальної підтримки через інструментальні причини, пошук соціальної підтримки через емоційні причини, позитивна репрезентація і зростання, прийняття, звертання до релігії, фокусування на емоціях і їхній прояв, заперечення, поведінкова незалученість, розумова незалученість.

Вимір повсякденного копінгу. А. Стоун, Дж. Ніл [13] представили список із 55 видів (пунктів) копінгу, що сформувалися у вісім категорій: відволікання, нове визначення ситуації, пряма дія, катарсис, прийняття, соціальна підтримка, релаксація, релігія.

Опитувальник процесу стресу і копінгу. Швейцарські дослідники М. Рейчер і М. Перре створили особливу методику оцінки стресу та копінгу. Її мета полягає у вимірі копінгу впродовж різних гіпотетичних стресових ситуацій, що містять когнітивні оцінки, емоції, атрибуції. Опитувальник складається з 18 епізодів, розділених на два класи стресу: аверсивні або невизначені ситуації; ситуації втрати або неуспіху. Кожен епізод поділяється на три стадії [15].

На основі викладеного, можна констатувати, що у світовій психологічній практиці виділяють такі групи психодіагностичних методів оцінки впливу психотравмуючих факторів на особистість: методи оцінки критичних та травматичних життєвих подій, оцінки повсякденних та хронічних стресорів, методи реєстрації стресових реакцій, методи дослідження копінгу та методи дослідження посттравматичних стресових розладів. Можна виокремити два основних напрями: спрямовані на дослідження стресу та на вивчення проявів у посттравматичний період.

Отже, детально проаналізовані методики, що застосовуються зарубіжними колегами для оцінки впливу психотравмуючих факторів на особистість, дозволять вітчизняним практичним психологам краще орієнтуватися у їх розмаїтті та обрати для конкретної стресової ситуації найбільш відповідний діагностичний інструмент.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Александровский Ю. А.* Пограничные психические расстройства / Ю. А. Александровский. — Ростов н/Д : Феникс, 1997. — 576 с.
2. *Решетников М. М.* Уфимская катастрофа: особенности состояния, поведения и деятельности людей / М. М. Решетников, А. Ю. Баранов, А. П. Мухин // Психологич. журн. — 1990. — Т. 11, № 1. — С. 95–101.
3. *Тарабрина Н. В.* Практикум по психологии посттравматического стресса. — СПб. : Питер, 2001. — 272 с.

4. *Моляко В. А.* Психологические последствия Чернобыльской катастрофы / В. А. Моляко ; О-во "Знание" Украины ; Украин. дом эконом. научно-техн. знаний. — К., 1996. — 32 с.
5. *Миронець С. М.* До проблеми психологічної адаптації фахівців зведених рятувальних загонів / С. М. Миронець // Проблеми екстремальної та кризової психології : зб. наук. пр. Вип. 8. — Х. : НУЦЗУ, 2010. — С. 18–25.
6. *Тімченко О. В.* Професійний стрес працівників органів внутрішніх справ України (концептуалізація, прогнозування, діагностика та корекція) : дис. на здобуття наук. ступеня д-ра психол. наук : спец. 19.00.06 / Тімченко Олександр Володимирович. — Х. : Нац. ун-т внутр. справ, 2003. — 427 с.
7. *Бодров В. А.* Психологический стресс: развитие учения и современное состояние проблемы / В. А. Бодров. — М. : Ин-т психологии РАН, 1995. — 128 с.
8. *Маклаков А. Г.* Личностный адаптационный потенциал: его мобилизация и прогнозирование в экстремальных условиях / А. Г. Маклаков // Психологический журнал. — 2001. — Т. 22, № 1. — С. 16–24.
9. *Психология здоровья* / под ред. Г.С.Никифорова. — СПб. : Питер, 2003. — 607 с.
10. *Маришук В. Л.* Поведение и саморегуляция человека в условиях стресса / В. Л. Маришук, В. И. Евдокимов. — СПб. : Изд. дом "Сентябрь", 2001. — 260 с.
11. *Психология здоровья человека* / Г. В. Ложкин, О. В. Носкова, И. В. Толкунова ; под ред. проф. В. И. Носкова. — Севастополь : Вебер, 2003. — 257 с.
12. *Морозов А. М.* Клиника, динамика и лечение пограничных психических расстройств у ликвидаторов аварии на Чернобыльской АЭС / А. М. Морозов, Л. А. Крыжановская. — К. : Чернобыльинтеринформ, 1998. — 330 с.
13. *Аббков В. А.* Адаптация к стрессу. Основы теории, диагностики, терапии / В. А. Аббков, М. Перре. — СПб. : Речь, 2004. — 166 с.
14. *Крайнюк В. М.* Психология стрессостійкості особистості : монографія / В. М. Крайнюк. — К. : Ніка-Центр, 2007. — 432 с.
15. *Perrez M.* Stress, Coping, and Health. A Situation-Behavior Approach. Theory, Methods, Applications / M. Perrez, M. Reicherts. — Seattle; Toronto; Bern; Gottingen : Hogrefe & Huber Publishers, 1992.
16. *Fredy J. R.* Traumatic stress: An overview of the field // Fredy J. R., Dankervoet J. C. Hobfoll S. E. (Eds.) Traumatic stress. From theory to practice. — New York : Plenum, 1995. — P. 3–28.

Стаття надійшла до редакції 20.01.2012.

Корольчук В. *Диагностика влияния психотравмирующих факторов на личность. Проанализированы психодиагностические методы влияния психотравмирующих факторов на личность, используемые в мировой практике. Выделены методы изучения реакций человека на стресс, подходы к оценке влияния стрессоров на личность и к оценке преодоления стресса.*

Ключевые слова: психодиагностические методы, стрессоры, стрессовые реакции, копинг.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПСИХОЛОГІЇ

Korolchuk V. Diagnose of stressful factors on a personality. The article deals with of psycho-diagnostic methods of influence estimation of stressful factors on a personality used in world practice. The methods of study of human reactions on stress, estimation approaches of stressors' influence on personality and estimations of stress overcoming are emphasized.

Key words: psyc-diagnostic methods, stressors, stress reactions, coping.

САМОЙЛОВ Олександр, д. психол. н., старший науковий співробітник відділу координації та планування наукових досліджень науково-дослідної частини КНТЕУ

АНТИНОМІЧНЕ ПРОТИСТОЯННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОЇ ТА ОПЕРАЦІЙНОЇ СКЛАДОВИХ МИСЛЕННЯ

Обґрунтовано некоректність використання формально-логічного інструментарію "поняття – судження – умовивід" як психологічного знаряддя осмислення складних явищ дійсності. Розвинуто ідею розробки більш досконалого, у порівнянні з формальною логікою, знаково-понятійного апарату, що здатний шляхом використання тріадичних умовиводів моделювати діалогічну природу мислення і, завдяки цьому, враховувати всі факти емпірії.

Ключові слова: поняття, судження, умовивід, мислення, знаково-понятійний апарат, моделювання.

Узагальнюючи результати власних спостережень і формулюючи на базі цих узагальнень наукові закони, дослідник зазвичай вважає, що отримує результат лише на основі безпосереднього вивчення того, що він спостерігав. Однак той фактор, що формулювання цих законів здійснюється відповідно до традиційного для соціуму і тому такого, що став для нього звичним, засобу осмислення, часто залишається поза його увагою. У результаті сформульовані ним закони відображають лише ті особливості функціонування об'єкта осмислення, які відповідають існуючим на даний момент принципам їх розуміння, зафіксованим у свідомості як стандарт універсальності, загальності й необхідності. Отже, легко зрозуміти, що продукт такого осмислення лише

віддалено нагадує фрагмент дійсності, який виступав як його об'єкт і тому навряд чи може бути визнаний таким, що став пізнаним. Такою є платня за недосконалість розумового інструментарію [1]. Актуальність питання досконалості такого інструментарію особливо загострюється в умовах руйнації теорій, які зазвичай задовольняли розуміння тих чи інших природних явищ, і отримання інформації, яка не має теоретичного пояснення.

Цілком природно, що у процесі історичного розвитку засоби осмислення отриманих даних удосконалювалися, дозволяючи формувати теорії, які все точніше моделюють дійсність. Спочатку цими засобами виступали відомі всім форми мислення, які використовувалися звичайною формальною логікою: поняття, судження, умовиводи, визначення, докази. Далі – більш досконалі форми мислення, що застосовувалися так званою "пропозиційною логікою": кон'юнкції, диз'юнкції, імплікації, еквіваленції, заперечення тощо. Вінцем розвитку пізнавальної думки став метод "Сходження від абстрактного до конкретного" – як засіб дослідження об'єкта, що здійснюється у процесі переходу від абстрактного й одностороннього знання про нього до більш конкретного його відтворення шляхом побудови системи наукових визначень, яка моделює загальнофілософський принцип розвитку [2–6].

У результаті із кожним кроком такого вдосконалення розумового інструментарію перед дослідником відкривалася можливість стверджувати, що відкриті ним закони все більше і більше наближуються до відбиття особливостей дійсності і звільняються від впливу певних штучних принципів осмислення [1; 5; 7].

Поштовхом до усвідомлення необхідності вдосконалення "розумового інструментарію" було те, що формальна логіка як звичний "розумовий інструмент" несе у собі своєрідний вірус. Він абсолютно несподівано проявляється на певному етапі навіть формально бездоганних розмірковувань, у результаті чого суб'єкт раптово розуміє, що суперечить сам собі. Якщо раніше він стверджував, що $X \in P$, то тепер дійшов висновку, що $X \in \text{не } P$. Трагізм становища полягає в тому, що не лише уникнути цієї суперечності, а й розв'язати її неможливо, бо, як не парадоксально це звучить, формальна логіка своєю конструкцією передбачає її виникнення. Називається ця суперечність по-різному – іноді парадоксом, іноді nonsensом, а іноді – антиномією [1].

Метою статті є пошук шляхів доведення висунутого припущення про те, що виявлені формально-логічні суперечності можуть бути розв'язані через побудову теорії мислення, яка враховує підстави, що суперечать одна одній, і в силу цього прагне до самовдосконалення.

Для досягнення поставленої мети слід, перш за все, виходити з положення, що суперечності являють собою глухий кут, у який потрапляє форма думки, а не сама думка. Тому уникнути їх можна лише втіливши елементи власної думки у форми іншої логіки – діалектичної,

відповідно до правил якої наявність суперечності має позитивну цінність, тобто визнається не помилкою, а формою постановки теоретичної проблеми – діалектико-логічним поняттям.

Запроваджуючи в науку термін "поняття", Сократ мав за мету номінативно означити універсальний засіб реалізації мислення, здатний об'єднати у собі формальні ознаки знака і функціональні властивості психологічного знаряддя. Цим самим він надав людському мисленню можливість не тільки реалізуватися шляхом фіксації вербального змісту того, що мислиться у формі елементів деякої абстрактної системи (системи понять), а ще й обґрунтовувати зроблені висновки шляхом надання символічному втіленню кожного акту думки системоутворюючої нормативної форми. Таке "оформлення" мислимого отримало назву формального доказу його істинності [6; 8; 9].

Першою науковою теорією, що затвердила статус доказу як форму обґрунтування адекватності мислимого тому, що воно відображає, і тому, що настане у майбутньому, стала силогістика Аристотеля. Доказ у ній здійснювався формально, на основі правил традиційної формальної логіки – шляхом встановлення зв'язків між поняттями за допомогою суджень і з використанням умовиводів [3; 7–9].

Відповідно до вимог силогістики хід міркувань, що припускає виведення декількох часткових суджень (силогізмів) із одного загального, передбачав аналіз цього загального, тобто уявне його розчленування на складові частини, яке здійснювалося шляхом формальних розміркувань і отримало назву дедукції. Дедукція мала на меті зробити часткове *невідоме відомим*, послідовно виявляючи у ньому ознаки чогось загального і вже *відомого*, з тим, щоб мислячий суб'єкт мав підставу згодом стверджувати, що це часткове, яке досі було *невідомим*, через наявність у ньому ознак *відомого* загального, і саме може оцінюватись як *відоме*. У результаті в уявленні сучасної людини зміст того, що вона мислить, став пов'язуватися зі здатністю оперувати поняттями і "давати визначення по формі". Впевненість в універсальності такого мислення і донині слугує критерієм істинності пізнаного, а дедуктивний висновок розглядається як зразок організації мислення.

Однак нічого нового, крім ознак того, що в принципі вже *відомо*, дедукція не дозволяє виявити. Вона лише зводить пізнання *невідомого* до пошуку різних варіантів вже *відомого*.

Причиною такого "умовного" пізнання є обмежені можливості дедукції як інструменту мислення дуже спрощеної форми, призначеного розчленувати тільки *відоме* й ігнорувати *невідоме*, відкидаючи його ознаки як "логічні залишки" (резидіуми).

Іншими словами, дедукція як недосконалий інструмент мислення може використовуватися лише в рамках певної теорії і втрачає свою аналітичну цінність у процесі пізнання емпірії. Некоректність її використання призводить до того, що аналіз *невідомих* явищ об'єктивної дійсності, замість виявлення в них ознак єдиної *відомої* сутності, під-

мінняється виявленням ознак *відомого* загального. У результаті, замість осмислення *невідомого* як явища *відомої* сутності, здійснюється "визнання" його *відомим* на основі його формального зв'язку з *відомим* родовим поняттям даного класу. Виходить, що *невідоме* фактично не пізнається. Йому лише надається форма одного з підвидів того, що досить умовно вважається *відомим*.

Усвідомлюючи цю недосконалість дедукції та обмеженість пізнання, що володіє таким "інструментом", Кант [9] розглядав жорстку послідовність аналітичних суджень лише як одну зі складових мислення. До іншої він відносив судження щодо природи *невідомого*, які, на відміну від аналітичних, дозволяють зробити *відомими* й ті *невідомі* особливості окремого, які не є загальними. Так він вперше заговорив про способи пізнання шляхом формулювання так званих "синтетичних суджень", в яких виділяв апостеріорні, пов'язані безпосередньо з досвідом, і апріорні, незалежні від досвіду і практики.

Синтетично апріорні судження дозволяють мисленню оперувати даними, що виходять за рамки теорії. Такий шлях пізнання *невідомого* більшою мірою враховує ознаки сутності, ніж ознаки спільного. Кант розробив також і логіку формулювання синтетично апріорних суджень, назвавши її трансцендентальною [9]. Як і у всякої логіки, що обґрунтовує існування якоїсь іншої логіки, тобто – металогіки, її відмінною особливістю було: ігнорування вихідних аксіом, постулатів, визначень і правил звичної мови понять логіки, яку вона обґрунтовує, і використання замість них неформальних, позамовних чинників, що формують упевненість у істинності того, що розуміється, не тільки без логічного його обґрунтування, а й навіть усупереч йому. Класичним прикладом переконливості такої логіки може послужити біблійна мудрість, яка стверджує, що "Шлях, застелений добрими намірами, веде до пекла". Легко помітити, що вбивча за своєю переконливістю "істинність" цього зафіксованого у формі парадоксу ствердження має настільки глибокий сенс, що розуміння його здійснюється всупереч прагненню вірити в істинність логічного висновку, яка закріпилася "на рівні забобону". Усвідомити, що конкретно лежить в основі такого розуміння, дозволить позитивне запозичення знання про вже відомі спроби формалізувати мислення в усій його повноті. Для цього слід повернутися до античних часів, коли представники конкуруючої з Аристотелем, але менш відомої сучасному досліднику мегарсько-стоїчної школи у формальній логіці, заснованої Евклідом і Зеноном і очолюваної його ідеологічним супротивником Хрисиппом, стверджували, що основним принципом встановлення істинності того, що мислиться, є не співвіднесення його змісту зі станом речей, як стверджував у своїх "Аналітиках" Аристотель [8], а здатність самих форм думки об'єднуватися між собою за допомогою так званих "зв'язок-юнкторів" – кон'юнкції, диз'юнкції, імплікації та еквіваленції [7].

Урахування обох "протилежних" принципів істинності того, що мислиться, дозволить встановити більш загальні закони, ніж вста-

новлені відповідно до кожного з них окремо. У цій ситуації неважко уявити, що підйом на вищий рівень усвідомлення того, чим є мислення, можна здійснити шляхом синтезу наведених протилежних форм думки, що відповідають протилежним критеріям істинності. Ця форма мислення, яка є об'єктом нашого пошуку, повинна буде поєднувати в собі одночасно властивість встановлювати істинність як на основі обґрунтованості зв'язку "суб'єкта" з "предикатом", яка зветься *операндністю*, так і на основі здатності цих "обґрунтованостей" з'єднуватися в логічні зв'язки – *оператори* шляхом абстрагування від суб'єктно-предикативних зв'язків, встановлюючи закономірності на основі того спільного, що міститься в так званій "*операторності*".

Отже, по-справжньому зрозуміти що-небудь конкретне можна лише якщо мислити по-платонівськи, тобто – співвідносити у процесі пізнання дві форми мислення, що перебувають у постійному діалозі. Ця форма мислення передбачає пізнання конкретного *невідомого* шляхом діалогу між виведенням його дедуктивно і виведенням шляхом вбачання в ньому ознак якогось іншого *відомого*, відтвореного на основі реалізації розумової операції синтезу, за допомогою синтетичних (позалогічних) апріорних суджень, що враховували і факти емпірії. Це інше *відоме* не тільки не має ознак *відомого*, істинність якого обґрунтована логічно, а й може навіть вступати з ним у суперечність. У результаті мислення являтиме собою перетворення певного конкретного *невідомого* у *відоме* на основі усвідомлення діалектичної єдності протистояння між аналітично обґрунтованими істинностями та істинностями, що розуміються синтетично або емпірично. Наше уявлення про такий засіб мислення максимально співпадає з уявою про мислення, що реалізується методом "Сходження від абстрактного до конкретного" [1; 7].

Таке мислення реалізується парадоксально: кожна із його складових – аналітична і синтетична – розвиваються, заперечуючи і водночас спираючись на висновки одна одної. Саме цей діалог і слугує новим джерелом виникнення смислових зв'язків, значення яких розуміється тільки і виключно завдяки йому.

Для пошуку праобразу форми розумової операції, здатної експлікувати синтез аналітично обґрунтованих аргументів і контраргументів, що розуміються синтетично або емпірично, слід знову звернутися до античності. Такими формами розумових операцій були: пропонується Аристотелем так звана "апорія", яку можна віднести до одного з різновидів антиномії, тріада, як єдність тези, антитези і синтези, пропонується Іоном з Хіосу в V ст до н.е., і, нарешті, *ідея*, як питально-відповідний метод пізнання у Платона. У наш час уявлення про такі розумові операції зазвичай пов'язують із Г. Фіхте, що критикував погляди Канта на провідну роль категоріальної систематизації мислення, яка, на його погляд, є знеособлюючою, і підносив роль суб'єктивного фактора у процесі пізнання [7; 10].

З огляду на пріоритет особистості над формальною логікою Г. Фіхте розробив метод так званих "тріадичних умовиводів", згідно з яким мислення втілюється в таких формальних операціях, як тетичне, антитетичне і синтетичне судження [7; 10]. Особливість таких суджень, на відміну від традиційних логічних (дедуктивного й індуктивного), полягає в тому, що вони представляють собою неаналітичні судження, тобто з самого початку припускають звернення до зовнішньої інформації.

Використання мисленням таких суджень лежить в основі діалектичного підходу до пізнання, що означає синтез доводів і контрдоводів у процесі протистояння двох логік, тобто практичну реалізацію мисленням філософського принципу єдності і боротьби протилежностей. На практиці це означає, що є сенс розглядати мислення як сукупність його складових – категоріальної, що сягає своїм корінням досліджень Канта, і операціональної, що існує завдяки дослідженням Фіхте.

Діалектичний підхід дозволяє не просто розглядати формальне протистояння двох логік як парадокс, тупикову ситуацію, нерозв'язну проблему, а побачити у ньому перспективу побудови конструкції, що формалізує логіку діалогу двох логік або так звану "діалогіку". Діалогіка є своєрідною логікою діалогу, в якій наявність суперечності оцінюється не як показник неспроможності теорії, а як форма постановки проблеми, що дає можливість перетворення предмета теорії в об'єкт осмислення. Вона передбачає аналіз об'єкта осмислення через суперечність між його розуміннями, що виключають одне одного.

Використання методу "Сходження від абстрактного до конкретного" в мисленні сприяє зміцненню діалогіки як форми мислення, яка дозволяє пізнанню виходити за межі теоретичного погляду, що затвердився, а також генерувати ідеї. Мислення поєднує в собі два принципи перетворення *невідомого* в *відоме*, дві парадигми: традиційну категоріальну та розглянуту вище операційну, що вимагає залучення операційних засобів, які дозволяють розв'язувати формально-логічні суперечності. Як залучені засоби були використані розумові операції: "Постановка теоретичної проблеми", "Генерування теоретичної ідеї" і "Здійснення діалектико-логічного доказу" [11; 12]

Так перша з них "Постановка теоретичної проблеми" починається з виявлення в межах теорії, або між двома теоріями, а крім того ще й між теорією та емпірією забороненої формальною логікою суперечності (антиномії), яких може бути декілька. Антиномії виникають історично та є неминучим наслідком розвитку аксіоматично побудованої науки, що спирається на істинні засновки і коректне застосування правил і законів формальної логіки.

Потрібно зазначити, що для того, щоб на основі порівняльного аналізу антиномій сформулювати теоретичну проблему і зробити її вихідною для пошуку сутності, необхідно виділити в них ознаки спіль-

ного. Однак особливості того, що слід розуміти під "спільним" вимагають роз'яснення, оскільки пошук його звичайним шляхом, тобто поступовим відволіканням від усього "не спільного", на матеріалі антиномії нічого не дасть. Антиномії представляють собою форми, що існують тільки в мисленні, тому спільне в них не можна знайти, його треба створити. Ним може бути певний абстрактний закон, якого не існує у світі матеріальних предметів і який відтворюється лише самим мисленням з метою абстрагування від конкретики.

У результаті такого відтворення теоретична проблема набуває форми думки, яка виражає саму її сутність, – внутрішньосутнісної антиномії: $X \in A, X \in \text{не } A$ (а В).

Розумова операція переосмислення структури цієї антиномії, яка вбачає у формально-логічному означенні діалектико-логічне розуміння, тобто передбачає можливість переходу однієї протилежності в іншу, називається "Генеруванням теоретичної ідеї". У результаті такого переосмислення формула операції "Генерування теоретичної ідеї" на основі формули операції "Теоретичної постановки проблеми" виглядатиме так:

$$X \in A, \text{ не } B (a, b, c, \dots z) B \text{ не } A,$$

де a, b – посередні ланки.

Коли ж теоретична ідея висунута, потрібно її обґрунтувати, тобто приступити до операції "Діалектико-логічного доказу", суть якої полягає в розкритті змісту проміжних ланок, помічених символами ($a, b, c, \dots z$).

Якщо уважно придивитись, то можна побачити, що Аристотель у силогістиці, Кант у трансцендентальній логіці, Гегель у діалектиці і Маркс в економічній теорії робили цей доказ інтуїтивно. Сучасний філософ З. Оруджев [6; 9], який вперше формалізував розумові операції "Теоретичної постановки проблеми" і "Генерування теоретичної ідеї", також лише підтримав ідею діалектико-логічного доказу, що здійснюється шляхом оперування не формально-логічними, а діалектико-логічними поняттями, судженнями і висновками. Перейти від інтуїції до теорії зміг лише А. Ткаченко. Він докладно, крок за кроком, параграф за параграфом розібрав чотири перших розділи 1-го тому "Капіталу" К. Маркса, твору, який, незважаючи на наявні, на його думку, економічні помилки, являє собою зразок діалектико-логічного доказу. Заглибившись в унікальний стиль Маркса, він угледів у фрагментах його тексту елементи майбутньої теорії діалектико-логічного доказу, над якою працював. У результаті проміжні ланки були представлені ним як серія розумових операцій, які є суттю діалектико-логічних понять [10; 12].

Таке істотне оновлення операційної парадигми мислення потягло за собою суттєве поповнення категоріальної парадигми, яка предстала вже як складова нового доказу – діалектико-логічного.

Вона поповнилася поняттями:

- *суперечність*, як головна характеристика похідної категорії, що визначає її самообґрунтованість;
- *сутність*, яка визначається діалектично, тобто як єдність протилежних розумінь досліджуваного об'єкта, що при побудові нової, вже діалектико-логічної, теорії повинна бути відображена як єдність крайнощів її похідної категорії;
- *явище* сутності визначається як одне із безлічі конкретних станів цієї сутності;
- *субстанція*, яка визначається як активне сутнісне начало, що забезпечує пік формального втілення сутності, наприклад – парадокс.

Певного пояснення вимагають також і поняття:

- *абстрактне*, яке визначається як вихолощене, просте, бідне, ізольоване, однобічне й одиничне, те, що не буває чуттєвим і існує лише у мисленні.
- *конкретне*, яке постає у двох значеннях – як чуттєво-конкретне, що пізнається на основі відчуттів, сприйняття або уявлень пам'яті, і як розумово-конкретне, що пізнається виключно мисленням.

Поняття "конкретне" й "абстрактне" були введені у філософію Гегелем, неважко припустити, що вирішальною умовою розуміння сутності того, що пізнається, за рахунок того, як мислиться, є врахування відкритого ним закону єдності і боротьби протилежностей як основоположного. У мисленні, що здійснюється методом "Сходження від абстрактного до конкретного" – це єдність і боротьба між *відомою* абстрактною сутністю і *невідомим* конкретним її явищем [5].

З огляду на це закон отримує нову властивість поняття *форми*, яке, замість традиційного визначення як пасивного сутнісного начала, набуває здатності експлікувати прихований сенс, розуміння якого здійснюється завдяки діалогу між протилежностями – сутнісною (абстрактною) формою і формою явищною (конкретною).

Розуміння сенсу через зіткнення цих різних форм вираження того, що мислиться, слугує свого роду умовою, що припускає перехід однієї протилежності в іншу. Як ми вже мали можливість переконатися, в діалектичному сенсі єдність крайнощів розуміється завдяки врахуванню кількісних перетворень однієї з них в іншу і якісно являє собою розгортання в діалог операції їх порівняння, що незримо присутня у вигляді субстанції. Це розгортання є нескінченним діалогом двох логік осмислення якогось фрагмента дійсності. Одна з них – логіка теоретизування, тобто віднесення його до розряду *відомого* на основі врахування ознак подібності з поняттями, що закріпилися у свідомості як предмети теорії. Інша логіка – логіка об'єктивації, тобто

віднесення цього ж фрагмента об'єктивної дійсності до розряду *невідомого* внаслідок поступового усвідомлення того, що вбачання подібності стає все більш і більш формальним. Діалог цих двох логік, відповідно до його розуміння М. Бахтіним, розвивається згідно зі своєю власною логікою, що відбиває прагнення зрозуміти сутність як суперечність [2].

Першим етапом такого розуміння є усвідомлення, що намагатися обґрунтувати розуміння сутності засобами формальної логіки неможливо.

Другим етапом – усвідомлення, що логіка такого обґрунтування здійснюється за допомогою формулювання парадоксального висловлення.

Третім – що організація такого обґрунтування здійснюється іншими засобами, відмінними від побудованих на основі теорії множин.

Особливістю таких засобів є те, що кожне наступне поняття народжується у зв'язку з переходом попереднього у свою протилежність, а усвідомлення суб'єктом можливості такого переходу здійснюється за допомогою оперування так званими "тріадичними умовиводами".

Таким чином, за допомогою формального знаряддя діалогічної логіки проблема виникнення формально-логічної суперечності в теоретичному мисленні може бути знята шляхом надання пріоритету засобу виведення явища з його сутності, який відрізняється від дедуктивної форми виведення поняття. Обґрунтування ж істинності того, що мислиться таким чином, має задовольняти вимогам, які не звертаються до очевидності. Це дає можливість, не пов'язуючи осмислення *невідомого* з будь-якими формальними обмеженнями, тим не менш, надати йому гарантію значущості, яка визначається виключно правилами побудови аргументів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Аристотель*. Аналитики первая и вторая / Аристотель. — М. : ГИПЛ, 1952. — 417 с.
2. *Бахтин М. М.* Эстетика словесного творчества / М. М. Бахтин. — М., 1986. — 444 с.
3. *Богомолов А. С.* Диалектический логос / А. С. Богомолов. — М., 1982.
4. *Гайденко П. П.* Г. Фихте. История диалектики: Немецкая классическая философия / П. П. Гайденко. — М., 1978. — 280 с.
5. *Гегель Г. В. Ф.* Наука логики / Г. В. Ф. Гегель. — М., 1970–1972. — Т. 1. — 501 с., Т. 2. — 248 с., Т. 3. — 374 с.
6. *Диалектическая логика* / под ред. З. М. Оруджева, А. П. Шептулина. — М., 1986. — 298 с.
7. *Ильенков И. В.* Диалектическая логика: Очерки истории и теории / И. В. Ильенков. — М., 1984. — 320 с.
8. *Кант И.* Критика чистого разума // Сочинения в 6 т. — М., 1963–1966. — Т. 3, т. 5. — 779 с.

9. Кумпф Ф. Диалектическая логика: Основные принципы и проблемы / Ф. Кумпф, З. Оруджев. — М., 1979. — 287 с.
10. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1., кн. 1. Процесс производства капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. — М., 1988. — 522 с.
11. Самойлов А. Е. Психология парадоксального мышления или прогностический диалог теории с эмпирией / А. Е. Самойлов. — Днепропетровск, 2007. — 85 с.
12. Ткаченко А. А. Теория диалектико-логического доказательства. — Запорожье, 1993. — 227 с.

Стаття надійшла до редакції 20.02.2012.

Самойлов А. Антиномическое противостояние категориальной и операционной составляющих мышления. *Обоснована некорректность использования формально-логического инструментария "понятие – суждение – умозаключение" в качестве психологических орудий осмысления сложных явлений действительности. Развивается идея разработки более совершенного, в сравнении с формальной логикой, знаково-понятийного аппарата, который способен путем использования триадичных умозаключений моделировать диалогическую природу мышления и, благодаря этому, учитывать все факты эмпирии.*

Ключевые слова: понятие, суждение, умозаключение, мышление, знаково-понятийный аппарат, моделирование.

Samoilov A. Antinomic categorical opposition of categorical and operating components of thinking. *The article explains incorrectness with respect to the use of formal-logical tools "concept – judgment – inference" as a comprehension of the psychological tools of complex phenomena of reality. The article presents the idea of developing more advanced in comparison with formal logic, semantic-conceptual system that is able, through the use of triadichnih inference, to model the dialogical nature of thinking and, thereby, remain always able to take into account all the facts of empirical data.*

Key words: concept, judgment, inference, thinking, semantic-conceptual system, modeling.

УДК 159.94: 159.947

СТАРИК Вікторія, к. психол. н., доцент кафедри психології КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ДЕФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН ФАХІВЦІВ-РЯТУВАЛЬНИКІВ

Розглянуто індивідуально-психологічні особливості фахівців Міністерства надзвичайних ситуацій України. Проаналізовано основні відмінності їх професійної діяльності. Досліджено індивідуальні властивості рятувальників відповідно до

© Старик В., 2012

114

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 3

специфіки виконання завдань. Проаналізовано вплив особистісних властивостей на формування професійної деформації їх носіїв.

Ключові слова: індивідуально-психологічні особливості, професійна деформація, фахівці аварійно-рятувальних підрозділів.

Психологічні та матеріальні наслідки надзвичайних ситуацій природного, техногенного та соціального характеру дедалі більше привертають увагу науковців. Сучасні соціально-економічні умови діяльності фахівців Міністерства надзвичайних ситуацій України (МНС України) актуалізують проблеми відчуття небезпеки, обмежених можливостей зняття емоційної напруги та як наслідок – їх професійної деформації. Тому оцінка вірогідності збереження психічного здоров'я рятувальників виступає на сьогоднішній день однією з провідних проблем у межах психології діяльності в особливих умовах [1].

Питання психологічного супроводу та підвищення ефективності діяльності рятувальників досліджували Л. Гонтаренко, Д. Лебедев, С. Лебедева, А. Куфлієвський, С. Миронець, Н. Оніщенко. Зокрема вивченню проблемних питань психологічної стійкості, стресостійкості, негативних психічних станів фахівців екстремального профілю присвячено роботи О. Тімченка, В. Христенка, Н. Оніщенко, С. Безносова, В. Вареника, М. Корольчука, О. Назарова, В. Садкового [1–4] та ін.

Крім об'єктивних чинників діяльності (нормативно-правове забезпечення, специфічні відмінності професійної діяльності рятувальників), на стан та рівень професійної деформації впливають індивідуальні психологічні особливості, що виступають своєрідними індикаторами прояву деформаційних змін. Відповідно до впливу факторів професійної діяльності, психологічний стан фахівця-рятувальника може набувати "позитивного" чи "негативного" забарвлення, або ж залишатися умовно "нейтральним". При цьому "пусковими механізмами" деформаційних процесів виступають особистісні характеристики. Отже, доцільно їх розглянути більш детально.

Розглядаючи ґрунтовно проблему професійної деформації, насамперед слід урахувати специфіку самої діяльності, яка виступає найважливішим чинником формування деформаційних змін. Найбільше впливають на психіку людини такі стрес-фактори: ризик власного поранення, поранення чи загибелі колег, постраждалих, ризик роботи з трупами. При цьому ступінь власної відповідальності, який не обов'язково буде пов'язаним зі стажем роботи фахівця, зумовлює ефективність виконуваної роботи та ступінь "психологічної вартості" професійної діяльності фахівців аварійно-рятувальних підрозділів (АРП). Зниження ступеня власної відповідальності за збереження життя та здоров'я інших людей і втрата альтруїзму – фактори, що опосередковують виникнення професійної деформації фахівців АРП МНС України [5; 6].

Метою статті є дослідження індивідуально-психологічних особливостей фахівців-рятувальників підрозділів МНС України з урахуванням ступеня власної відповідальності за збереження життя і здоров'я інших людей.

Фахівці-рятувальники МНС України розподілені за чотирма основними підрозділами: аварійно-рятувальні; пожежно-рятувальні; піротехнічні; водолазні формування. Групи були сформовані з урахуванням специфіки діяльності фахівців-рятувальників – ступеня власної відповідальності за збереження життя та здоров'я інших людей (за результатами вивчення суб'єктивної оцінки досліджуваними найбільш значущих стрес-факторів у контексті їхньої професійної діяльності).

До першої групи увійшли працівники пожежно-рятувальних підрозділів і водолазних формувань МНС України (54.68 %); до другої – працівники аварійно-рятувальних та піротехнічних підрозділів МНС України (45.32 %) [5]. Для визначення ступеня впливу окремих особистісних якостей на процес формування та розвитку професійної деформації у фахівців-рятувальників МНС України було використано 16-факторний опитувальник особистості Р. Кеттелла. Отримані результати представлено у таблиці.

Показники виразності основних особистісних факторів у фахівців-рятувальників МНС України з урахуванням ступеня власної відповідальності за збереження життя інших людей

Фактор	1 група ($M \pm m$)	2 група ($M \pm m$)	t
A	5.14±0.33	8.34±0.33	2.74*
B	6.56±0.21	6.79±0.42	0.61
C	8.35±0.45	6.17±0.34	2.01*
E	7.82±0.17	5.43±0.18	2.18*
F	4.25±0.19	4.93±0.38	0.48
G	9.32±0.44	8.69±0.38	1.09
H	8.13±0.39	6.12±0.52	2.47*
I	3.47±0.13	3.81±0.24	0.93
L	4.76±0.28	6.30±0.43	2.59*
M	3.92±0.22	3.64±0.11	0.35
N	4.78±0.20	6.54±0.19	2.05*
O	7.61±0.15	6.25±0.17	1.78
Q1	5.99±0.66	5.46±0.35	0.72
Q2	8.43±0.52	6.14±0.22	2.82*
Q3	8.27 ±0.38	7.79 ±0.17	1.09
Q4	9.39±0.29	5.82±0.48	3.17**

де M – середньогруповий показник відповідного фактору;

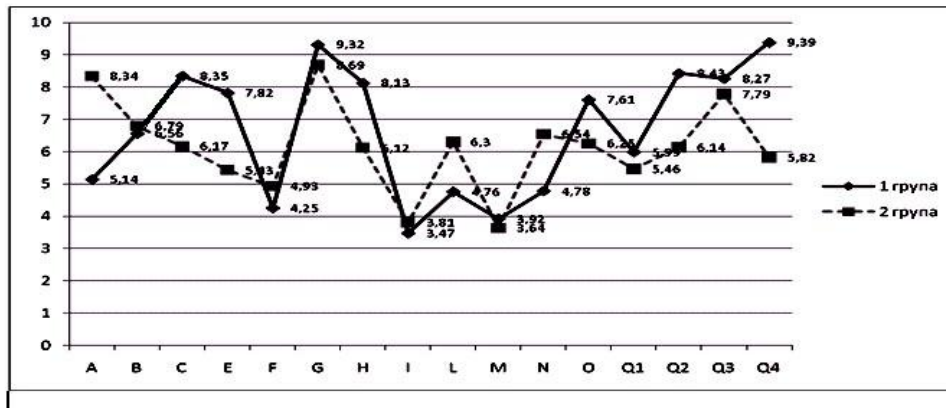
m – похибка середньогрупового показника;

t – t -критерій Ст'юдента (ефективний параметричний критерій розрахунку достовірних відмінностей показників між групами);

p – рівень статистичної значущості.

Примітки: * $p \leq 0.05$; ** $p \leq 0.01$.

На основі отриманих результатів були розроблені усереднені особистісні профілі фахівців двох груп, що представлені на *рисунку*, де на осі *X* відображені особистісні фактори, а на осі *Y* – їх кількісні показники.



Усереднені особистісні профілі фахівців МНС України

За результатами аналізу виразності основних особистісних факторів у досліджуваних групах було отримано низку достовірних відмінностей.

Першу пару розходжень було зафіксовано щодо виразності фактору *A* – показник рівня спрямованості особистості на спілкування, взаємодію з іншими. Показник достовірно вищий у 2-й групі респондентів ($t = 2.74, p \leq 0.05$), тобто фахівці аварійно-рятувальних і піротехнічних підрозділів більше відкриті для спілкування, з легкістю встановлюють міжособистісні контакти, готові до співпраці, пристосування, у малих групах легко отримують статус лідера, характеризуються екстернальним локусом контролю та нижчим ступенем власної відповідальності за збереження життя і здоров'я інших людей.

Працівники 1-ї групи характеризуються інтернальним локусом контролю, обережні у прояві почуттів, переживають більші труднощі у встановленні міжособистісних контактів, схильні до замкненості, відокремлення. Гіпертрофія обмеженості у спілкуванні як ознаки професійної деформації буде проявлятися в посиленні недовіри до інших людей, відчуженості від колективу, самокритичності. Тому розвиток комунікабельності, мотивації до співпраці та взаємодії буде визначати адаптивність поведінки в ситуації стресу.

За фактором *B*, що характеризує рівень інтелекту, достовірних відмінностей між групами досліджуваних зафіксовано не було. В обох групах респонденти характеризуються високим рівнем інтелектуального розвитку, а нижчий середньогруповий показник рівня інтелекту 1-ї групи залежить від низки інших особистісних показників (наприклад, рівня тривожності чи фрустрації). Тому фактор *B* доцільно розглядати не окремо, а аналізуючи весь інтелектуальний блок факторів.

Показник за фактором *C* – емоційна стійкість – достовірно вищий у групі пожежно-рятувальних підрозділів і водолазних формувань ($t = 2.01, p \leq 0.05$), що свідчить про їх витриманість, емоційну зрілість, стійкість в інтересах, працездатність. Фахівці здатні працювати на межі власних можливостей, проявляючи найвищі моральні якості: альтруїзм, гуманність, відповідальність, при цьому вони більшою мірою орієнтовані на реальність.

Фахівці аварійно-рятувальних і піротехнічних підрозділів схильні до динамічних змін настрою, перебувають під впливом почуттів, вони більш імпульсивні. Можна передбачити, що менший рівень їх власної відповідальності виступає захисним механізмом психіки, у разі його невикористання проявляються такі деструктивні якості, як роздратованість, швидка втомлюваність, низький рівень толерантності, що є ознаками викривлення моральної сфери особистості.

Слід зазначити, що фактор *C* виступає професійно важливою якістю для рятувальників усіх підрозділів, адже емоційна стійкість є головним компонентом у боротьбі зі стресовими ситуаціями, що постійно наповнюють професійну діяльність працівників МНС України.

Наступні достовірні розходження було відмічено у виразності фактору *E*, що відображає підпорядкованість чи домінантність особистості ($t = 2.18, p \leq 0.05$). Встановлено, що працівники пожежно-рятувальних підрозділів і водолазних формувань МНС України відрізняються самостійністю у прийнятті рішень, наполегливістю, незалежністю, високим рівнем відповідальності. У професійних ситуаціях такого роду домінантність може провокувати конфліктність із керівництвом, відмову від визнання влади. На відміну від них представники 2-ї групи схильні до більшої підпорядкованості, проявляють послужливість, шанобливість, готовність брати провину на себе.

Фактор *F* – "стриманість – експресивність" – характеризується низьким рівнем виразності в обох групах. Цілком імовірно, що стриманість рятувальників у прояві емоцій у професійній сфері, хвилювання за майбутнє, песимізм у сприйманні дійсності поступово можуть поширюватися на позапрофесійне життя та деформувати всі сфери життєдіяльності особистості. Достовірних відмінностей у показниках не виявлено.

Також було встановлено, що за фактором *G*, який відображає ступінь нормативності поведінки та виступає показником професійної спрямованості, достовірних розходжень не зафіксовано. Високі середньогрупові оцінки характеризують працівників МНС України як добропорядних, відповідальних, наполегливих у досягненні мети фахівців, що проявляють професійну спрямованість особистості.

Наступну пару відмінностей було виявлено стосовно фактору *H* "боязкість – сміливість", що відображає ступінь активності у соціальних контактах ($t = 2.47, p \leq 0.05$). Фахівці пожежно-рятувальних підрозділів і водолазних формувань із високими показниками за цим фак-

тором мають "генетичну" схильність до ризиконебезпечних професій: вони наполегливі, соціабельні. Високий рівень їх власної відповідальності за результати виконуваної діяльності формує навички витримувати емоційні навантаження, швидко приймати рішення в екстремальних ситуаціях.

Працівники аварійно-рятувальних і піротехнічних підрозділів характеризуються підвищеною чутливістю до загрози, слабкою соціабельністю. Менший рівень їх власної відповідальності провокує труднощі у прийнятті самостійних рішень. Оскільки водолази працюють у надзвичайно складних умовах з мінімальним рівнем контактності у системі "людина-людина", слабка соціабельність може виступати ознакою, наявність якої дозволяє передбачити подальший розвиток їх професійної деформації.

За оцінками фактору *I* "жорстокість – чуттєвість", що визначає ступінь емоційної витонченості особистості, достовірних відмінностей не визначено. Специфіка професійної діяльності в межах будь-якого силового відомства з часом відбивається на особистості фахівця. Такі риси, як організованість, дисциплінованість, акуратність проходять крізь призму особистості та проявляються у всіх сферах життєдіяльності, тому в них раціональний компонент домінує над емоційним. Такі фахівці не схильні до художнього сприйняття світу, витонченості. Негативним результатом викривлення особистості за фактором *I* у бік зменшення чутливості може бути зниження рівня емпатії (співпереживання, розуміння інших людей), формальне ставлення до професії, що деформує особистісну сферу фахівця.

Наступну пару відмінностей було виявлено щодо фактору *L* "довірливість – підозрілість" ($t = 2.59, p \leq 0.05$). При цьому працівники аварійно-рятувальних і піротехнічних підрозділів із високими оцінками за цим фактором відрізняються обережністю, автономністю у соціальній поведінці та намаганням перекласти відповідальність за власні помилки на оточуючих. Досліджувані 1-ї групи відрізняються більшою відкритістю, щирістю, терпимістю. Якщо вчасно не буде вжито відповідних корегуючих заходів, то викривлення названих якостей у процесі професійної діяльності може призвести до формування чи посилення відчуття власної незначущості, зниження самооцінки, схильності до конформізму фахівців із меншим ступенем власної відповідальності за збереження життя та здоров'я інших людей.

Фактор *M* "практичність – мрійливість" орієнтований на вимірювання особливостей уяви. Отримані результати знаходять відображення у таких якостях респондентів, як практичність, урівноваженість, орієнтація на зовнішню реальність. Однак у непередбачуваних умовах, коли професійна ситуація вимагає кмітливості та швидкого реагування, ці якості можуть уповільнити процес прийняття рішень. У досліджуваних групах відмінностей за середньогруповими показниками виявлено не було.

Показник за фактором *N* – ставлення особистості до колег, постраждалих та навколишньої дійсності – достовірно вищий у групі аварійно-рятувальних і піротехнічних підрозділів ($t = 2.05, p \leq 0.05$). Це свідчить про їх тактовну майстерність у стосунках з іншими, дипломатичність, емоційну стриманість, здатність знаходити вихід зі складних ситуацій. У процесі професійної деформації все це може трансформуватися в надмірну обережність, іноді ненадійність. Фахівцям пожежно-рятувальних підрозділів і водолазних формувань властива більша відвертість, природність, вони будуть хорошими виконавцями, але недостатньо розвинене вміння аналізувати мотиви інших свідчить про їхню прямолінійність та невимушеність.

За фактором *O* "спокійність – тривожність" достовірних відмінностей виявлено не було. Однак слід звернути увагу, що у групі фахівців пожежно-рятувальних підрозділів і водолазних формувань тривожність має вищий ступінь прояву. Це може бути ситуативним проявом хвилювання під час діагностичної процедури, але оскільки реактивна та особистісна тривожність, як правило, корелюють між собою, можна передбачити, що респондентам цієї групи притаманні такі якості: стурбованість, іпохондричність, сором'язливість, почуття провини та незадоволеності собою. Негативні наслідки професійної діяльності при високому ступені їх власної відповідальності проявляються у тому, що будь-які невдачі розглядаються ними як внутрішній конфлікт. Розвиток професійної деформації буде проявлятися у гіпертрофії самокритичності аж до самобичування.

Респонденти 2-ї групи навпаки більш спокійні, холоднокровні, вони значно легше переживають невдачі. Помірний ступінь власної відповідальності проявляється в тому, що фахівці цієї групи майже не переживають почуття провини та каяття у професійній діяльності, що сприяє збереженню психологічної стабільності та внутрішньої рівноваги.

Фактор *Q1* "консерватизм – радикалізм" визначає наявність інтелектуальних інтересів, сприймання змін, схильності до аналітичного мислення, експериментаторства. Однак специфіка професійної діяльності фахівців МНС не передбачає серед професійно важливих якостей домінування цих властивостей. Високий рівень дисциплінованості, чітка регламентованість при виконанні завдань визначають низькі оцінки за цим фактором та, відповідно, стійкі особистісні властивості фахівців: консервативність, сумніви щодо нових ідей та принципів, опір змінам. В обох групах простежуються ознаки професійної деформації: усталеність до традицій, відсутність постійного тренування навичок мислення може призводити до звуження аналітичних інтересів фахівців.

Наступну пару відмінностей було зафіксовано стосовно виразності фактору *Q2* "конформізм – нонконформізм", що є показником

рівня соціабельності особистості та має зв'язок із реальним життям. Показник фактору $Q2$ має високі оцінки в обох досліджуваних групах, але достовірно вищий у 1-й групі респондентів ($t = 2.82, p \leq 0.05$), тобто фахівці пожежно-рятувальних підрозділів і водолазних формувань МНС України більшою мірою у професійній діяльності орієнтовані на власні рішення, самостійність, незалежність. Якщо вони впевнені у правильності власних намірів, які не суперечать вимогам із боку керівництва, то соціальне схвалення чи осуд практично не впливає на реалізацію намірів. Можна стверджувати, що цих фахівців характеризує високий ступінь усвідомлення вибору професії взагалі та стратегії поведінки зокрема.

Стосовно фактору $Q3$ "низький самоконтроль – високий самоконтроль", який вимірює рівень внутрішнього контролю поведінки, достовірних відмінностей не виявлено. Це характеризує працівників МНС України з позиції соціально схвалених вольових характеристик. Наприклад, висока нормативність поведінки корелює з високим самоконтролем, наполегливістю. Для того, щоб відповідати таким стандартам, особа повинна докладати неабияких зусиль, дотримуватися визначених принципів і переконань. Об'єктивність, рішучість, урівноваженість – сильні сторони таких особистостей.

Останню пару достовірних відмінностей було визначено за середньогруповими оцінками фактору $Q4$ "розслабленість – напруженість" ($t = 3.17, p \leq 0.01$). Узагальнюючи отримані результати, можна констатувати, що високий рівень власної відповідальності та, відповідно, високий рівень мотивації фахівців пожежно-рятувальних підрозділів і водолазних формувань МНС України більшою мірою впливає на формування професійних деформаційних змін, які проявляються у формі напруженості, фрустрованості, роздратованості. Таким фахівцям для профілактики професійної деформації доречно застосовувати психорегулюючі тренування, сформувати навички саморегуляції, оволодіти релаксаційними техніками тощо. Психорегулюючі тренування, спрямовані на набуття фахівцем необхідних знань, дозволять йому самостійно контролювати власний психоемоційний стан у повсякденному професійному та позапрофесійному житті. При цьому розвиток навичок саморегуляції сприятиме збереженню необхідних професійно важливих якостей у рятувальників.

Фахівці аварійно-рятувальних і піротехнічних підрозділів МНС України характеризуються більшою емоційною стійкістю, стресостійкістю та рівновагою, але профілактика деформаційних змін емоційно-вольової сфери повинна стати обов'язковим елементом психологічного супроводу професійної діяльності фахівців МНС України.

Отримані дані дозволяють зробити низку висновків, що є достатньо інформативними при розробці прогнозу виникнення професійної деформації та алгоритму психокорекційної роботи з її профілактики.

Інтелектуальний блок: працівники МНС України незалежно від специфіки професійної діяльності практично не відрізняються за особливостями когнітивної сфери.

Емоційно-вольовий блок: відмінності емоційно-вольової сфери фахівців МНС України зумовлюють особливості протікання професійних деформаційних змін. Наприклад, для працівників пожежно-рятувальних підрозділів і водолазних формувань – фахівців із високим ступенем власної відповідальності за збереження життя та здоров'я інших людей – характерний високий рівень емоційної стійкості, що зумовлює домінантність та сміливість як стійкі особистісні характеристики цих працівників. Деформаційні процеси емоційно-вольового блоку можуть проявлятися в підвищеному рівні особистісної тривожності та внутрішньої напруги.

Блок міжособистісної взаємодії: менший ступінь власної відповідальності працівників аварійно-рятувальних і піротехнічних підрозділів сприяє проявам конформізму в поведінковій сфері.

Отже, вивчення індивідуальних психологічних властивостей рятувальників створює потужний інформаційний ресурс у питаннях розробки спеціальних програм із попередження розвитку їх професійної деформації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Тімченко О. В.* Чи потрібні Україні фахівці з психології екстремальних ситуацій? / О. В. Тімченко, В. Є. Христенко, Н. В. Оніщенко // Проблеми екстремальної та кризової психології : зб. наук. пр. Вип. 8. — Х. : УЦЗУ, 2010. — С. 154–162.
2. *Безносков С. П.* Профессиональная деформация личности / С. П. Безносков. — СПб. : Речь, 2004. — 270 с.
3. *Вареник В. В.* Аспекты профессионального отбора пожарных / В. В. Вареник // Мат. III наук.-практ. конф. "Пожежна безпека". — К. : УкрНДПБ, 1997. — С. 57–58.
4. *Корольчук М. С.* Соціально-психологічне забезпечення діяльності в звичайних та екстремальних умовах : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. С. Корольчук, В. М. Крайнюк. — К. : Ніка-Центр, 2006. — 580 с.
5. *Магда В. А.* Особливості професійної деформації у працівників аварійно-рятувальних підрозділів МНС України : дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.09 / Магда Вікторія Анатоліївна. — Х., 2011. — 233 с.
6. *Медведев В. С.* Проблеми професійної деформації співробітників ОВС (теоретичні та прикладні аспекти) : монографія / В. С. Медведев. — К. : Нац. акад. внутр. справ України, 1996. — 192 с.

Стаття надійшла до редакції 20.01.2012.

Старик В. Особенности проявления деформационных изменений специалистов-спасателей. Рассмотрены индивидуально-психологические особенности специалистов Министерства чрезвычайных ситуаций Украины. Проанализированы ос-

новные отличия их профессиональной деятельности. Исследованы индивидуальные свойства спасателей в соответствии со спецификой выполнения задач. Проанализировано влияние личностных свойств на формирование профессиональной деформации их носителей.

Ключевые слова: индивидуально-психологические особенности, профессиональная деформация, специалисты аварийно-спасательных подразделений.

Staryk. V. Peculiarities of deformation changes manifestation of rescue-specialists.
The paper considers the peculiarities of individual psychological characteristics of specialists of the Ministry of Emergency Situations of Ukraine. The main differences of their professional activity are analysed. Peculiarities of individual rescuers in accordance with solving of the specific tasks are investigated. The influence of personal characteristics on the formation of professional deformation of their speakers has been analysed.

Key words: individual psychological characteristics, professional deformation, experts of rescue units.

ЛАГУТІНА Тетяна, к. пед. н., доцент кафедри психології КНТЕУ

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА У ПРОБЛЕМНОМУ ІНСТИТУЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Розглянуто соціально-психологічну сутність феномену організаційної культури в умовах нестабільного інституційного середовища. Детально проаналізовано як саме становлення атрибутів цивілізованого бізнесу відображається на розвитку культури організацій в Україні. Розкрито особливості прояву поліфункціональності культури у проблемному зовнішньому середовищі діяльності організації.

Ключові слова: організаційна (корпоративна) культура, проектування і управління культурою організації, система культурних норм і правил, моральні цінності, інституційне середовище, інституційні чинники, психосоціальна природа людини, інтеграційна модель поведінки людини, поліфункціональність організаційної культури.

У вітчизняних наукових колах стрімко зростає інтерес до феномену організаційної (корпоративної) культури. Різні аспекти організаційної культури висвітлено у працях вітчизняних і зарубіжних учених: Т. Баландіної, Ю. Биченко, Е. Бойко, І. Грошева, О. Смоленської, Ф. Хміль, Е. Шейна [1–6] та ін. Однак через відмінності у цілях досліджень, дисциплінарних підходах, практичних завданнях відсутнє однозначне тлумачення цього поняття. Сутність організаційної культури розглядається з позицій традиційних положень менеджменту організації, але, на жаль, не висвітлено, як фундаментальні закони менеджменту прис-

тосувати до вирішення соціально-психологічних проблем удосконалення організаційної культури.

Організаційна культура є предметом мультидисциплінарних досліджень, її проблематика зосередилась на перетині соціальних наук, зокрема економічної психології, економічної соціології, психології менеджменту, управлінської антропології та ін. Останнім часом організаційна культура все частіше стає об'єктом психологічного аналізу.

В останнє десятиліття різноманітна проблематика організаційної культури знайшла своє висвітлення в економічній психології [7; 8]. Нагромаджено значний досвід щодо вирішення завдань, пов'язаних із проектуванням і управлінням культурою організації. На перший план виходить питання управління поведінкою різних груп персоналу організації.

Фінансова криза, що охопила світову економіку в 2008–2009 рр. зумовила зростання інтересу психологів до культурних засад розвитку організації. Криза породила фундаментальні зрушення суспільної свідомості – збурення, які впливають на цінності та культуру. Внаслідок кризи вчені усвідомили, що не лише економічні, а й усі психологічні інститути, система культурних норм і правил, моральні цінності не просто важливі, а життєво необхідні для успішного функціонування організацій [9, с. 16]. Актуальність питань організаційної культури зростатиме у міру просування українського бізнесу на світові ринки.

Мета статті – виявити роль організаційної культури в проблемному інституційному середовищі, в якому функціонує сучасний український бізнес. Під організаційною культурою розумітимемо цінності, переконання, очікування та норми, які пов'язують організацію в єдине ціле і поділяються її персоналом.

Організаційна культура є необхідною умовою успішної ділової активності, це – економічний інститут, що зміцнює ринкові позиції фірми, підвищує привабливість для інвесторів, отже виступає для організації додатковою конкурентною перевагою, важливим стратегічним ресурсом. Цей феномен має важливе економічне значення, за своєю природою він є психологічним. Багатогранна організаційна культура є об'єктом впливу з боку великого масиву інституційних чинників. Особливо актуалізується потреба в мультидисциплінарному осмисленні цього феномену в умовах проблемного інституційного середовища.

Організаційна культура є вираженням соціальної значущості властивих працівникам організації психічних станів, на основі яких формуються певні культурні зразки поведінки. Ці зразки є реальними механізмами пристосування, що допомагають членам колективу вирішувати конкретні завдання поведінки в організації, у процесі якої загальні зразки переходять в індивідуальні навички. При аналізі організаційної культури економічне та соціальне можна відокремити від психічного лише в абстракції. Психічне лежить в основі утворення

організації як соціально-економічної інституції. Отже, закономірності розвитку організаційної культури потрібно розглядати з позицій психологічної науки.

Щоб теоретично розглянути проблематику організаційної культури, потрібно володіти знаннями про психосоціальну природу людини та моделі її поведінки. Найбільш відомі такі моделі: економічної людини (*homo economicus*), людини працюючої (*homo faber*), людини соціологічної (*homo sociologicus*), людини інституційної (*homo institutus*), людини дієвої (*homo eventus*) [10]. Відповідно до системного принципу багатомодельності реальна людина наділена властивостями всіх названих моделей поведінки, кожна з яких відображає лише одну з граней її особистості. Навіть у своїй сукупності ці моделі складають невелику частку того, чим дійсно є індивід. Саме тому однією з важливих проблем економічної психології є побудова інтеграційної моделі поведінки людини в умовах дії певних соціально-економічних інститутів.

Із позицій психології, управління організацію можна визначити як систему свідомої координації дій двох або більшої кількості працівників, які виконують різнорідну діяльність для досягнення єдиної мети, або як систему різнорідних засобів регуляції поведінки працівників. Відповідно до цього підходу люди як персонал організації володіють свободою вибору, тобто здатні самостійно ставити і переслідувати особисті цілі, досягаючи їх всіма можливими у межах наявної організаційної культури засобами.

Важливим елементом організаційної культури є довіра і суворе дотримання взятих на себе зобов'язань. Роль довіри зростає на нестійких проблемних відрізках траєкторії розвитку організації. Рівень довіри ринкових агентів один до одного тісно пов'язаний з рівнем культури, причому підвищення останнього не лише сприяє підтримці більш високого рівня довіри до людей, що поділяють ті самі соціокультурні цінності, а й формує переваги щодо них [11]. Зазвичай стан довіри в організації проявляється через два виміри: *рівні довіри* (міжособистісні, мікрогрупові, групові, довіра між підгрупами, між підгрупами і групою) та *види довіри* (конфіденційно-охоронна, інформаційна і діяльнісна довіра) [12].

Для успішної діяльності організації необхідне певне інституційне середовище, певний рівень його стабільності. Оскільки будь-яка організація – відкрита система, що розвивається під дією інституційного середовища, її культура значною мірою відображає особливості цього середовища. Зокрема йдеться про рівень цивілізованості українського бізнесу, прагнення до інтеграції в міжнародний бізнес, рівень правової культури і багато інших інституційних чинників.

Проблемне інституційне середовище ускладнює створення цивілізованих умов для розвитку бізнесу (охорона прав власності, рівень розвитку конкурентного середовища, стабільність правил "гри", їх прозорість, захист бізнесу, проблеми у взаємовідносинах різних орга-

нізацій та ін.). Багато "проблемних ланок" в інституційному середовищі українського бізнесу пов'язані із фактором культури: не дотримання (або часткове дотримання) правових і етичних норм, низький рівень взаємної довіри, неефективність різного роду ділових об'єднань та ін. Тривале функціонування в проблемному інституційному середовищі може серйозно корегувати уявлення про організаційну культуру.

Початок ХХІ ст. ознаменувався важливими зрушеннями у вітчизняному діловому середовищі. Відбулося поліпшення інституційної ситуації в бізнесі: загострилася конкуренція, зріс рівень професіоналізму бізнес-товариства, ділові люди частіше стали згадувати про стандарти цивілізованого бізнесу [13]. Інтеграція українського бізнесу до міжнародного та зростання конкуренції вимагають від організації підвищення рівня "культури". Посилення "цивілізованості" українського бізнесу пов'язано із вимогами щодо дотримання підприємцями норм ділової етики. Дотримання лише формально-правових правил призводить до переважаючих так званих "подвійних стандартів", властивих українській організаційній культурі в умовах проблемного інституційного середовища.

Організаційна культура сучасного українського підприємства формується із використанням елементів капіталістичної ментальності: раціональності (прагнення до збільшення доходів від діяльності), самостійності (прагнення до індивідуалізму та лідерства), прийняття ризиків, готовності виконувати взяті на себе зобов'язання.

Культура є формою духовного саморозвитку організації і людини з позицій науки, моралі і форм управління. Згідно з класиками економічної соціології Т. Парсонсом і Н. Смелсером культурно-мотиваційна підсистема існує поряд з економічною і багато феноменів, які прийнято вважати економічними, існують насправді на межі цих підсистем [14, с. 48].

Поняття культури слід розглядати як специфічний спосіб розвитку організації, представлений у системі соціальних норм і установок, духовних цінностей, продуктів матеріальної і духовної праці [15; 16]. Культура організації характеризує особливості поведінки, свідомості і діяльності працівників фірми. У культурі проявляється не лише рівень розвитку організації, а й специфічна система цінностей людей, що визначає ступінь її впорядкованості та керованості. Тобто культура організації є своєрідним результатом конструювання і реконструювання свідомості працівників у ході ділових комунікацій. В організаційній культурі фіксується спосіб життєдіяльності певної групи людей. Отже, важливою є методологічна цінність культурного підходу для розкриття творчого потенціалу всіх членів організації. Мотиваційно-вольові та смислоутворюючі засади об'єкта управлінського впливу укорінені в його культурі і детермінуються нею. Організаційна культура може бути показником і критерієм вибору типу гуманітарних технологій, забезпечуючи значущий соціальний результат управління [17, с. 129].

Організаційна культура проявляється як певна соціальна згода (одностайність) з приводу того, як організація поводитиметься в певній ринковій ситуації. Цей соціально-психологічний конструкт безпосередньо впливає на реальну поведінку і взаємодію економічних агентів, отже й на результати економічної діяльності організації.

Змістом процесу формування організаційної культури є об'єднання працівників (співробітників) і регламентація їх поведінки при взаємодії та здійсненні спільної діяльності для досягнення мети організації, а його результатом – забезпечення належного рівня соціально-психологічного порядку в організації. Визначальну роль у формуванні ефективної організаційної культури повинні відігравати менеджери нового типу, які здатні перетворювати культурні цінності у сутнісну властивість організації.

Принципи управління поведінкою персоналу мають бути органічно поєднані з принципами організації та управління економічними об'єктами. Зрозуміло, що організація і люди повинні розвиватися одночасно, щоб в ідеалі досягти гармонійної відповідності. Іншими словами, організація повинна удосконалювати людей, а люди – організацію [18, с. 13]. У цьому плані важливе значення має кар'єрне зростання як необхідна складова професійного самовдосконалення працівників. Дж. Міддлтон наголошував, що для досягнення кар'єрного успіху необхідно володіти певними рисами або ж докласти максимум зусиль щодо їх розвитку; зокрема йдеться про компетенцію – такі навички і прийоми, за допомогою яких поставлене завдання вирішується найкращим чином [19, с. 54–56.]

Власники і менеджери організації розглядають організаційну культуру як ефективний інструмент, який дозволяє орієнтувати персонал на досягнення спільних цілей, мобілізувати ініціативу, забезпечувати лояльність і ділове спілкування. Особливо цінуються кар'єрна компетентність, дисциплінованість, практицизм, позитивна оцінка системи управління організації, активна професійна установка, комунікативна толерантність.

У структурі організаційної культури повинні знайти відображення такі ціннісні установки персоналу, а саме норми:

- "стабільності" – ввічливість, повага до колег і традицій фірми;
- самореалізації – прагнення кар'єрного зростання, відповідальність, вибір власних цілей, широта поглядів, честолюбство, допитливість;
- "рівності" у колективі – скромність, обов'язковість, поміркованість, охайність, чесність;
- "духовності" – креативність у професійній діяльності, вірність цінностям організацій.

У сучасних умовах організаційній культурі притаманна поліфункціональність, тобто множина функцій, серед яких слід виокремити продукування і нагромадження духовних цінностей, оціночно-норма-

тивну, регламентуючу, регулюючу, пізнавальну, смислоутворюючу, комунікаційну, рекреативну (рисунк).



Функції організаційної культури в проблемному інституційному середовищі

В умовах панування приватної власності на стан організаційної культури впливають цінності, установки, декларовані цілі власників і вищого менеджменту організації. Очевидно, що саме власник був і залишається лідером у поширенні моралі і культури, адекватних власному розумінню засад організаційної культури. За альтернативною позицією, наймані працівники повинні володіти моральними і культурними властивостями, які не співпадають з культурою власників-працедавців, а лише доповнюють їх у рамках відносин найму. Робітник, що приходить на ринок праці і укладає трудовий контракт, певною мірою втрачає свою індивідуальність і підпорядковується власнику-працедавцю. Поведінка найманого працівника на робочому місці управляється цілями і потребами власника-працедавця і тому якоюсь мірою не є цілеспрямованою і раціональною для себе самого.

Для приватних підприємств типова ситуація, коли інтереси власника (групи власників) є основними, всупереч належному рівню турботи про свій персонал. З цього приводу Т. Чернявська зазначає, що необхідно розвивати професійно важливі особистісні риси власників бізнесу, які пов'язані із ефективним діловим спілкуванням, креативністю у бізнесі, управлінням змінами, людськими ресурсами [20, с. 168]. Така позиція, що вводить в коло дослідження організаційної культури стосунки панування і підпорядкування найманих працівників власнику, характерна для сучасної теорії контрактів, яка передбачає, що працівник-агент, найнятий власником для реалізації його (власника) інтересів і одержує за це заробітну плату, прагне за можливості ухилитися від виконання контрактних зобов'язань, заощадити власні сили, фактично дає найменшу віддачу за ті ж гроші. Основна проблема теорії контрактів полягає в пошуку механізмів подолання цієї суперечності, тобто визначенні таких умов контракту, які дозволяють наймачеві-принципалу мінімізувати збиток від зловмисного ухилення від виконання професійних обов'язків найманого працівника. Однак у рамках трудового контракту мають місце не лише відносини панування і підпорядкування, а й співробітництво виконавців і власника-наймача, і навіть співтворчість у рамках виробничого процесу. Ці аспекти відносин позначаються на характері та змісті організаційної культури.

В організаційній культурі важливу роль відіграє відповідність поведінки членів персоналу нормам моралі і загальноприйнятим правилам. Це, у свою чергу, передбачає повагу з боку власника і менеджменту до прав і свобод кожної особи, відповідність масштабу відповідальності можливостям. Поведінкові характеристики індивідів в організації оцінюються насамперед із позицій відповідності певним загальноновизнаним імперативам, зокрема, проблеми моралі слід розглядати у контексті відповідальності власника перед персоналом.

Потрібно відзначити, що існує небезпека безвідповідального управління поведінкою людей у рамках організаційної культури. Антиномія психологічної маніпуляції і актуалізації розв'язується правильним вибором мети і засобів розвитку організації. У будь-якому разі людей треба вчити навичкам психологічного захисту від маніпуляцій.

Щодо впливу якості організаційної культури на успіх організації, зважаючи на низький рівень формальної самоорганізації вітчизняного бізнесу, швидше слід чекати, що посилення організаційної культури й надалі відбуватиметься під впливом переважно проблемних інституційних чинників.

Узагальнюючи викладене, можна констатувати, що організаційна культура характеризує внутрішній стан організації на основі загальних для неї цінностей, інтересів, норм, зразків поведінки персоналу. Вона формує специфічну для організації систему зв'язків, дій, взаємодій і відносин. Більш успішними є ті організації, які засновують свою діяльність переважно на спільних соціально-психологічних і культурних цінностях. Отже, організаційна культура має істотне значення для діяльності фірми, так само як її технологія, економічні ресурси, а також організаційно-управлінські структури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баландина Т. Совершенствование организационной культуры на российских предприятиях / Т. Баландина, Ю. Быченко // Проблемы теории и практики управления. — 2007. — № 10. — С. 79–86.
2. Бойко Е. Корпоративная культура как основа эффективного управления предприятием / Е. Бойко // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 4. — С. 52–59.
3. Грошев И. В. Организационная культура. / И. В. Грошев, П. В. Емельянов, В. М. Юрьев. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 288 с.
4. Смолінська О. С. Психодинамічний підхід до аналізу організаційної культури / О. С. Смолінська // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 3. — С. 129–136.
5. Хміль Ф. І. Менеджмент : підручник для студ. вуз. / Федір Хміль. — К. : Академвидав, 2003. — 608 с.
6. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э. Х. Шейн ; пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. — СПб. : Питер, 2002. — 336 с.
7. Дейнека О. С. Экономическая психология / О. С. Дейнека. — СПб. : Изд-во СПб. ун-та, 2000. — 160 с.
8. Швалб Ю. М. Практична психологія в економіці та бізнесі / Ю. М. Швалб, О. В. Данчева. — К. : Лібра, 1999. — 270 с.
9. Хоружий Г. Соціально-психологічні аспекти фінансової кризи / Г. Хоружий // Вісник НБУ. — 2009. — № 7. — С. 14–16.
10. Суименко Е. И. Ното економісус современной Украины. Поведенческий аспект / Е. И. Суименко, Т. О. Ефременко. — К. : Ин-т социологии НАН Украины, 2004.
11. Белянин А. В. Доверие в экономике и общественной жизни / А. В. Белянин, В. П. Зінченко. — М., 2009.
12. Сидоренков А. В. Доверие в малых группах / А. В. Сидоренков, И. И. Сидоренкова // Вопросы психологии. — 2011. — № 1. — С. 94–96.
13. Ретроспектива ринкових перетворень в Україні: сучасний дискурс / Л. П. Горкіна, С. О. Біла, В. В. Небрат та ін. — К. : Ин-т економіки та прогнозування НАН України, 2010. — 670 с.
14. Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики. — М., 2004.
15. Экономическая культура населения Украины. — К. : Ин-т социологии НАН Украины, 2008.
16. Капитонов Э. А. Корпоративная культура: теория и практика / Э. А. Капитонов, Г. Н. Зинченко, А. Э. Капитонов. — М. : Альфа-Пресс, 2005.
17. Семенов Ю. Г. Организационная культура в контексте гуманитарных технологий / Ю. Г. Семенов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2010. — № 2.
18. Петросян Д. С. Теория современного менеджмента / Д. С. Петросян. — М., 1993.
19. Миддлтон Д. Карьера / Джон Миддлтон. — М. : Эксмо, 2007. — 230 с.
20. Чернявська Т. Емпіричне дослідження особистісних особливостей власників та невластників бізнесу / Т. Чернявська // Психологія і суспільство. — 2010. — № 2. — С. 164–168.

Стаття надійшла до редакції 20.01.2012.

Лагутина Т. Организационная культура в проблемной институциональной среде. Рассмотрена социально-психологическая сущность феномена организа-

ционной культуры в условиях нестабильной институциональной среды. Детально проанализировано как становление атрибутов цивилизованного бизнеса отражается на развитии культуры организаций в Украине. Раскрыты особенности проявления полифункциональности культуры в проблемной внешней среде деятельности организации.

Ключевые слова: организационная (корпоративная) культура, проектирование и управление культурой организации, система культурных норм и правил, моральные ценности, институциональная среда, институциональные факторы, психосоциальная природа человека, интеграционная модель поведения человека, полифункциональность организационной культуры.

Lahutina T. Organizational culture in an unstable institutional environment.
Social psychological nature of the phenomenon of organizational culture in an unstable institutional environment is considered. Particular attention is paid to the question of the extent to which attributes of the civilized business is reflected in the development of cultural organizations in Ukraine. The peculiarities of manifestation of the multi functionality of the culture in problem external environment of the organization.

Key words: Organizational (corporate) culture, projecting and managing corporate culture, system of cultural norms and rules, moral values, institutional environment, institutional factors, psycho social nature of a human, integrational model of a human behaviour, polifunctionality of the culture

ОНІЩЕНКО Наталія, к. психол. н., с. н. с., провідний науковий співробітник науково-дослідної лабораторії екстремальної та кризової психології Національного університету цивільного захисту України

ЦІЦЕЙ Руслана, здобувач науково-дослідної лабораторії екстремальної та кризової психології Національного університету цивільного захисту України

ОСОБЛИВОСТІ ВСТАНОВЛЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОНТАКТУ "ПСИХОЛОГ-КЛІЄНТ"

Наведено огляд наукових робіт, які розкривають питання встановлення психологічного контакту. Розглянуто основні підходи, що існують у психологічній науці, які пов'язані з процесом встановлення психологічного контакту між суб'єктами взаємодії. Запропоновано схему встановлення такого контакту в умовах ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій.

Ключові слова: психологічний контакт, етапи встановлення психологічного контакту, стадії встановлення психологічного контакту.

© Оніщенко Н., Ціцей Р., 2012

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 3 ===== 131

Сьогодні у психологічній науці, на жаль, не існує загально-прийнятого визначення поняття "психологічний контакт". Також не сформовано єдиної думки щодо етапів встановлення психологічного контакту, факторів, які позитивно чи негативно впливають на цей процес, а також визначають особливості його протікання в різних умовах зовнішнього середовища. Отже, поглиблене вивчення особливостей встановлення психологічного контакту між психологом Міністерства надзвичайних ситуацій України (МНС України) та постраждалим від надзвичайної ситуації є однією з актуальних проблем сучасної психології.

Чимало дослідників вивчали цей психологічний процес, але не завжди його називають власне "психологічним контактом". У низці наукових праць зустрічаються й такі визначення: "консультативний контакт" – в межах психологічного консультування його використовували Р. Джордж і Т. Кристіане [1], А. Елліс [2], К. Роджерс [3], Р. Кочюнас [4]; "комунікативний контакт" – К. Станіславський [5], М. Єнікеєв [6], А. Дулов [7] та ін.; "психотерапевтичний контакт" – В. Ташликов [8] та ін.

Серед останніх напрацювань, присвячених вивченню особливостей встановлення психологічного контакту між суб'єктами взаємодії, можна виокремити дисертаційне дослідження О. Воробйової "Професійно-психологічні особливості контактності слідчих під час допиту", яка проходила в межах спеціальності 19.00.03 – "Психологія праці, інженерна психологія, ергономіка (психологічні науки) [9]. У цій роботі контактність особистості розглядається як компонент структури мовного акту, який спонукає до внутрішньої організації вербального спілкування та безперервного протікання комунікації. Вміння успішно встановлювати психологічний контакт зі співрозмовником є одним із показників високої контактності особистості. Тобто успішне встановлення психологічного контакту між слідчим і допитуваним є, на думку автора, результатом високого рівня контактності самого слідчого.

Поняття "встановлення психологічного контакту під час допиту" трактується авторкою роботи як створення відповідної атмосфери та встановлення сприятливих відносин між слідчим і допитуваним, що стає чинником професійно-психологічного впливу на допитуваного і сприяє вирішенню завдань даної слідчої дії [9].

Отже, є лише невелика кількість робіт, присвячених безпосередньо вивченню процесу встановлення психологічного контакту між особистостями та факторів, які впливають на його результат.

Метою статті є висвітлення існуючих уявлень про процес встановлення психологічного контакту між суб'єктами взаємодії, а також виявлення особливостей встановлення психологічного контакту психолога МНС при роботі з постраждалими у надзвичайних ситуаціях.

Психологічний контакт розглядається сучасною наукою як поетапний психологічний процес із певними особливостями прояву на кожному з етапів. Як і у випадку із загальним тлумаченням поняття "психологічний контакт", на сьогодні не існує єдиної концепції щодо етапів його встановлення.

На думку Ю. Чуфаровського та А. Губіна [10], процес встановлення психологічного контакту проходить три послідовні стадії.

Взаємне оцінювання. На цій стадії відбувається зовнішнє оцінювання один одного особами, що вперше зустрілися, формується перше враження. За результатом взаємного оцінювання відбувається вступ до спілкування або відмова від нього. У процесі формального спілкування, яке найбільш прийнятне для стадії встановлення психологічного контакту, виникає зацікавленість й відносини переходять на інший ступінь розвитку.

Взаємна зацікавленість. Спілкування змінює свій формат із формального стилю на більш неформальний, з'являється більше емоцій у відносинах, поступово зменшується дистанція між партнерами спілкування тощо. При цьому зменшується й кількість та якість інформаційних контактів з іншими особами. Все це з часом приводить до вибору загальної тематики для бесід і, насамкінець, до відокремлення певної групи до так званої "діади".

Відокремлення в діаду. Для цієї стадії характерні товариські стосунки. Кожен із контактуючих проявляє емоційну близькість, довіру та розуміння до іншого [10].

Таким чином, основним компонентом для успішного встановлення психологічного контакту визначається позитивне оцінювання іншої людини, виникнення зацікавленості до неї або предмету спілкування.

Інший дослідник (Л. Філонов) навів п'ять послідовних стадій встановлення психологічного контакту, які тісно переплітаються з етапами спілкування [11]. Зупинимось на них детальніше.

Перша стадія встановлення психологічного контакту – зняття психологічних бар'єрів. Вперше зустрічаючись з новою людиною, кожен співрозмовник має певні очікування щодо взаємовідносин, побоюється впливу (морального, психологічного, особистісного), тож вибудовує свого роду перепони – бар'єри, які роблять його більш скутим, обережним тощо. Таким чином людина заздалегідь страхує себе цими психологічними бар'єрами (перешкодами). При першому спілкуванні багато залежить від того, наскільки вдається подолати ці бар'єри. На цій стадії можна виявити п'ять психологічних бар'єрів, які перешкоджають успішному встановленню психологічного контакту:

По-перше, бар'єр нерозуміння – полягає у неприйнятті самого повідомлення, що саме особистість сприймає як потенційно небезпечне. При цьому людина буде вести себе так, ніби вона просто не почула сказаного. На думку Б. Поршньова [12], у структурі цього

бар'єру можна виокремити чотири рівні нерозуміння – фонетичний, семантичний, стилістичний і логічний.

Перший рівень нерозуміння – фонетичний: інформація, яка надається співрозмовником, подана на незрозумілій для особистості мові, вона просто не сприймає її. Неповне розуміння буде й тоді, коли говорять швидко, невиразно, з акцентом, використовують незнайомі або невідповідні контексту повідомлення жести, занадто активно й швидко жестикулюють тощо.

Семантичний рівень нерозуміння. Наявність цього бар'єру на шляху розуміння визначається самим фактом багатозначності слів будь-якої мови і призводить до дуже різкого зниження ефективності спілкування [13].

Стилістичний рівень нерозуміння. Розбіжності у звичній стилістичній або синтаксичній формі подачі інформації також призводять до виникнення нерозуміння між об'єктами спілкування.

Ще однією причиною неефективності спілкування може бути логічний рівень нерозуміння, що виникає через неприйняття одним із учасників спілкування логіки й аргументів іншого.

Досить часто трапляється так, що, здавалося б, при найсприятливіших умовах встановлення контакту зі співрозмовником заважають індивідуально-типологічні особливості сторін. До них, крім зовнішніх даних, належать темперамент, характер і негативні емоційні стани [13].

По-друге, бар'єр темпераменту – зустрічається між людьми з різними типами нервової системи. Наприклад, людина з високою реактивністю, запальна, починаючи діалог без думки про сварку, раптово у відповідь на якусь репліку розряджається спалахом обурення. Водночас для партнера сказане ним зауваження означає суцільну дрібницю. А інший суб'єкт, дуже чутливий, зі слабким типом нервової системи, з малою реактивністю на той же вплив відреагує інакше: замкнеться у собі, надовго затаїть образу.

Відсутність інформації про тип темпераменту партнера може зруйнувати діалог, що почався, а, у крайньому випадку – призвести до повного розриву відносин. Такі ж наслідки можливі, якщо не зважати на акцентуації характеру співрозмовника [14].

По-третьє, бар'єр характеру. Характер – сукупність стійких індивідуальних особливостей особистості, що складається й проявляється в діяльності й спілкуванні, зумовлюючи типові для неї способи поведінки. Цей бар'єр у спілкуванні виростає між особами як наслідок їх акцентуацій, з одного боку, і як наслідок низької емпатії – з іншого (як нездатність або небажання подивитися на себе очима партнера) [14].

По-четверте, бар'єр негативних емоцій. Емоції, які особистість відчуває до партнера по спілкуванню, можуть сильно вплинути не лише на процес спілкування, а й на сприйняття у цілому. Страждання, гнів, відраза, презирство, страх, сором, ворожість тощо не сприятимуть

встановленню довірливих взаємовідносин, що негативно вплине й на процес встановлення психологічного контакту:

- бар'єр страждання у спілкуванні спотворює сприйняття навколишніх: відчуваючи біль, жалість до себе й інші схожі емоційні переживання, людина може негативно сприймати свого співрозмовника, неадекватно, роздратовано та агресивно реагувати на його дії, емоції тощо;

- бар'єр гніву, як правило з'являється у відповідь на несподівані перешкоди до задоволення актуальної потреби, або незаслужену образу, на примус. Чим сильніше гнів, тим більша потреба виплеснути його агресивними словами або діями;

- бар'єр відрази та гидливості виникає внаслідок "негігієнічності" співрозмовника (його неохайності, м'ятого чи брудного одягу на ньому тощо), його дурних манер і відсутності самоконтролю в поведінці. Цей бар'єр сприяє обмеженню контактів з людиною, що викликала негативні емоції. Іноді він є результатом забобонів, наприклад, расових або національних. Відчуваючи презирство до будь-кого, людина намагається уникнути спілкування із цією людиною. Перебороти емоції, що виникають при зустрічі з подібним суб'єктом, важко, для цього потрібен час;

- бар'єр страху може бути викликаний як біологічними причинами (побоювання за життя й здоров'я, страх каліцтва, зараження хворобою), так і соціальними (побоювання за матеріальне й моральне благополуччя, благоговіння перед суспільним статусом співрозмовника, погроза з його боку, побоювання покарання та ін.). Оскільки в менталітеті українців існує стійке уявлення про те, що допомога психолога необхідна лише людям із психічними відхиленнями, у процесі встановлення психологічного контакту психолога МНС України та постраждалого у надзвичайній ситуації цей бар'єр посідатиме одне з чільних місць;

- бар'єр сорому та відчуття провини виникає в результаті появи почуття недоречності подій, що відбуваються, через незручність за себе або інших. Сором найчастіше охоплює людину при критиці, але іноді при непомірній похвалі. Нерідко сором і провини перед людиною призводять до переривання відносин з нею. Почуття провини може виникнути й без критики в тому випадку, якщо людина перестала одержувати звичне схвалення. В одному випадку людина сама уникає міцних міжособистісних зв'язків, а в іншому, суспільство може ізолювати її.

По-н'яте, бар'єр поганого настрою. Спілкування в поганому настрої завжди має однобічний характер та погано впливає на партнера, особливо не схильного до співпереживання. Це не тільки знижує працездатність людини, а й відштовхує від неї більшість оточення [14].

Подолання всіх бар'єрів, які виникають у процесі спілкування, допомагають перейти до наступного етапу.

Друга стадія встановлення психологічного контакту між суб'єктами взаємодії – знаходження спільних інтересів. На цьому етапі відбувається пошук спільних інтересів, цілей, бажань. Встановлення факту наявності однакових поглядів, життєвих позицій тощо виступає основою для більш повного розуміння особистості [11]. Це, у свою чергу, дозволяє емоційно зблизитися з партнером по спілкуванню, діяльності тощо.

Наявність спільного інтересу в особистостей, що спілкуються, дозволяє "розмивати" межі між їх соціальними статусами, значною різницею у віці, й іншими показниками, які можуть формувати упереджене ставлення до іншої особи. Саме це в подальшому позитивно впливає на зменшення особистісної дистанції між людьми. Цей етап спрямований на формування первинної основи в емоційному об'єднанні партнерів по взаємодії, спілкуванню. Водночас тут виробляються первинні навички спільної роботи. Важлива функція другого етапу спілкування полягає в можливості отримати позитивні емоції від реалізації прагнень співрозмовника, що дозволить перейти на наступний етап встановлення контакту.

Третя стадія встановлення психологічного контакту – визначення принципів спілкування. На цьому етапі відбувається остаточне взаємовизначення рольових позицій у цій формі взаємодії [11]. Люди, що обирають певну модель поведінки, визначаються з характером, формами та принципами безпосереднього спілкування з конкретною особистістю. Саме зараз людина демонструє себе з певної позиції, що передбачає її прагнення відчувати відповідну поведінку з боку іншої. Тобто, презентуючи себе, як відкриту, добру, чесну та справедливую людину, вона сподівається у відповідь від співрозмовника "отримати" аналогічне ставлення. Це своєрідне сповіщення про деякі власні принципи поведінки, якими керуються люди при спілкуванні.

Четверта стадія – виявлення якостей, небезпечних для спілкування. Після того, як на третьому етапі були презентовані якості, які кожна з осіб спілкування вважає найбільш прийнятними в цьому процесі відносин, потрібно сформувати більш повну картину особистості свого співрозмовника – дізнатися про його негативні якості, риси характеру, життєві звички тощо. Отже, основне призначення цього етапу – отримання всебічної картини особистості, відомостей про її "зворотні сторони" та складання найбільш повної якісної характеристики партнера по взаємодії. Таким чином повинна бути забезпечена передбачуваність прояву конкретної якості в конкретних обставинах.

П'ята стадія встановлення психологічного контакту – адаптація до партнера і встановлення контакту. На цій стадії вже виз-

начені позитивні та негативні якості співрозмовників, встановлені норми та правила спілкування, сформовані можливі моделі поведінки тощо [11]. Основною метою цього етапу є побудова довірливих стосунків та спрямований вплив на партнера. Основними показниками переходу і цю стадію є готовність співрозмовника до спільного вирішення питань, що виникли, його готовність підтримувати контакт, виконувати всі встановлені на попередніх етапах норми та правила тощо. На цьому етапі між суб'єктами взаємодії встановлені та підтримуються тісні емоційні й довірливі стосунки.

Основним результатом взаємодії на цьому етапі є розуміння не тільки якостей партнера, а й мотивів та причин його дій. Крім того, в ході спілкування можливе виникнення впливу на різні психологічні стани, які полегшують контакт: насамперед, комфортність, захищеність, які походять від внутрішньої впевненості в допомозі при вирішенні проблем. Все це супроводжується впевненістю співрозмовника в правильності прийнятого рішення, оскільки воно було вироблене спільно.

Відповідно до запропонованої Л. Філоновим схеми формування психологічного контакту саме процес спілкування виступає підґрунтям для початку формування емоційної близькості між особами взаємодії та визначає успішність встановлення контакту. Якщо особистість не готова вступити в розмову, то й саме формування психологічного контакту стає неможливим.

А. Дулов [7] та у процесі встановлення психологічного контакту виділяє шість послідовних стадій, які за своєю суттю схожі зі стадіями розвитку спілкування:

- прогнозування спілкування та процесу встановлення психологічного контакту. На цьому етапі кожна з осіб висуває свої варіанти розвитку взаємовідносин, визначає можливий хід спілкування тощо;
- створення зовнішніх умов, що полегшують встановлення контакту. Ця стадія спрямована на поліпшення умов для встановлення психологічного контакту: зменшення впливу зовнішніх факторів (шуму, навколишньої метушні, великої кількості інших людей тощо), які негативно впливають на процес зближення;
- прояв зовнішніх комунікативних властивостей на початку зорового контакту. На цьому етапі важливо проявити свою щирість, відкритість, комунікабельність, щоб налаштувати іншу особу до спілкування та встановлення контакту;
- вивчення психологічного стану, ставлення суб'єкта до самого процесу спілкування, що вже почалося. Метою взаємодії на цьому етапі є розпізнання дійсного відношення співрозмовника до ситуації спілкування, його прихильності або відстороненості;

• дії з ліквідації перешкод до спілкування. На цьому етапі знижується дія факторів, що можуть стояти на перешкоді спілкування

(вибір більш зручного місця спілкування; зменшення кола оточуючих, які відволікають співрозмовників тощо);

- збудження інтересу до розвитку дії під час спілкування [7].

Наведені стадії встановлення психологічного контакту також тісно пов'язані з процесом спілкування. Деякі дослідники (А. Добрович, В. Воробйова та ін.) взагалі визначали позитивний зворотний зв'язок у спілкуванні як основний показник успішного встановлення психологічного контакту з іншою людиною [15].

Отже, відповідно до специфіки роботи психолога в зоні лиха та особливостей надання екстреної психологічної допомоги постраждалим, схема встановлення психологічного контакту буде приблизно такою:

- прийняття постраждалим дій психолога на тактильному рівні. Зазвичай більшість технік, спрямованих на нейтралізацію негативних психічних станів, пов'язані з активними тактильними діями психолога МНС щодо постраждалого (стимуляція позитивних точок, релаксійний масаж та ін.);

- готовність постраждалого допомагати психологу в нейтралізації свого негативного стану. Головним показником на цьому етапі є те, що постраждалий виконує запропоновані психологом техніки (аутотренінг, техніки спрямовані на розслаблення м'язів, дихання тощо);

- збільшення обміну вербальними повідомленнями з психологом. Важливим моментом є те, що постраждалий починає не лише приймати певні дії психолога, спрямовані на допомогу, а й спілкуватися з ним. Цей факт підтверджує емоційне зближення з постраждалим;

- потреба постраждалого у наявності психолога на різних етапах проведення аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт у зоні надзвичайної ситуації. Присутність психолога при проведенні різних заходів (упізнання, поховання загиблих, очікування інформації про результати пошукових робіт тощо).

Не існує єдиної точки зору на проблему формування, встановлення та підтримки психологічного контакту психолога з людиною, яка потребує допомоги. Це питання набуватиме нової форми та змісту залежно від умов діяльності психолога та мети надання психологічної допомоги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *George R. L. Counseling: Theory and Practice / George R. L., Cristiani T. S. — 3rd Ed. Englewood Cliffs. N. J. : Prentice Hall, 1990. — 368 p.*
2. *Эллис А. Практика рационально-эмоциональной поведенческой терапии / Эллис Альберт, Драйден Уинди. — 2-е изд. [пер. с англ. Т. Саушкиной]. — СПб. : Речь, 2002. — 352 с.*

3. Роджерс К. Искусство консультирования и психотерапии [пер. с англ. О. Кондрашовой, Р. Кучкаровой, Т. Рожковой, Ю. Овчинниковой, Г. Пимочкиной, М. Злотник] / К. Роджерс. — М. : Эксмо, 2002. — 976 с.
4. Кочюнас Р. Психологическое консультирование. Групповая психотерапия : учеб. пособие / Р. Кочюнас. — 7-е изд. — М. : Мир : Академический Проект, 2010. — 462 с.
5. Станиславский К. С. Собрание сочинений в восьми томах. Т. 1. / ред. коллегия: М. Н. Кедров (гл. ред.), О. Л. Книппер-Чехова, А. Д. Попов, Е. Е. Северин и др. — М. : Гос. изд-во "Искусство", 1954. — 590 с.
6. Еникеев М. И. Общая и социальная психология : учеб. для студ. высш. учеб. заведений, обучающихся по спец. "Юриспруденция" / М. И. Еникеев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Норма : ИНФРА-М, 2010. — 639 с.
7. Дулов А. В. Судебная психология / А. В. Дулов. — Мн. : Вышэйшая школа, 1975. — 462 с.
8. Ташликов В. А. Психология лечебного процесса / В. А. Ташлыков. — Л. : Медицина : Ленингр. отд-ние, 1984. — 191 с.
9. Воробьева Е. А. Профессионально-психологические особенности контактности следователей в условиях допроса : дис. на соискание ученой степени канд. психол. наук : спец. 19.00.03 / Елена Анатольевна Воробьева. — М., 2003. — 266 с.
10. Губин А. В. Общение в нашей жизни / А. В. Губин, Ю. В. Чуфаровский. — М., 1992. — 48 с.
11. Филонов Л. Б. Психологические аспекты установления контактов между людьми: Методика контактного взаимодействия / Л. Б. Филонов. — Пушино, 1982. — 40 с.
12. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история / Б. Ф. Поршнев. — Рига: Звайгзне, 1966. — 232 с.
13. Чернова Л. Е. Межличностное общение (Морфологический анализ) : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. филос. наук / Л. Е. Чернова. — Свердловск, 1985. — 15 с.
14. Бодалёв А. А. Психология межличностного общения / А. А. Бодалёв ; М-во внутр. дел Рос. Федерации, Ряз. высш. шк. — Рязань : РВШ МВД РФ, 1994. — 89 с.
15. Добрович А. Б. Общение: наука и искусство / А. Б. Добрович. — М. : АОЗТ "Яуза" : Секачев, 1996. — 253 с.

Стаття надійшла до редакції 20.01.2012.

Онищенко Н., Цицей Р. Особенности установления психологического контакта "психолог-клиент". Приведен обзор научных работ, которые затрагивают вопросы установления психологического контакта. Рассмотрены основные подходы, существующие в психологической науке, которые связаны с процессом установления психологического контакта между субъектами взаимодействия. Предложена схема установления такого контакта в условиях ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций.

Ключевые слова: психологический контакт, этапы установления психологического контакта, стадии установления психологического контакта.

Onishchenko N., Tsitsey R. Peculiarities of establishing psychological contact "the psychologist-client". The article points to the existing scientific studies that address issues

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПСИХОЛОГІЇ

of psychological contact. The main approaches that currently exist in the psychological science that relate to the process of establishing psychological contact between the parties of interaction.

Key words: psychological contact, stages of establishing psychological contact, phases of establishing psychological contact.

ТИТАРЕНКО Андрій, здобувач Національного університету
цивільного захисту України

ЗМІНИ ТИПОВОЇ ПОВЕДІНКИ ФАХІВЦІВ-РЯТУВАЛЬНИКІВ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ПРОФЕСІОГЕНЕЗУ

Наведено результати дослідження особливостей змін у поведінці фахівців аварійно-рятувальних підрозділів Міністерства надзвичайних ситуацій України залежно від етапу їх професійного становлення. Проаналізовано обрані ними символи неусвідомленого самосприйняття.

Ключові слова: типова поведінка, фахівець-рятувальник, професійне становлення.

На шляху професійного становлення фахівця зустрічається чимало перешкод, які в окремих випадках можна назвати обов'язковими умовами професійного розвитку. Деякі автори називають їх кризами професійного становлення особистості, інші – сходинками на шляху професійного зростання. Крім звичного уявлення про етапи професійного становлення особистості, існує думка, що переломними моментами на шляху професіоналізації особистості є такі, коли людина змінює соціальні ролі в межах професії та постає перед необхідністю відповідати поставленим вимогам ззовні. Однак на динаміку особистісних змін у першу чергу впливають професійні події, які безпосередньо пов'язані з екзистенціальною загрозою особистості. Це стовідсотково можна віднести до фахівців аварійно-рятувальних підрозділів (АРП) Міністерства надзвичайних ситуацій України (МНС України).

У сучасній психологічній науці досить широко представлено проблему професіогенезу особистості. Ці питання розглядали крізь призму сучасних акмеологічних концепцій (К. Абульханова-Славська, О. Деркач [1; 2]), досліджувались також проблеми досягнення вершин

професіоналізму (Н. Кузьміна [3]); вивчались питання оптимізації професійної діяльності фахівця (В. Бодров, Є. Клімов [4; 5]). Розгляду особливостей діяльності працівників системи МНС також присвячено значну кількість робіт (О. Євсюкова, С. Миронця, В. Садкового, О. Тімченка [6–9]), зокрема професіографічного підходу (Л. Гонтаренко, І. Поляков, Є. Рядинська та ін. [10–12]) тощо.

Незважаючи на ґрунтовні дослідження, питання щодо особливостей динаміки особистісних змін у рятувальників протягом їх професіогенезу залишається недостатньо висвітленим і потребує як теоретичного, так і практичного вирішення.

Мета статті – дослідити особливості змін у поведінці фахівців-рятувальників на різних етапах професійного розвитку.

Небезпечні ситуації, які виступають джерелом стресу та нервово-психічного напруження, є типовими для працівників рятувальних підрозділів. Діяльність фахівців-рятувальників відрізняється підвищеною ризикованістю, що не може не відбиватись на їх індивідуально-психологічних особливостях. Дослідження присвячено розгляду типологічних особливостей та особистісних рис працівників АРП МНС України, які можуть бути змінені залежно від перебування фахівця на конкретному етапі професійного становлення. Отримана в ході дослідження інформація дозволить скласти сценарій поведінки кожного типу особистості в ситуаціях, які часто зустрічаються.

Для реалізації цього завдання було використано "Психометричний тест С. Деллінгера" (адаптований О. Алексєєвим і Л. Громовою). Статистична обробка результатів здійснювалась за допомогою критерію Фішера (ϕ^*). Фахівці, які брали участь у дослідженні, проходили процедуру тестування тричі: на третьому курсі навчання – етап першого прийняття самостійних рішень у межах професійної діяльності (перше стажування); у перші дні перебування на посаді – зміна соціальної ролі, початок професійної діяльності та отримавши перший досвід ліквідації наслідків надзвичайної ситуації. Отримані дані наведено в таблиці.

Виразність типової поведінки фахівців-рятувальників на різних етапах професійного становлення, %

Геометрична фігура	1 група, %	2 група, %	3 група, %	ϕ^* (1, 2)	ϕ^* (1, 2)	ϕ^* (1, 3)
Квадрат	32.28	15.91	10.45	2.66*	2.45*	2.06*
Трикутник	10.16	17.40	26.04	2.07*	3.09**	1.95
Прямокутник	8.93	12.69	18.33	1.62	2.88*	1.91
Коло	17.45	21.80	24.11	0.74	2.34*	0.83
Зигзаг	31.18	32.20	21.07	1.40	2.63*	2.04

Примітки: * $p \leq 0.05$; ** $p \leq 0.01$.

Виявлено певні розходження між групами. Першу низку достовірних розходжень було отримано стосовно такої "форми особистості", як *квадрат*. Найрідше цю геометричну фігуру обирають фахівці-рятувальники при набутті досвіду ліквідації наслідків надзвичайної ситуації з замірами на попередніх етапах дослідження (10.45 % проти 15.91 % та 32.28 % відповідно). Результати достовірні на рівні $p \leq 0.05$.

Наступні достовірні відмінності було зафіксовано у частоті обирання *трикутника*. Його найчастіше вибирали фахівці, які пройшли випробування надзвичайною ситуацією. Ці результати є достовірними у порівнянні з замірами, які проводились на першому та другому етапах дослідження (26.04 % проти 17.40 % у порівнянні з другим етапом замірювання, результати достовірні на рівні $p \leq 0.05$ та 26.04 % проти 10.16 % у порівнянні з 3 етапом замірювання, результати достовірні на рівні $p \leq 0.01$).

Найменша кількість рятувальників на першому етапі дослідження порівняно третім (8.93 % проти 18.33 %) обрали *прямокутник*. Результати достовірні на рівні $p \leq 0.05$. Слід зазначити, що "особистість-прямокутник" характеризується виразним почуттям незадоволеності своїм теперішнім станом, може виказувати заплутаність і невпевненість. Така форма не є постійною для особистості та може характеризуватись як тимчасова та перехідна. "Прямокутники" відрізняються заниженою самооцінкою, яку намагаються підняти за рахунок численних спроб показати себе у різноманітних видах діяльності та захопленнях. Крім цього, "прямокутникам" притаманні сміливість, інтерес до всього нового. Водночас такі особистості легко піддаються впливу та маніпуляціям оточуючих.

Подібна тенденція щодо відмінностей у результатах на першому та третьому етапах дослідження спостерігається відносно ідентифікації рятувальників із такою геометричною фігурою, як *коло* (17.45 % проти 24.11%). Результати достовірні на рівні $p \leq 0.05$. Фахівці, що обрали серед інших геометричних фігур коло, характеризуються, перш за все, гармонійними міжособистісними стосунками. Їм дуже важливо підтримувати позитивні та міцні взаємовідносини з оточуючими, вони емпатійні, доброзичливі, емоційні. Їх цінують колеги, адже вони завжди ладні допомогти або підтримати своїх товаришів. Однак цих спеціалістів не можна вважати гарними керівниками та лідерами, адже вони не мають твердості та іноді занадто бажають догодити кожному. Спираючись на це, можна припустити, що в конфліктних ситуаціях саме такі особистості воліють не сперечатись та поступаються першими.

Також потрібно зазначити, що особистості, які підсвідомо ідентифікують себе з колом, відрізняються загостреним почуттям справедливості.

Наступні достовірні розходження було відмічено стосовно обрання головною фігурою *зигзагу*. Найнижчий рівень вибору цієї геомет-

ричної фігури було зареєстровано на третьому етапі дослідження (21.07 % проти 32.20 % на другому та 31.18 % на першому). Результати достовірні на рівні $p \leq 0.05$.

Проаналізувавши отримані результати, можна виокремити загальногрупові тенденції щодо обрання конкретної геометричної фігури, яка є втіленням низки психологічних характеристик. Фахівці, які вже набули досвіду роботи в умовах надзвичайних ситуацій, надають перевагу геометричній фігурі *трикутник* (26.04 %); працівники аварійно-рятувальних підрозділів, які тільки-но стали приміряти на себе нову посаду, схильні виділяти серед інших фігур *зигзаг* (32.20 %); а курсантами на першому етапі дослідження переважно обирався *квадрат* (32.28 %).

Отримані у процесі дослідження результати надали можливість скласти індивідуально-психологічний портрет фахівців АРП МНС України залежно від етапу їх професійного становлення.

Індивідуально-психологічна характеристика фахівців аварійно-рятувальних підрозділів МНС України на етапі проходження стажування. Преважна кількість працівників АРП, що вперше стажувалися на третьому курсі навчання, ідентифікує себе з квадратом. "Квадрати" надають перевагу консервативності як у зовнішньому вигляді, так і щодо свого образу в цілому. Фахівці, що обрали цю геометричну фігуру, відрізняються організованістю та акуратністю, дотримуються традицій, соціальних норм поведінки та активно їх підтримують.

Щодо комунікативних якостей потрібно відзначити, що такі фахівці легко та впевнено володіють мовою, можуть чітко та конкретно висловлюватись, проте не мають необхідних якостей для зацікавлення своїми виступами великої аудиторії слухачів. В окремих випадках можуть побоюватись великих груп. Отже, можна припустити, що майбутні рятувальники на цьому етапі ще не здатні керувати групою.

"Квадрати" відрізняються логічністю та послідовністю мислення, а також уважністю до деталей. Ці риси дуже важливі у професійній діяльності фахівців АРП МНС України, адже безпосередньо визначають особливості поведінки в непередбачуваних ситуаціях і впливають на якість їхньої роботи. Однак у стресових ситуаціях "квадрати" схильні демонструвати скованість, безпристрасність (так звану "сталю завісу"). Іноді може здатися, що вони діють за чітко відпрацьованою схемою, за шаблоном. Це не завжди сприятиме виконанню функціональних обов'язків, адже схильність до звичного провокує помилки при роботі в нестандартних і незвичних ситуаціях. Зазначені особливості не є бажаними в професійній діяльності працівників АРП. Безумовно, існує безліч однотипних професійних ситуацій, але у роботі рятувальників існує висока вірогідність виникнення непередбачуваних обставин, що потребує нестандартного підходу.

Індивідуально-психологічна характеристика фахівців аварійно-рятувальних підрозділів, які призначені на первинну посаду. Більше третини рятувальників, які після завершення навчання в університеті були призначені на первинну посаду, обрали зигзаг. "Фахівці-зигзаги" відрізняються від своїх колег високим рівнем креативності, розвинутою інтуїцією та нестандартністю підходів до вирішення проблем. Їм не завжди притаманні акуратність та сплановане уникання неприємних ситуацій, хоча саме їх "фахівці-зигзаги" схильні використовувати у складних і кризових ситуаціях.

"Зигзаги" демонструють низький рівень концентрації та стійкості уваги, вони не можуть довго займатись одним видом діяльності. Їх індивідуальні особливості припускають швидке захоплення новим та ігнорування деталей, що може зумовити низький рівень успішності вирішення проблем і поверхнєве ставлення до своїх обов'язків. Крім цього, такі особистості відрізняються високим рівнем збудженості, вони нестримані та експресивні.

При виконанні складних професійних завдань "зигзаги" схильні вказувати синтетичність мислення. Вони аналізують і комбінують всю інформацію, що до них надходить, та часто у відповідь демонструють незвичні засоби вирішення поставлених завдань.

У конфліктах вони, як правило, загострюють ситуацію, намагаються відстояти свою точку зору різними засобами. Вони також не можуть дотримуватись встановлених правил та чітко регламентованих інструкцій, тому в добре структурованих ситуаціях їхня працездатність знижується. Можна припустити, що для підвищення рівня професіоналізму таких фахівців необхідна постійна стимуляція та різноманітність професійних завдань. Слід відзначити, що маючи нестандартний підхід до всього, фахівець, який ідентифікує себе із зигзагом, може успішно вирішувати складні для інших завдання.

Індивідуально-психологічна характеристика фахівців аварійно-рятувальних підрозділів, які отримали досвід ліквідації наслідків надзвичайної ситуації. Практично кожний четвертий працівник аварійно-рятувального підрозділу МНС України, який брав участь у ліквідації наслідків надзвичайної ситуації, ідентифікує себе з такою геометричною фігурою, як трикутник.

Такі фахівці за будь-яких умов прагнуть успіху та перемог. Вони спрямовують усі свої сили та можливості на реалізацію завдань. Їх відрізняє впевненість у собі, прагнення до домінування, рішучість, орієнтація на розв'язання проблеми, енергійність, іноді імпульсивність та нестриманість. "Трикутники" є гарними керівниками або лідерами в групах. Вони без вагань приймають на себе відповідальність, можуть з легкістю переконати інших у своїй правоті. Потрібно відзначити, що у професійній діяльності чи не головною мотивацією "фахівців-трикут-

ників" є спрямованість на мету. Вони схильні глибоко аналізувати складні ситуації, зосереджуватись на ядрі проблем, швидко знаходити шляхи їх вирішення. Отже, можна припустити, що працівники АРП, що ідентифікують себе з трикутником, це потенційно успішні та надійні фахівці.

У сфері міжособистісних відносин "трикутники" не завжди демонструють тактовність та ввічливість, адже для них дуже важливо відстоювати свої інтереси за будь яких умов. У конфліктних ситуаціях прагнуть перемоги, не люблять визнавати помилки та поступатися принципами і переконаннями, осуджують нерішучість.

Наведена характеристика "фахівця-трикутника" знову ж таки не зовсім співпадає з обраною ним адаптивною моделлю копінг-поведінки, яка припускає пошук соціальної підтримки, асертивні дії та встановлення соціальних контактів. Однак, якщо брати до уваги потребу "трикутника" домінувати, можна припустити, що на шляху до успіху такого фахівця майже не турбують засоби його досягнення.

Отже, отримані в ході дослідження дані дозволили зафіксувати суттєві зміни у поведінці фахівців аварійно-рятувальних підрозділів МНС України. Наведені результати дозволяють припустити, що кожний етап професіогенезу фахівця-рятувальника обумовлює певні зміни у його самосприйнятті, у ставленні до себе як до фахівця залежно від змін соціальної ролі під час виконання професійних обов'язків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Альбуханова-Славська К. О. Діяльність та психологія особистості / К. О. Альбуханова-Славська. — М. : Наука, 1980. — 336 с.
2. Деркач А. А. Акмеология: личностное и профессиональное развитие человека / А. А. Деркач. — М., 2000. — Кн. 1–5. — 536 с.
3. Кузьмина Н. В. Профессионализм педагогической деятельности / Н. В. Кузьмина, А. А. Реан. — СПб., 1993. — 279 с.
4. Бодров В. А. Психологические исследования проблемы профессионализации личности / В. А. Бодров // Психологические исследования проблемы формирования личности профессионала ; под ред. В. А. Бодрова и др. — М. : ИП АН СССР, 1991. — С. 3–26.
5. Климов Е. А. Психология профессионала [избранные психологические труды] / Евгений Александрович Климов. — М. : МОДЭК, 2003. — 454 с.
6. Євсюков О. П. Психологічне прогнозування професійної надійності фахівців аварійно-рятувальних підрозділів МНС України : дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.09 / Євсюков Олександр Петрович. — Х., 2007. — 192 с.
7. Миронець С. М. Негативні психічні стани та реакції працівників аварійно-рятувальних підрозділів МНС України в умовах надзвичайної ситуації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.09 "Психологія діяльності в особливих умовах" / Миронець Сергій Миколайович. — Х., 2007. — 250 с.

8. Садковий В. П. Особливості прояву посттравматичних стресових розладів у працівників пожежно-рятувальних підрозділів МНС України : дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.09 / Садковий Володимир Петрович. — Х., 2005. — 224 с.
9. Тимченко А. В. Психологические аспекты состояния, поведения и деятельности людей в экстремальных условиях и методы их коррекции / А. В. Тимченко. — Х., 1997. — 184 с.
10. Гонтаренко Л. О. Професіографічний аналіз діяльності працівників чергово-диспетчерської служби екстреного виклику МНС України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.09 "Психологія діяльності в особливих умовах" / Л. О. Гонтаренко. — Х., 2008. — 22 с.
11. Поляков І. О. Професіографічний аналіз діяльності рятувальників державної спеціалізованої аварійно-рятувальної служби пошуку і рятування туристів МНС України : дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : 19.00.09 "Психологія діяльності в особливих умовах" / Поляков Ігор Олександрович. — Х., 2011. — 21с.
12. Рядинська Є. М. Професіографічний аналіз діяльності фахівців Державної воєнізованої гірничорятувальної служби України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.09 "Психологія діяльності в особливих умовах" / Є. М. Рядинська. — Х., 2011. — 21 с.

Стаття надійшла до редакції 20.01.2012.

Титаренко А. Изменения типичного поведения специалистов-спасателей на разных этапах профессионализма. Представлены результаты исследования особенностей изменений в поведении специалистов аварийно-спасательных подразделений Министерства чрезвычайных ситуаций Украины в зависимости от этапа их профессионального становления. Проанализированы выбранные ими символы неосознанного самовосприятия.

Ключевые слова: типичное поведение, специалист-спасатель, профессиональное становление.

Tytarenko A. Changes in typical behavior of rescue-experts on different stages of their professional development. The article contains results of investigation of the behavior changes of experts of the rescue unit of MES of Ukraine depending on the stage of their professional development. We consider the characteristics of their selected characters as unconscious perception.

Key words: typical behavior, rescue-expert, professional development.