
У номері

Соціологія та профспілковий рух

- Арістова А.В.*
Конфліктологічна парадигма
соціології релігії..... 5
- Дмитрук Н.А.*
Злагода та порозуміння в суспільстві:
розбіжність у оцінках мешканців
столичного мегаполісу..... 11
- Кияк Б.Р., Мазан І.В.*
Вплив маніпуляційних процесів на
консолідацію та настрої українського
суспільства..... 18
- Клименко М.І.*
Історико-теоретичні витoki та роз-
виток концепції соціальної солідар-
ності у лоні соціального знання..... 23

Економіка.

Проблеми економічного становлення

- Анісімова Л.А., Аланова Н.В.*
Загальне управління якістю –
ефективний спосіб управління
бізнесом..... 32
- Барзилович О.М., Григорова З.В.*
Взаємодія етапів життєвого циклу
організації, ринків і товарів та її
вплив на результативність діяль-
ності підприємств..... 37
- Бойко М.Г., Гопкало Л.М.*
Моделі розвитку туризму в Україні
та Польщі..... 41
- Гуляєва Л.П.*
Особливості процесів концентрації
та консолідації у банківській сфері..... 48
- Журман С. М.*
Повинності цехових товариств на
території Лівобережної України у пер-
шій половині XVII ст. 55
- Корнус В.Г., Пономарьов О.М.,
Квасов В.М.*
Оцінка податкового навантаження
на мікрорівні..... 60
- Маринченко Т.О.*
Розвиток ринку преси України..... 66

Матових С.В.

- Інтеграційні процеси у
цукробуряковому підкомплексі за
ринкових умов господарювання..... 69
- Махініч Г.О.*
Сучасні тенденції розвитку
фармацевтичного ринку України..... 73
- Мельниченко С. В.*
Стратегічне управління туристич-
ним підприємством з використан-
ням інформаційних технологій..... 78
- Опанасенко В.М.*
Інституційне середовище господарської мотивації в Україні у другій
половині XIX ст. 85
- Сизоненко В.О., Куровський О.Л.*
Місце та роль підприємництва у
формуванні інноваційної моделі розвитку
національної економіки..... 90
- Ціпуринда В.С.*
Діагностика інноваційного потен-
ціалу підприємства..... 94

Шевченко І.Б.

- Відповідність заробітної плати
в Україні її економічній сутності..... 100

Політика, історія, культура

Деревінський В.Ф.

- Теоретична і практична політична
діяльність В. Чорновола у 1972 –1999 рр. у
світлі матеріалів «Визвольного шляху» 106
- Добровольська Г.О.*
Проблеми кадрового забезпечення
діяльності українських профспілок (1997–
2002)..... 112
- Каташинська Я. І.*
Соціальні функції приватної тор-
гівлі на Україні в роки НЕПу
(1921–1929)..... 115
- Костюк Є.С.*
Діяльність індустріальних проф-
спілок і їх інженерно-технічних
секцій із поширення технічної
освіти на території радянської
України: 20–30-і роки XX ст..... 122

<i>Литвин І.В.</i> Боротьба за владу та діяльність настоятелів Михайлівського Золотовер- ного монастиря в 1631 – 1645 рр.	130
<i>Мандрик М.В.</i> Український студентський рух як консолідуючий чинник в об'єднанні міжвоєнної еміграції на платформі ідеї незалежності	136
<i>Новікова Л.В.</i> Взаємодія українського уряду з командуванням австро-німецьких окупаційних військ у квітні– грудні 1918 р.	142
<i>Пішкун Н.В.</i> Історіографія суспільно-політичних поглядів С.В. Петлюри	148
<i>Слободян Н.В.</i> Економічні інтереси США в Іраці ...	154



Соціологія та профспілковий рух

Арістова А.В.,

*канд. філос. наук, доцент, зав. кафедри філософії та педагогіки
Національного транспортного університету*

Конфліктологічна парадигма соціології релігії

В статті просліджується становлення соціологічних поглядів на природу і роль релігійних конфліктів в сучасному суспільстві. Обґрунтовується актуальність виділення самостійної галузі наукових досліджень на стику релігієзнавства, соціології, психології і теорії конфлікту – «конфліктології релігії».

The present article traces the evolution of sociological views concerning the essence and role of religious conflicts in the modern society. The author of the article grounds the timely separation of «conflictology of religion» into an individual branch of researches based on the synthesis of religion study, sociology, psychology and theory of conflict.

Ключові слова: релігійні конфлікти, конфліктологія, конфліктологічна парадигма, соціологія релігії.

За останнє десятиліття в Україні помітно активізувалися дослідження з проблем гносеології, соціології, психології та діагностики конфліктів. Цьому присвячені численні видання, монографії й підручники, національні і міжнародні конференції, моніторингові дослідження тощо. Вітчизняні науковці докладають значних зусиль з метою вироблення загального концептуального підходу до розуміння природи, типології, динаміки соціальних конфліктів, їх впливу на соціальні процеси і трансформації. Втім, сучасний конфліктологічний дискурс охоплює, в основному, конфлікти правові, сімейні, політичні й етнополітичні, трудові, військові, педагогічні тощо. Щодо релігійних конфліктів – ситуація принципово інша. Лише деякі автори звертаються до цієї проблематики; віднайти спеціальне визначення і ґрунтовний аналіз релігійних конфліктів у науковій літературі – справді нелегка справа. Переважна більшість праць конфліктологічного змісту обмежується побіжною згадкою про існування такого типу конфліктів, як релігійні [1, с. 33]. Більша увага релігійним конфліктам приділяється у релігієзнавчій літературі, хоча й тут бракує серйозних теоретичних розвідок з питань генезису, структури, впливу, ескалації релігійних конфліктів, не кажучи вже про механізми управління ними. Серед авторів, сфера наукового інтересу яких дотична до розвідок у цій галузі, варто вказати М. Бабія, В. Бондаренка, В. Докаша, Л. Герасіну, В. Єленського, А. Колодного, В. Нагаєва, В. Лубського, М. Панова, М. Пірен, В. Шевченка.

Безумовно, теоретико-соціологічний аналіз релігійних конфліктів викликає значні труднощі, й на цю обставину цілком слушно звертають увагу і науковці, і державні діячі, і представники духовенства, і незалежні експерти. Проблема полягає, *по-перше*, у тому, що напрацювання класичної і сучасної зарубіжної теорії конфлікту, котрі відбивають реалії західноєвропейського та американського соціумів, надто обережно можуть бути застосовані до пояснення соціальних процесів у суспільствах транзитних, пострадянських. До того ж в історії соціології аналіз власне міжрелігійних конфліктів не ставав домінуючою проблемою.

По-друге, у вітчизняній соціально-філософській думці радянської доби міжрелігійні відносини та конфлікти рідко виступали об'єктом спеціального теоретичного аналізу. Вироблене у межах офіційної ідеології тлумачення релігії як форми суспільної свідомості, що продукує

викривлене відображення дійсності за допомогою ілюзорно-фантастичних образів, уявлень і понять, спотворює реальні природні зв'язки і суспільні відносини, – не залишало місця для об'єктивного дослідження процесів, що перебігали у релігійній сфері. Про комплексне й неупереджене вивчення конфліктів як необхідної форми розвитку будь-якого соціального організму не могло бути й мови. Звісно, брак теоретичних напрацювань неможливо було заповнити за два останніх десятиліття дослідної роботи.

По-третє, Україна у досліджуваній період опинилася у вирі складних і суперечливих соціальних процесів, які привели до радикальної трансформації релігійно-церковної сфери. Витворена за лічені роки поліконфесійність, міжцерковні розколи і протистояння, стрімка політизація релігії за умов невирішеності соціально-економічних, політичних, етнонаціональних, правових проблем, – перетворилися на потужне і постійно діюче джерело міжрелігійної та етноконфесійної конфліктності. Як наслідок, реальне розгортання та актуалізація конфліктів на релігійному ґрунті випереджали і нині випереджають їх теоретичне осмислення та пізнання.

Таким чином, «вакуум» теоретико-методологічного аналізу генезису і специфіки соціально-релігійних, міжконфесійних конфліктів, механізмів їх врегулювання та профілактики заповнюється надто повільно. Це стає тим більше відчутним, чим гострішими, масштабнішими і резонансними стають конфлікти в релігійній сфері під тиском глобалізаційних чинників. Багатоаспектне дослідження релігійних конфліктів у модерних поліконфесійних суспільствах перетворюється, отже, на актуальне дослідницьке завдання, набуває не тільки теоретичного, а й вагомого практичного значення. У цьому контексті метою нашої статті є простежити витоки конфліктологічного дослідження релігії у соціологічній науці та визначити актуальні перспективи розвитку соціології релігії.

У середині XIX ст. саме соціологічна наука як новітня галузь знань виявилася спроможною (на відміну від теології та філософії релігії) поставити питання з граничною об'єктивністю – як насправді функціонує у суспільстві релігія, впливаючи на зміну та перетворення соціальних систем і на людську поведінку? Власне у межах такого динамічно-функціонального підходу і віднайшла свої витоки соціологія релігії, утворивши згодом як спеціальну соціологічну теорію, так і галузь сучасного релігієзнавства. У її межах формувалися (і трансформувалися) уявлення про конфліктогенну природу релігійного феномену.

Так, одна із засадничих ідей, висунута свого часу фундатором позитивізму Огюстом Контом, полягає у тому, що поступальний тристадійний розвиток суспільства та людського пізнання призводить до закономірного витіснення релігії науковим знанням (через теологічну, метафізичну і позитивну стадії), обумовлюючи тим історичний конфлікт світоглядних імперативів. Втім, Конт чітко усвідомлює, що з огляду на неминучий занепад інституту релігії виникає загроза розпаду соціальних зв'язків, оскільки релігійні вірування втрачають функцію консолідуючої сили та основи соціального порядку. Не випадково мислитель згодом обґрунтовує про необхідність «другого теологічного синтезу» як духовної опори соціального консенсусу і пропонує універсальний, світський, раціоналістичний варіант «позитивної релігії».

Певний інтерес становлять міркування одного з визначних представників еволюціонізму Г. Спенсера про цивілізацію як наслідок набуття людством досвіду врегулювання різноманітних суперечностей і конфліктів (економічних, політичних, військових, релігійних), котрі ці суперечності неминуче супроводжують.

Поєднання біологізаторських та психологічних підходів у межах соціал-дарвінізму (У. Беджгот, Л. Гумплович, Г. Ратценхофер) не тільки ввело до кола соціологічних інтересів проблематику міжетнічних та міжрелігійних конфліктів, а й привернуло увагу до процесів творення гетерогенних культур на основі поєднання традицій, мов, релігій, звичаїв різних народів у результаті спільного проживання та поглинання молодими гетерогенними цивілізаціями старих, гомогенних.

Конче радикальний конфліктологічний підхід, методологічно вибудований на принципах матеріалістичної діалектики, презентує теоретична спадщина Карла Маркса. У контексті його філософської, соціальної та політичної теорії релігія постала як «негативне створіння», різновид «відчуженої свідомості», продукт такого суспільного процесу, що розвивається у відчужених формах – тобто феномен, конфліктний за самою своєю природою. Породжена антагоністичними суспільними відносинами, релігія, у свою чергу, постійно і об'єктивно живить соціальний антагонізм і водночас виступає засобом його маскуванню за рахунок ілюзорно-компенсаторної функції: стає точкою збігу й переплетення макросоціальних, класових та особистісних суперечностей.

Теоретичний внесок численних психологічних теорій конфлікту (Г. Лебон, Мак-Дугалл, З.Фрейд), присвячений, зокрема, різноманітним інтерпретаціям феноменів людської агресивності, ворожнечі, ксенофобії залишається затребуваним не лише в соціології та психології, а й у юридичній психології, кримінології, психології релігії у контексті вивчення суб'єктивних (у тому числі релігійних) чинників девіантної поведінки.

Теоретичний інтерес до проблем соціального конфлікту став очевидним наприкінці ХІХ– на початку ХХ ст. із розвитком академічної соціології. Найважливіші напрями досліджень Макса Вебера – соціологія політики, соціологія релігії і соціологія економіки – просто «насичені» конфліктологічною проблематикою. М. Вебер міркує над проблемою конфлікту як внутрішньо вкоріненого у самій природі релігії: проповідувані харизматичними пророками релігійні ідеї тим виразніше ставали релігіями Спасіння, чим у гострішому конфлікті вони перебували зі світом, чим послідовніше ворогували з його порядками [2; с. 11]. Найпершою силою, з якою релігія вступила у конфлікт, була родова спільнота: релігійні зв'язки заступали магічні зв'язки кровних союзів, етика релігійного братства вивисувалася над етикою родичання; згодом – на гострих конфліктних стосунках виростало ставлення до політичного улаштування світу. З іншого боку, як зазначає М. Вебер, конфліктогенним є саме функціонування релігійних інституцій, котрі постійно відчують потребу у наворотанні та утриманні вірних, захисті від розколів і ересей, а тому вважають для себе правомірним (та навіть обов'язковим) насильницьки протидіяти будь-яким схибленням зі шляху віри [2, с. 19]. Доводячи суперечливий вплив релігії на соціально-економічний розвиток, М. Вебер реалізує означену ще Контом парадигму аналізу релігії як одного з чинників соціальної динаміки.

Значний доробок належить німецькому соціологу Г. Зіммелю. У його класичній праці «Соціологія конфлікту» конфлікт вперше постає універсальним явищем, усталеним видом соціальної взаємодії, що зберігає свої риси, незалежно від сфери прояву; його форми є типовими і у сфері міжособистих відносин, і в економічних товариствах, і у сім'ях, і у художніх школах, і у групі заколотників, і у релігійних громадах [3, с. 421]. Крім того, Зіммель визначає конфлікт не тільки як одну із форм розбіжностей та суперечностей, а й не меншою мірою як соціалізуючу силу, здатну об'єднати протиборчі взаємозалежні сторони, дієвий засіб встановлення внутрішньо-групової та міжгрупової єдності. Важливе значення для релігієзнавчої конфліктології мають висновки Г. Зіммеля щодо впливу конфлікту на внутрішню структуру групи та віднайдення і збереження групової ідентичності.

Теоретичне осмислення природи, типів, функцій, динаміки соціальних конфліктів, яке ґрунтувалося на працях Г. Спенсера, Л. Гумпловича, К. Маркса, М. Вебера, Г. Зіммеля й увібрало теоретичний доробок В. Парето, Г. Моски, Ж. Сореля, Ф. Оппенгеймера, Г. Парка, Е. Дюркгейма добігає своєї «класичної стадії» у протистоянні конфліктологічної та структурно-функціональної моделей суспільства.

Концепція рівноважної соціальної системи, вироблена у межах структурного функціоналізму, моделює суспільство як інтегроване ціле, життєдіяльність, стабільність і цілісність якого забезпечена функціональною взаємодією структурних елементів. Логічно, що один з найвідоміших та найавторитетніших соціологів середини ХХ ст. Толкотт Парсонс тлумачив

конфлікти як аномалію, деструктивне, дисфункційне і руйнівне явище. Щоб зрозуміти місце і роль релігії і релігійних конфліктів у цій концепції, слід врахувати висновок Т. Парсонса, що основною проблемою соціології є, окрім дослідження структур і процесів різного рівня, які мають відношення до соціальної інтеграції, також випадки невдалої інтеграції і чинники-перешкоди інтегративних процесів. Інтерпретуючи релігію як фактор інтеграції суспільства, засіб «підтримання культурних взірців», легітимізації нормативної системи тощо, функціоналізм зіткнувся з дуже «незручним» для теоретичної цілісності фактом, що релігія здатна спричиняти конфлікти і чинити дезінтеграційний вплив як на макро-, так і на мікросоціологічному рівні. Найбільш рельєфно ця тенденція, за Парсонсом, виявляється в соціальній стратифікації: саме з перебігом стратифікаційних процесів виникають і поглиблюються соціальні розбіжності між індивідами та спільнотами за виконуваними у суспільстві виробничими ролями, за мірою влади й могутності, за розмірами доходів або багатства, за престижем, за рівнем освіти і знань, за релігійною або ритуальною чистотою, за етнічними групами [4, с. 30]. Ці шість основних стратифікаційних вимірів стають важливими детермінантами конфлікту ролей та їх носіїв.

Ідейно-теоретичним і методологічним опонентом структурного функціоналізму постав конфліктологічний напрям у соціології, який, окрім багатоаспектного аналізу конфлікту як базового соціального феномену, першочергового значення надав завданню управління ним. В основу пояснення релігії як соціального явища ця концепція покладає конфлікт як причину, котра породжує релігію, і як результат, до якого приводить релігійна мотивація поведінки індивідів і груп.

Зазначимо, що запропоноване Л'юїсом Козером визначення конфлікту, як «боротьби за цінності і претензії на певний статус, владу і ресурси, а також боротьби, в якій цілями супротивників є нейтралізація, нанесення збитку чи усунення супротивника», набуло чи не найбільшого поширення в західній соціології. Вказівка на те, що об'єктом конфлікту стає обмежений обсяг важливих і дефіцитних для суб'єктів ресурсів (причому не тільки матеріальних, а й духовних цінностей, монополії на політичне або духовне лідерство) відкрила можливість для аналізу конфліктів, що перебігають у різних сферах суспільства, у тому числі у релігійній.

У концептуальній схемі Козера особливе місце посідає аналіз основних параметрів соціальних конфліктів (гостроти, тривалості, інтенсивності) та їх соціально значущих функцій, що й досі не втрачає своєї актуальності для дослідження різних типів соціальних конфліктів, у тому числі й релігійних. На думку Л.Козера, гострота конфлікту залежить від того, наскільки «реалістичними» чи «нереалістичними» є інтереси учасників конфлікту. Типовим прикладом саме «нереалістичного конфлікту» він вважає зіткнення з приводу релігійних цінностей, носії чи апологети яких занадто часто фанатично віддані своїм «кумирам». Фактично лейтмотивом його зусиль залишається прагнення створити таку динамічну картину соціуму, в якій конфлікт сприяє процесам інституціоналізації та адаптивності соціальної системи до мінливих умов її існування.

У концепції Ральфа Дарендорфа суспільство постало як складна ієрархія груп із розбіжними егоїстичними інтересами, цінностями, переконаннями, позбавленої універсальних вірувань та ідей, здатних забезпечити його єдність та стабільність. Він послідовно проводить ідею всеохопності соціальних конфліктів у суспільстві, вбачаючи головну причину конфліктної взаємодії у наявності відносин «панування – підлеглості» та конкурентній боротьбі між соціальними суб'єктами за отримання влади. Релігійні групи постали як одна з ланок велетенської системи, в якій протидіють партикулярні інтереси ворожих сил, і перебігає постійна боротьба за власність, владу, вплив і престиж.

Наприкінці 80-х років ХХ ст. дослідник звертається до проблем економічного й політичного розвитку країн посткомуністичної Європи, міркує над розбіжностями політико-економічних моделей Західної й Східної Європи та особливостями формування демократичних структур. У праці «Сучасний соціальний конфлікт. Нарис політики свободи» серед найважливіших ознак громадянського суспільства Р.Дарендорф вказує на:

- розмаїтість його складників: тобто наявність безлічі організацій та інститутів, через які люди можуть реалізувати свої життєві інтереси; можливість найрізноманітніших опцій вибору у всіх сферах (мислитель спеціально підкреслює, що єдина державна церква не має нічого спільного з громадянським суспільством, навпаки, йому притаманне існування кількох незалежних від держави церков [5, с. 61]);
- автономію більшості організацій та інститутів (у тому числі релігійних), їх незалежність від єдиного центру влади;
- особливе значення громадянської свідомості й поведінки, насамперед патріотизму, ініціативності, вихованості, ненасильства, толерантності, громадянської мужності.

У цьому контексті Дарендорф міркує над проблемою перетворення колишніх комуністичних країн на суспільства, де люди різної національної, культурної, релігійної приналежності користувалися б рівними правами і шансами участі.

Навіть короткий огляд основних концепцій та вчень, на які багата історія західної соціології, вказує на більш або менш стійку зацікавленість питаннями генезису, еволюції, функцій релігійних конфліктів, їх ролі у тогочасному та майбутньому бутті цивілізації. Важливим підсумком півторастолітніх напрацювань у галузі соціології релігії стає висновок, що роль релігії у цілому, і релігійних конфліктів зокрема, у принципі не може бути зведена суто до функціональної або дисфункціональної. Випадки, коли релігія виступає як фактор дезінтеграції, конфлікту, руйнації аж ніяк не є підставою для віднесення її до соціальної патології: конфлікт на одному рівні здатен сприяти інтеграції та консолідації на іншому; міжрелігійна та міжконфесійна боротьба є не просто виявом непримиренних світоглядних протистоянь, а й засобом реалізації демократичних прав і розбудови поліконфесійного громадянського суспільства.

Втім, як уже зазначалося, напрацювання західної соціологічної думки в колі релігієзнавчих і конфліктологічних проблем не можуть слугувати абсолютним авторитетом, мало придатні для пояснення унікальних соціально-релігійних процесів і трансформацій українського соціуму, оскільки були висунуті за інших економічних та політичних умов. У цьому зв'язку слід згадати доробок низки видатних вітчизняних мислителів – І. Франка, В. Липинського, М. Грушевського, М. Драгоманова, котрі спеціально міркували над сутністю і причинами релігійних конфліктів, що виникали й тривали на українському терені, відіграючи суперечливу роль у генезисі, політичному й культурному розвитку українського етносу. Відтак, їх спадщина лише за останніх два десятиліття активно входить до соціологічного й релігієзнавчого дискурсу і ще чекає на своє ґрунтовне осмислення. З огляду на специфіку соціально-релігійних процесів в Україні, вітчизняна конфліктологія вимушена торувати власний шлях до вироблення концепції соціально-релігійних протиріч та конфліктів перехідного періоду.

Поряд із численними дискусійними питаннями, що супроводжують всю історію становлення соціологічної теорії конфліктів, є одне з небагатьох, у якому науковці нині дійшли повної згоди. Йдеться про міждисциплінарний характер конфліктологічного знання, усвідомлення того факту, що вироблення інтегральної концепції можливе лише на ґрунті синтезу здобутків соціальних, гуманітарних, природничих наук. Сьогодні – конфліктологічні розвідки проводяться з різною інтенсивністю у 16 галузях знань [6, с. 12], відтак про справжню інтеграцію їх здобутків до єдиної системи знань вести мову передчасно. До наукового обігу увійшли терміни «юридична конфліктологія», «етнополітична конфліктологія», «педагогічна конфліктологія» тощо; ведуться дискусії про конфліктологічний зміст філософії, біології, географії, фізики, медицини, математики, глобалістики.

Напрацювання у сфері вивчення релігійних конфліктів, накопичені останніми роками у межах релігієзнавства та соціології, невдовзі переростуть вже «замалі шати» соціології релігії, а їх подальший розвиток потребує комплексного міждисциплінарного підходу та вироблення концептуальних, теоретико-методологічних засад, адекватного понятійно-категоріального апарату. На нашу думку, формування нової галузі – конфліктолога релігії є актуальним і науково

привабливим завданням. Тим паче, що багате на релігійні конфлікти минуле українського суспільства, і не менш конфліктне сьогодення, утворюють потужну фактологічну, емпіричну базу для конфліктологічних розвідок та неосяжне поле для відпрацювання методів вирішення, попередження, уникнення релігійних конфліктів.

Спираючись на ці міркування, можна твердити, що об'єкт нової галузі становитимуть конфлікти у релігійній сфері та сфері державно-церковних відносин, з усіма їх ознаками, специфікою, елементами, динамікою розвитку, функціями і наслідками, а також конфліктогенні фактори релігійного життя у сучасну епоху. Предметом можна вважати загальні закономірності виникнення, ескалації, динаміки релігійних конфліктів, принципи їх врегулювання і попередження за умов сучасних поліконфесійних суспільств. Відповідно до цього, у предметному полі конфліктології релігії знаходитимуться: суспільні суперечності, що генерують конфлікти на релігійному ґрунті; особливості і типи суб'єктів конфліктної взаємодії; причини, умови, приводи, різновиди конфліктів; процесуальна природа релігійних конфліктів, закономірності їх розгортання та фази перебігу; вектори їх впливу на суспільні процеси, особливості та наслідки за умов глобалізації.

При цьому є повне усвідомлення того, що історична дійсність, обтяжена складним транзитним станом українського суспільства, формуванням строкатої полірелігійної сфери з усією палітрою суперечностей і конфліктів, вимагають не лише теоретичної рефлексії, а й пошуку реальних шляхів досягнення і утримання соціального консенсусу. Це ставить перед дослідниками релігійних конфліктів комплекс прикладних завдань, у тому числі: систематичне проведення конкретно-соціологічних досліджень, конфесійного моніторингу, діагностики релігійної напруги, моделювання ймовірного перебігу релігійних процесів, розробки моделей поведінки в конфліктних ситуаціях, методик ведення переговорів та інших соціальних технологій, призначених для розв'язання чи попередження конфліктів.

Двадцять століття, схоже, остаточно розвіяло ілюзії людства щодо того, що з мірою розвитку цивілізації світ людських відносин ставатиме все гармонійнішим, а геополітичні, релігійні та етнічні зіткнення і війни залишаться в минулому. З огляду на тривалі і руйнівні міжрелігійні та етноконфесійні протистояння, які демонструють здатність до швидкої ескалації і набувають світового резонансу, цілком ймовірним стає припущення, що ХХІ ст. поставить людство перед вибором: «або воно стане століттям конфліктології, або стане останнім століттям в історії цивілізації» [7, с. 6]. Це не тільки робить конфліктологічну парадигму соціальних досліджень все більше затребуваною, а й виводить її теоретичні й практичні здобутки на рівень вагомих складників національної безпеки.

Література

1. Гірник А., Бобро А. Конфлікти: структура, ескалація, залагодження. – Вид. 2-е, випр. і доп. – К.: Основи, 2004. – 172 с.
2. Вебер Макс. Избранное. Образ общества. – М.: Юрист, 1994. – 704 с.
3. Западно-европейская социология XIX – начала XX веков / Под ред. В.И.Добренькова. – М.: Издание Международного университета бизнеса и управления, 1996. – 520 с.
4. Бабосов Е.М. Конфликтология. – Мн.: Тетра Системс, 2000. – 464 с.
5. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. Очерк политики свободы. – М.: РОССПЭН, 2002. – 288 с.
6. Анцупов А.Я., Прошанов С.Л. Российская конфликтология. Аналитический обзор 607 диссертаций. XX век. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 704 с.
7. Примуш М.В. Конфликтология. – К.: Вид-во «Професіонал», 2006. – 288 с.

Дмитрук Н.А.,

ст. викл. кафедри соціології та соціального управління АПСВ ФПУ

Злагода та порозуміння в суспільстві: розбіжність у оцінках мешканців столичного мегалопісу

В статті аналізується вплив залежних і незалежних перемінних на суждення киян о характере взаємопонимання между інститутами влади и громадян, а также уровне понимания и согласия в украинском обществе.

The given article analyses the influence of dependent and independent variable quantities on Kyiv inhabitants' judgments concerning the character of mutual understanding between the authorities and citizens, as well as the level of understanding and accord within the Ukrainian society.

Ключові слова: рівень взаємопорозуміння державної влади та громадян, рівень взаємопорозуміння міської влади та громадян, рівень порозуміння та злагоди у суспільстві.

Прогресивний стиль визначення міської політики здатен надати максимальну користь міській громаді у питаннях, пов'язаних з оновленням інфраструктури міста, покращенням соціальних процесів у столиці, налагодженням проблем із медичним забезпеченням та соціальним захистом киян, але він не завжди опосередковує толерантні громадські настрої щодо бажаних уявлень про рівень взаємопорозуміння державної влади та громадян, рівень порозуміння міської влади та громадян, рівень порозуміння та злагоди у суспільстві.

Під час проведення дослідження¹ респондентам-киянам було запропоновано оцінити за п'ятибальною шкалою рівень взаємопорозуміння між ними та владою – характер стосунків державної влади та громадян у країні, рівень взаємопорозуміння на мезорівні – на рівні міста, а, також виказати своє ставлення до рівня порозуміння та злагоди в українському суспільстві. За результатами дослідження більш позитивними є погляди киян на характер порозуміння в суспільстві, менш позитивним – у державі (Рис. 1).



Рис. 1. Оцінка респондентами рівня порозуміння державної влади і громадян, міської влади та громадян, рівня порозуміння та злагоди у суспільстві

¹ Представлені матеріали ґрунтуються на результатах опитування Науково-аналітичного центру соціологічних досліджень «Громадська думка» методом інтерв'ю «віч-на-віч», проведеного з 8 до 13 грудня 2005 р. у м. Києві. Опитування громадської думки проводилося в територіальних межах районів міста за місцем проживання респондентів. Основні соціально-демографічні характеристики вибірки відповідають структурі населення міста. Під час дослідження був опитаний 981 респондент віком від 18 років і старше за репрезентативною міською вибіркою з дотриманням квот за статтю, віком та районом мешкання. Стандартні відхилення при достовірних 95 % не перевищують 3,2%.

(«Оцініть, будь ласка, за п'ятибальною шкалою рівень взаємопорозуміння державної влади та громадян», «Оцініть, будь ласка, за п'ятибальною шкалою рівень взаємопорозуміння міської влади та громадян», «Оцініть, будь ласка, за п'ятибальною шкалою рівень порозуміння та злагоди у суспільстві», %).

Характер взаємовідносин влади та громадян на міському та державному рівні, а також оцінка злагоди у суспільстві досягають максимальних значень на позначці «задовільно» – трохи менше третини киян (28,9 % – у випадку з оцінкою стосунків на рівні держави), третина киян (34,1 % – на місцевому рівні), та більше третини киян (42,3 % – на рівні суспільства) обирають середню градацію на запропонованій шкалі для позначення свого бачення взаємних відносин, що склалися, на їхню думку, між владою та громадянами країни.

Результати оцінювання респондентами взаємовідносин влади та громадян у суспільстві дозволяють зробити таке припущення: оцінка рівня злагоди в суспільстві залежить від їхнього ставлення і

- змісту соціальних, політичних, економічних процесів в Україні;
- сприйняття дій інституцій і перших посадових осіб держави та міста;
- політичних уподобань;
- соціально-демографічних характеристик респондентів.

Ієрархія зовнішніх параметрів суспільно-політичного розвитку України, що вибудована виходячи із ступенів задоволеності окремими аспектами соціально-економічних та політичних процесів в Україні (від певного рівня задоволеності респондентів до певного рівня їхньої незадоволеності), виглядає наступним чином:

- 1) «міжнаціональні відносини»;
- 2) «зовнішня політика України»;
- 3) «національна політика України»;
- 4) «розвиток політичних процесів в країні»;
- 5) «курс економічних реформ»;

6) «темпи економічних реформ» (Табл. 1). Як бачимо, чим ближчим є безпосередній вплив параметрів суспільно-політичного розвитку України на життєві практики киян, тим більш вираженим є ступінь їхньої задоволеності цими параметрами.

Таблиця 1

Ступінь задоволеності киян окремими аспектами соціально-економічних та політичних процесів в Україні («Чи задоволені Ви... » (%))

<i>Аспекти соціально-економічних та політичних процесів в Україні</i>	<i>Бал</i>
своєю роботою	3,24
міжнаціональними відносинами у країні	3,07
зовнішньою політикою України	2,79
національною політикою України	2,74
своїми житловими умовами	2,59
розвитком політичних процесів у країні	2,20
своїм матеріальним становищем	2,12
курсом економічних реформ	2,04
темпами економічних реформ	1,90

Сприйняття киянами змісту та векторної спрямованості соціально-політичних та економічних процесів найбільшою мірою впливає на оцінку рівня взаємопорозуміння в державі, меншою мірою у місті між владою та громадянами, найменшою – на оцінку рівня порозуміння та злагоди в українському суспільстві. Серед соціальних, економічних та політичних процесів більшою мірою опосередковує оцінювання киянами взаємовідносин, що склалися між державною владою та громадянами, ступінь їхнього задоволення: а) курсом економічних реформ (0.145); б) розвитком політичних процесів (0.120); в) темпами економічних реформ (0.104), а оцінка

взаємовідносин міської влади з киянами залежить від ступеня задоволеності: а) розвитком політичних процесів (0.086); б) темпами економічних реформ (0.067) та національною політикою України (0.067); в) курсом економічних реформ (0.066). Оцінка рівня порозуміння та злагоди в українському суспільстві, за оцінками киян, опосередкована їх сприйняттям міжнаціональних відносин у країні (0.038)².

Мешканці столиці, котрі оцінюють рівень порозуміння між державною владою та громадянами як «*дуже поганий*» є «*незадоволеними*» розвитком політичних процесів у країні (53,6 %), курсом економічних реформ (57,7 %), темпами економічних реформ (59,1 %), зовнішньою політикою України (34,6 %), національною політикою України (37,5 %), міжнаціональними відносинами у країні (29,2 %). Та більшість киян, яка оцінила рівень порозуміння влади та громадян на державному рівні на «*задовільно*» (Рис. 3.1) – «*скоріше незадоволена*» політичними процесами (34,9 %), курсом економічних реформ (31,8 %) та їх темпами (37,4 %), а також, «*задоволена частково*» зовнішньою політикою (39,3 %), національною політикою (36,9 %), міжнаціональними відносинами (35,9 %).

Сприйняття дій перших посадових осіб та інституцій державного рівня найбільшою мірою впливає на оцінку рівня взаємопорозуміння в державі, середньою мірою опосередковує сприйняття характеру відносин між київською владою та киянами, найменшою – на оцінку рівня порозуміння та злагоди в українському суспільстві; і, навпаки – сприйняття дій перших посадових осіб та інституцій місцевого рівня найбільшою мірою впливають на оцінку рівня взаємопорозуміння в місті, найменшою – у державі.

Оцінка діяльності Президента України опосередковує сприйняття киянами взаємовідносин у державі (0.138) та на рівні міста (0.061), оцінка прем'єр-міністра – у державі (0.610) та на рівні міста (0.038): вплив оцінки діяльності Президента та прем'єра більшою мірою впливає на оцінку рівня взаємопорозуміння в державі, а оцінка уряду України (на державному – 0.088, на місцевому – 0.097), Голови Верховної Ради (на державному – 0.017, на місцевому – 0.044), Верховної Ради (на державному – 0.055, на місцевому – 0.080), більшою мірою впливає на оцінку рівня взаємопорозуміння між міською владою та киянами.

Кияни, котрі оцінюють рівень порозуміння між державною владою та громадянами як «*дуже поганий*» «*негативно*» оцінюють діяльність Президента України (43,8%), прем'єр-міністра (14,3%), уряду України (39,7%), Голови Верховної Ради (19%), Верховної Ради (46,2%). Та більшість киян, яка оцінила рівень порозуміння влади та громадян на державному рівні на «*задовільно*» (Рис. 3.1) – «*скоріш позитивно*» оцінюють діяльність Президента України (37,4%), прем'єр-міністра (22,9%), Голови Верховної Ради (40,2%), та, «*скоріш негативно*» уряду України (25,5%) та Верховної Ради (31,7%).

Оцінювання киянами рівня взаємовідносин міської влади та громадян опосередковано оцінками діяльності посадових інституцій та посадових осіб міста у такій послідовності – а) Міської державної адміністрації (0.167); б) Київського міського голови (0.157); в) Київради (0.153), г) районної державної адміністрації (0.119); г) голови райдержадміністрації та райради (0.108), д) райради (0.097): респонденти, які вважають, що взаємини між міською владою та громадянами знаходяться на «*дуже високому*» рівні більш схвальніше («*позитивно*»), оцінюють діяльність Київського міського голови О. Омельченка (71,4%), Міської державної адміністрації (28,6%) та Київради (28,6%), ніж («*скоріше позитивно*») діяльність голів райдержадміністрацій та райрад, райради, районної державної адміністрації.

Політичні уподобання респондентів-киян детермінують найбільшою мірою сприйняттям характеру взаємовідносин влади та громадян на рівні міста (0.077), найменшою – на рівні держави (0.011). Кияни, які оцінили рівень порозуміння влади та громадян на державному рівні на

² Для виведення закономірностей були використані показники коефіцієнту “ламбда Гудмана” (вплив одного залежного параметру на інший залежний параметр).

«задовільно», на виборах Президента України у грудні 2004 р. проголосували за В. Ющенка (79,9%), на майбутніх виборах до Верховної Ради мають намір проголосувати за «Батьківщину» (22,1%) та НСНУ (17,8%). Кияни, які оцінили рівень порозуміння міської влади та громадян на «задовільно» на виборах київського міського голови, мають намір підтримати О. Омеляченка (32%); ті, кияни, котрі вважають рівень порозуміння «поганим», бажають бачити мером міста насамперед О. Омеляченка, М. Томенка, — В. Кличка, —Л. Черновецького.

Соціально-демографічні характеристики респондентів, так само як і у випадку вивчення зв'язку між політичними уподобаннями респондентів і їх оцінкою рівня взаємопорозуміння на макро- і мезорівні, опосередковують у першу чергу міру сприйняття характеру взаємовідносин влади та громадян на рівні міста (0.080; 0.030), у другу – на рівні держави (0.048; 0.015). Кияни, які оцінили рівень порозуміння влади та громадян на державному рівні на «задовільно», вважають, що за останній рік життєвий рівень залишився без змін (44,6%) і відносять себе до середнього майнового стану (45,9%).

Представники столичного мегаполісу, які вважають, що взаємини між міською владою та громадянами знаходяться на «дуже високому» рівні, не відчули покращення рівня життя власної сім'ї, відносять себе до середнього майнового рівня, мають середню спеціальну освіту. Більшість киян, що оцінили рівень порозуміння міської влади та киян на «задовільно», мають ті самі соціальні характеристики, окрім освітнього рівня, – кияни, які оцінюють рівень взаємопорозуміння песимістично, мають переважно вищу освіту. Середні оцінки порозуміння та злагоди у суспільстві надають кияни, які відносять себе до майнового класу, що є нижчим за середній, є одруженими, мають дітей старше 18 років, мають середню освіту. Існує залежність між оцінкою киян рівня порозуміння та злагоди у суспільстві та їх віком (Рис. 2): із збільшенням віку зменшується кількість киян, що оцінюють на «добре» рівень порозуміння та злагоди у суспільстві, а також збільшується кількість тих, хто вважає його таким, що знаходиться на «дуже поганому» рівні.

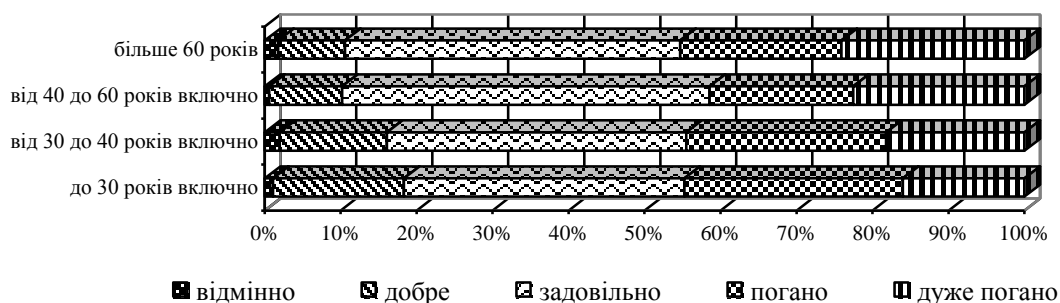


Рис. 2. Оцінка рівня порозуміння та злагоди у суспільстві

(«Оцініть, будь ласка, за п'ятибальною шкалою рівень порозуміння та злагоди у суспільстві», %) різними віковими групами мешканців столиці.

За результатами дослідження можна вказати на залежність, що існує між оцінками діяльності Президента України В. Ющенка та Київського міського голови О. Омеляченка, та ставленням респондентів-киян до внутрішньої та зовнішньої політики України, найбільш гострих соціально-політичних питань і міркуваннями про рівні порозуміння між владою та громадянами, а також рівнем порозуміння та злагодою у суспільстві – кияни, які вважають, що діяльність нового Президента України В. Ющенка виправдала їхні сподівання більше задоволені розвитком економічних, політичних процесів у країні, параметрами зовнішньої, національної і міжнародної політики у країні, ніж ті кияни, які схвально відносяться до діяльності Київського міського голови О. Омеляченка (Рис. 3).

Мешканці столичного мегаполісу, що прихильно ставляться до діяльності Президента України В. Ющенка, вважають, що його діяльність виправдала їхні сподівання і більше впевнені у необхідності прискорення руху до ЄС, позитивно оцінюють вступ до НАТО, необхідності надання спеціального статусу ветеранів війни воїнам ОУН-УПА, а також виступають проти того, щоб російська мова отримала статус другої державної та повернення України до соціалістичної системи господарювання, порівняно з киянами, що позитивно оцінюють дії Київського міського голови О. Омельченка (Рис. 4).



Рис. 3. Порівняльний аналіз схвальних оцінок киянами діяльності Президента України В. Ющенка та Київського міського голови О. Омельченка (діяльність виправдовує сподівання)

(Чи виправдовує діяльність Президента України В. Ющенка/Київського міського голови Ваші сподівання?, % — градація шкали «так»), залежно від оцінок респондентами внутрішньої та зовнішньої політики України (Чи задоволені Ви: 1) розвитком політичних процесів у країні, 2) курсом економічних реформ, 3) темпами економічних реформ, 4) зовнішньою політикою України, 5) національною політикою України, 6) міжнародними відносинами у країні?, % — градації шкал «задоволений повністю»).



Рис. 4. Порівняльний аналіз схвальних оцінок киянами діяльності Президента України В. Ющенка та Київського міського голови О. Омельченка (діяльність виправдовує сподівання киян)

(«Чи виправдовує діяльність Президента України В. Ющенка/Київського міського голови Ваші сподівання?», % — градація шкали «так»), залежно від ставлення киян до найгостріших у суспільстві та у місті соціально-політичних питань 1) «Україні слід негайно повернутися до соціалістичної системи господарювання?», % — градація шкали «зовсім не згоден», 2) «Україна має прискорити рух до вступу в ЄС?», % — градація шкали «повністю згоден», 3) «Україна має здійснити відповідні кроки для вступу до НАТО?», % — градація шкали «повністю згоден», 4) «Воїнам ОУН-УПА необхідно надати спеціального статусу ветеранів війни?», % — градація шкали «повністю згоден», 5) «Російська мова має отримати статус другої державної?», % — градація шкали «зовсім не згоден»).

Кияни, які вважають діяльність Київського міського голови О. Омельченка такою, що виправдовує їхні сподівання, більш схвально оцінюють рівень взаємопорозуміння державної влади та громадян, міської влади та громадян, а також рівень порозуміння та злагоди у суспільстві, ніж ті кияни, які схвально відносяться до діяльності Президента України В. Ющенка (Рис. 5).

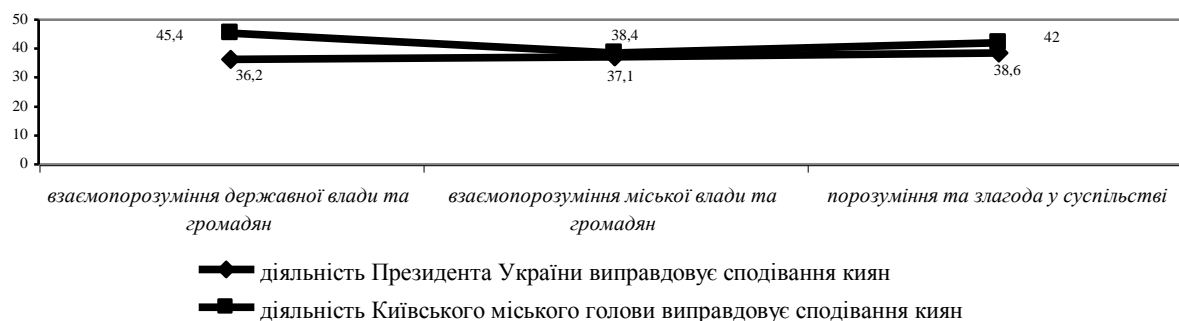


Рис. 5. Порівняльний аналіз схвальних оцінок киянами діяльності Президента України В. Ющенка та Київського міського голови О. Омельченка (діяльність виправдовує сподівання киян)

(Чи виправдовує діяльність Президента України В. Ющенка/Київського міського голови Ваші сподівання?, % — градація шкали «так»), залежно від сприйняття респондентами рівня взаємопорозуміння в суспільстві («Оцініть, будь ласка, за п'ятибальною шкалою рівень 1) взаємопорозуміння державної влади та громадян, 2) взаємопорозуміння міської влади та громадян, 3) порозуміння та злагоди у суспільстві», % — градація шкали «дуже високий»).

Таким чином, оцінка відповідності діяльності влади інтересам та сподіванням киян, зокрема Президента України В. Ющенка та Київського міського голови О. Омельченка латентно опосередкована міркуваннями киян щодо змісту та їхнім сприйняттям внутрішньої та зовнішньої політики України: кияни, яким до вподоби діяльність Президента В. Ющенка, є прибічниками правих політичних цінностей та є більш вимогливими до дій влади, а також більш упереджені у своїх поглядах стосовно максимально правильного та можливого взаємопорозуміння між владою та громадянами у країні, ніж кияни, які з симпатією ставляться до діяльності О. Омельченка. Кияни, які підтримують діяльність В. Ющенка, дотримуються більш правих політичних поглядів та сприймають характер соціальних відносин, що склалися у нашому суспільстві, більш помірковано.

Менше третини мешканців міста (25,5%) вважає, що діяльність міської влади відповідає їхнім інтересам (2,4 % «відповідає» та 22,8% «скоріше відповідає»), а більш як половина киян (54,2 %) не вважає дії міської влади спрямованими на їх благополуччя та забезпечення їхнього добробуту (31,6 % «скоріше не відповідає» та 22,6 % «не відповідає»). Серед киян, що дотримуються найкритичнішої точки зору стосовно діяльності міської влади – «діяльність міської влади не відповідає інтересам жителів міста», 63,6 % киян, які незадоволені «вирішенням житлової проблеми», 62,9 % – «покращенням роботи житлового господарства», 59,7 % — «екологічною ситуацією у місті», 57,5 % — «соціальним захистом малозабезпечених сімей», 56,1 % — «медичним обслуговуванням», 55,5 % — «забезпеченням чистоти на вулицях та у будинках», 49,8 % — «створенням нових робочих місць», 49,8 % — «розв'язанням транспортної проблеми», 44,3 % — «будівництвом та реконструкцією споруд та доріг», 43 % — «реконструкцією історичної частини міста», 42,1 % — «боротьбою зі злочинністю», 41,2 % — «вирішенням питання з теплопостачання житлових будинків», 33,2 % — «надання місту вигляду європейської столиці».

Матеріальний стан, житлові умови, життєвий рівень, якість харчування, самооцінка грошових можливостей киян є тими незалежними соціальними характеристиками, що опосередкують їх ставлення до дій міської влади: 38,5% киян «задоволених повністю» та 34,2% «задоволених частково» своїм матеріальним станом вважають, що діяльність міської влади відповідає інтересам жителів міста, а ті кияни, котрі незадоволені своїм матеріальним становищем – 33,6% «скоріш незадоволені» та 34,3%, тих, що «незадоволені», вважають, що дії міської влади не відповідають потребам та інтересам киян. Прибічники лівих та центристських політичних течій є більш вимогливими до починань міської влади, порівняно з симпатиками правих: 37,9% прибічників комуністичної ідеології, 31,5% — соціалістичної, 39,3% — соціал-демократичних, 38,7% — ліберальної, 37,5% — християнсько-демократичної вважають дії міської влади такими, що «скоріш не відповідають» інтересам киян; 36,3% прибічників націонал-демократів та 31,4% націоналістичної ідеї вважають, що дії міської влади є певною мірою орієнтованими на задоволення потреб киян («скоріше відповідають»).

Чим більшою мірою діяльність міської влади відповідає інтересам киян, тим вищим є рівень порозуміння міської влади та громадян, максимальним ступінь відповідності діяльності мера міста сподіванням респондентів, позитивною оцінка суспільно-політичної ситуації у Києві (Рис. 6).

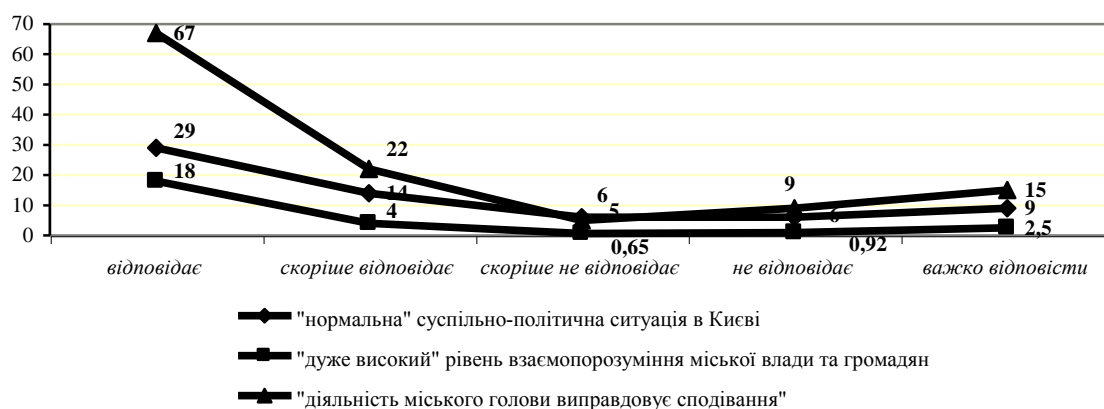


Рис. 6. Оцінка респондентами ступеня відповідності діяльності міської влади інтересам жителів міста

(Як Ви вважаєте, наскільки діяльність міської влади відповідає інтересам жителів міста?, %), залежно від оцінки суспільно-політичної ситуації у Києві («Як Ви оцінюєте суспільно-політичну ситуацію у Києві на даний момент?», % – градація шкали «нормальна»), рівня порозуміння міської влади та громадян («Оцініть, будь ласка, за п'ятибальною шкалою рівень взаємопорозуміння міської влади та громадян», %) – градація шкали «дуже високий»), характеру відповідності діяльності Київського міського голови сподіванням респондентів («Чи виправдовує діяльність Київського міського голови Ваші сподівання?», % — градація шкали «виправдовує»).

Більш позитивними є погляди киян на характер порозуміння в суспільстві, менш позитивними у державі. Характер взаємовідносин влади та громадян на міському та державному рівні, а також оцінка злагоди у суспільстві оцінюється респондентами-киянами на «задовільно». Оцінка киянами взаємовідносин влади та громадян, рівня злагоди у суспільстві залежать від їх ставлення до соціальних, політичних, економічних процесів у країні, сприйняття дій інституцій і перших посадових осіб держави та міста, політичних уподобань та їх соціально-демографічних характеристик.

Сприйняття змісту та векторної спрямованості соціально-політичних та економічних процесів найбільшою мірою впливає на оцінку рівня взаємопорозуміння в державі, меншою мірою у місті між владою та громадянами. Приймати рішення на місцевому рівні влади, орієнтуючись на досягнення взаємопорозуміння та злагоди, необхідно з великою обачністю та повагою, перш за все до політичних поглядів та оцінок киян соціально-політичних процесів та сприйняття зовнішньої політики України.

Кияк Б.Р.,

*докт. екон. наук, доцент кафедри соціології та соціального управління,
директор Державного фонду фундаментальних досліджень
МОН України*

Мазан І.В.,

*магістр, факультет соціального управління
АПСВ ФІПУ*

Вплив маніпуляційних процесів на консолідацію та настрої українського суспільства

В статті на основі аналізу різних маніпуляційних технологій і можливих контртехнологій акцентується увага на вивченні закономірностей маніпулювання з використанням зокрема всієї реклами алкогольної і тютюнової продукції в контексті впливу на настрої і соціальну захист населення, в першу чергу молодого покоління.

Basing on the analysis of various manipulation technologies and possible counter-technologies, the authors of the given article pay a great attention to studying the regularities of manipulation while advertising mainly alcohol and tobacco products. They particularly focus on the population mood and its social protection, especially young generation effected by the mentioned above kind of manipulation.

Ключові слова: консолідація суспільства, людські цінності, маніпулювання, маніпулятор, маніпулятивні технології, деморалізація, імунітет свідомості, критичне мислення, контртехнології, реклама, соціальний захист.

Універсальним показником, який може бути використаний для оцінки процесів консолідації суспільства, є соціальний настрій [1]. Соціальний настрій є узагальненим індикатором реакції населення на соціальні перетворення, що визначається мірою задоволення соціальних потреб. Ось деякі показові висновки на основі проведених за останні роки опитувань [1]. Результати опитувань вказують на те, що сучасна психологічна атмосфера в українському суспільстві характеризується переважанням негативних емоційних станів. У дослідженні, проведеному науковцями Інституту соціології НАН України за грантом Державного фонду фундаментальних досліджень, наведені ознаки, які повною мірою характеризують цю атмосферу [2]. Психологічними станами загальної психологічної атмосфери є розчарованість (51,3%), недовіра (41,1%) та тривога (39,7%), а спокій та дружельюбність стоять на останніх щаблях. Значна кількість опитуваних вказує на посилення невдоволеності (41,7%), розгубленості (32,9%), страху (20,1%), песимізму (17,4%) [2]. Отже, більшість населення сприймає соціальну реальність як таку, що не подобається, викликає негативні емоційні переживання. Ці сприйняття у свідомості створюють емоційно насичений та неоднозначний образ сучасного українського суспільства, що формується у масовій свідомості через асоціацію суспільства з певним позитивними та негативними ознаками. Характерно, що у

свідомості переважної більшості населення найтиповішою асоціацією при опитуванні у 2003–2006 рр. був образ злиднів (62,4%), розрухи (44,7%) та безладу (43,4%).

Важливим чинником суспільної консолідації є міжособистісна довіра у суспільстві, тобто те, як громадяни сприймають один одного, якою мірою сприймають інших як вартих довіри. Переконавання у тому, що більшості людей можна довіряти, висловлює менше третини опитаних, тоді як більшість схильна не вважати інших людей вартими довіри. Така характеристика масової свідомості виникає внаслідок тривалого перебування українського суспільства в аномійному стані. Реакцію на руйнування старої системи нормативної регуляції за відсутності нових загальноприйнятих регуляторів є аномійна деморалізованість населення [2].

Необхідно з'ясувати, чому в значній частини населення відсутнє позитивне уявлення про країну та державу? Чи сприяє кризова міфологія (на кшталт міфу про розкол нації, міфу про кризу управління, міфу про швидкий розпад України [3]), виходу із такого історичного стану?

Масова свідомість має дві характерні особливості: спрощення і конкретизація [4]. З цих двох особливостей створюються стереотипи, що є основними інструментами формування міфів і суттєво впливають на сприйняття інформації тими людьми, які знаходяться під впливом стереотипів. Отже, йдеться про маніпуляційні технології впливу на свідомість.

За умов міфологізації суспільна свідомість, особливо молодого покоління, «рветься на шматки» і сприяє деморалізації суспільства. Тож маємо справу з людьми, що по-різному піддаються зовнішньому впливові з використанням різних методів та засобів впливу у буденному житті, в економічній конкуренції, у політичній боротьбі.

Людина у сучасному суспільстві є об'єктом цілеспрямованої маніпуляції та контролю. За допомогою маніпулятивних методів та риторичних прийомів вдається експлуатувати емоції, які піддаються мовній стимуляції, що відбувається через використання лінгвістичних методів та риторичних фігур. Наприклад, українські політичні тексти характеризуються декларативністю поточних проблем та відсутністю чіткої стратегії їх подолання [5]. Така структура політичного тексту виправдовує себе з точки зору маніпулятивного впливу. В українській політичній історії вже визначені періоди, які характеризувалися виокремленням специфічних етапів розвитку політичної мови, і використовуються політиками у цілях маніпулювання [5]. Таким чином, подача «викривленої інформації» формує викривлене світосприйняття у свідомості молодого покоління, яке не знає дійсної історії народу, і тому стає легкою мішенню для маніпулювання.

У сфері політичних маніпуляцій проведено досить багато досліджень, але недостатньо уваги приділено вивченню маніпуляційних процесів впливу рекламних повідомлень, чуток та насамперед тим, яким чином ці фактори впливають на молоде покоління. Чутки впливають на консолідацію суспільства і є важливим фактором формування суспільної думки. Чутки виникли одночасно з усною комунікацією людської цивілізації і тривалий час виконували роль основного засобу розповсюдження інформації і як соціальне явище, вони збереглися до нових умов. Їхню природу, у тому числі через канали розповсюдження слухів (телебачення, радіоэфір, друковані та електронні видання та усне мовлення), проаналізовано у відповідних джерелах [6; 7].

Класичними у розкритті анатомії та фізіології маніпуляції свідомістю є публікації С. Кара-Мурзи [8–12]. За його твердженням підготовка до маніпуляції полягає не тільки в тому, щоб руйнувати уявлення та ідеї, а й тому, щоб створити, побудувати нові ідеї, бажання, цілі. Це тимчасові, «службові» побудови, головна задача яких – створити сумбур у думках, зробити їх нелогічними, спонукати людину до сумніву у стійких життєвих істинах, що робить людину беззахисною перед маніпуляцією. Питання гостро стосується молодого покоління, яке ще не має стійких життєвих позицій.

Людина живе у двох світах – світі речей та світі знаків, які у свою чергу можна поділити на дві великі компоненти: мову слів та мову образів. Переконавання за допомогою слова є глибинною властивістю психіки, яка виникла раніше, за здібність аналітичного мислення. Сьогодні природна мова у різних сферах використання замінена штучною, оскільки слова стали раціональними, очищеними від глибинних смислів і втратили святість та цінність. Сьогодні постає питання «семантичного терору» – зникненні слів, що володіють глибокими, багаточисленними смислами, або підміні смислу слів. Могутність слів знаходиться у тісному зв'язку з викликаними ними образами і не залежить від їх реального смислу. Образи, як і слова, володіють суггесторним (суггесторний вплив – це вплив на почуття) значенням і породжують ланцюгову реакцію уявлення.

Значний вплив на свідомість також належить мові чисел. Сила переконання, якою володіє число, така, що якщо людина сприйняла абсурдне кількісне твердження, то його вже неможливо витіснити не тільки логікою, а й кількісними аргументами. Інша важлива знакова система – акусфера, світ звукових форм культури. У програмуванні поведінки звуки впливають не на розум, а на почуття і завжди займали важливе місце. Завдяки цій системі (і не тільки цій), маніпулятори масовою свідомістю плідно використовують таку знакову систему, зокрема у комерційній рекламі.

У боротьбі за владу та за умов глобалізації все більше використовуються засоби масової комунікації. У суспільстві склалась ситуація, в якій особистісна свобода людини часто виявляється під загрозою насилля та маніпуляції, що спричинюється достатньо низьким рівнем самосвідомості у суспільстві і що легко дозволяє маніпулювати поведінкою, життєвими цінностями і установками людини. У зоні особливого ризику виявилась молодь, в якій система ціннісних орієнтацій та поглядів знаходяться у процесі розвитку і становлення.

Маніпуляційні форми впливу посилюються у період, коли відношення до життя і засоби діяльності погіршуються з огляду на різні причини. Складності, що виникають у людей у реалізації потреб, невміння змінювати свої цілі та усвідомлення неможливості вплинути на систему відношень призводять до зниження стану психологічного захисту, до глибоких переживань, неприйняття людьми свого буття. Впливовість маніпуляції підвищується у людей з послабленим здоров'ям, нерозвинутим світоглядом, низькою свідомістю і слабким критичним мисленням, насамперед, у осіб, які втратили значущі життєві орієнтири. За умов слабо розвинутого психологічного захисту люди стають об'єктом грубої маніпуляції з боку зацікавлених рекламних компаній та агентів. Особливо «бажаними» споживачами стають особи молодого віку. Уникнути маніпулятивного впливу досить важко, оскільки вмиле використання базових потреб і мотивів не може не привернути увагу та не викликати емоції тих, кому воно адресовано. Більшість домінуючих потреб у молоді (розслабитися, споживати і подавати себе відповідно до рекламних образів; любити та ненавидіти те, що люблять та ненавидять інші), належать саме до цієї категорії маніпульованих потреб.

У наших дослідженнях основна увага зосереджена на рекламі алкогольних і тютюнових виробів та на використанні різних маніпуляційних технік впливу на свідомість, що обумовлено тенденціями розповсюдження адиктивних розладів у молодіжному середовищі. Сьогодні в Україні 25 % реклами по телебаченню і 55 % на бігбордах – це реклама алкогольних та тютюнових виробів. Така реклама по-різному впливає на розвиток особистості. Головною людською цінністю є право бути індивідуальною, незалежною, самодостатньою особистістю, але на практиці це не завжди здійснений, оскільки людина перебуває у взаємодії з іншими та під їх впливом.

На думку Г.Г. Почепцова, сучасні інформаційні технології привнесли нові види повідомлень, до яких свідомість має не змогла адаптуватися [13]. У рекламі існує тенденція заміни

аналізу подій та фактів на життєві уявлення, що не дозволяють споживачеві зрозуміти причинно-наслідкові залежності в інформації. Тому людина без сталої системи соціальних, культурних і духовних потреб не завжди у змозі протистояти маніпуляційним впливам, оскільки сильні мотиви, до яких апелюють рекламні агенти, знижують рефлексивні можливості індивіда, через що причини прийняття рішень не усвідомлюються.

Розглянемо механізми впливу реклами на свідомість, що у свою чергу впливає на поведінку. Реклама мало ілюструє переваги товару, натомість агресивно пропонує певний образ. За допомогою маніпуляційних технологій реклама діє на волю та емоції людини.

У цьому контексті можна виділити такі техніки маніпулювання свідомістю за допомогою реклами [14]:

- Більшість людей не бажає витратити ні сил, ні часу на сумніви щодо повідомлень, оскільки пасивно зануритися у потік пропонованої інформації легше, ніж критично переробляти чи оцінювати кожне повідомлення, тому такий підхід вигідний для маніпулятора.
- Оперування яскравими образами, а не логічно обґрунтованою інформацією.
- Щоб отримати від людини бажану поведінку, прагнуть, щоб вона *сприймала* зовнішню інформацію не такою, якою вона є насправді, а такою, якою це необхідно маніпулятору, тобто сформувати у свідомості людини викривлене уявлення про дійсність. Наприклад: на екрані телевізора з'являється красива, «продвинута» молода людина, яка стрибає з пляшкою пива та закликає: «Будь вільним, справжнім, найкращим, спробуй!». Завдання акторів реклами – створити певний образ, який спонукатиме та спокушатиме. Вплив на сприйняття також відбувається при посиленні на невідомий авторитет (наприклад, «NEMIROFF – обраний світом»).
- Відомо, що люди звертають *увагу* на все незвичайне і нестандартне. У сучасній рекламі часто зустрічаються такі трюки, як придумані орфографічні та логічні помилки, «неправильні слова». Бувають і більш креативні підходи. Наприклад: на вулицях хлопці та дівчата з рюкзаками, наповненими сигаретами, підходять до пересічних людей і пропонують взяти участь в акції: обміняти одну свою пачку сигарет будь-якої марки на дві пачки тієї самої марки (безкоштовно), під яку проводиться акція. Або проводиться розиграш для тих, хто найбільше надішле поштою пачок/кришечок, той отримає приз.
- *Уява* – це фабрика нових образів. Коли необхідно вплинути на уяву, у рекламі створюється певний імідж. Якщо у людини є незадоволена потреба, вона малює образ бажаного у своїй уяві (формування мрії). До цієї мрії апелюють рекламні агенти наступним чином: з'ясовують, про що мріє споживач та створюють такий образ товару, щоб, порівнюючи його з образом, який існує в уяві споживача, він мав сказати: «Так, це те, про що я мрію». Ще один шлях впливу на уяву – штучне формування стану незадоволеності. Використовуючи маніпуляційні техніки, можна заставити людину захотіти того, чого вона насправді не хоче. Наприклад, наявність горілки певної марки є «обов'язковою» на столі успішних чоловіків. Вся різноманітність маніпуляційних технологій формування іміджу зводиться до того, щоб уява споживача «пов'язала» образ товару з комплексом тих образів, які знаходяться на верхніх ступенях шкали людських цінностей. Наприклад: «Мягков – душевная компания».
- Вплив на *пам'ять* відбувається через простий психологічний ефект: образ, який людина запам'ятовує, стає для нього «своїм», якому вона довіряє. Пам'ять практично не контролюється свідомістю, що полегшує маніпулювання. Найбільш тривіальний засіб

управління пам'яттю – це повтор, використання емоційної пам'яті. Якщо реклама супроводжується переживанням будь-якої емоції, цей товар краще запам'ятовується.

- *Мислення* – процес раціональний. З одного боку, мислення контролюється логікою, яка є бар'єром для впливу, з іншого, алгоритмами логічного мислення, які стабільні та добре відомі. Знаючи ці алгоритми, маніпулятор може їх «запустити» у вигідному для себе напрямі. Довіра до повідомлення підвищується, коли воно вкладається в уста відомих кіноакторів, музикантів, спортсменів, телеведучих. Наприклад: Федір Бондарчук у рекламі пива «Рогань»; Віталій Кличко у рекламі пива «Чернігівське»; група «Віа Гра» – пиво «Рогань». Захоплене ставлення до цих людей завжди переноситься свідомістю на продукт, який рекламує ця особа, а його безспірна компетентність у своїй сфері діяльності створює ілюзію компетентності реклами. Також експлуатуються логічні стереотипи: «поряд – означає, разом» (горішки – означає, з пивом, чіпси – означає до пива); «після того, означає внаслідок того» (для того, щоб отримати приз у 10 тис. грн., необхідно пити пиво «Чернігівське» та збирати кришечки).
- *Емоційна* сфера слабо контролюється свідомістю, тому вона є найбільшою мірою вигідна мішень для маніпуляторів. Для того, щоб примусити людину діяти за визначеною маніпуляційною програмою, необхідно викликати у неї необхідну емоцію. Таким чином, якщо набір стереотипів маніпулятора відомий, то його завдання – сформувати такий «образ реальності», який відповідним стереотипом буде апроксимований у необхідну емоцію.

Для виявлення ставлення осіб молодого віку до реклами алкогольних та тютюнових виробів проведено анкетне опитування у рамках тимчасово зацікавленого колективу Академії праці і соціальних відносин серед студентів віком до 24 років, із них 44 – юнаки і 56 – дівчата. До 20 років – 70 %, до 24 років – 30 % респондентів.

У ході аналізу результатів дослідження отримано такі результати: негативне відношення до реклами алкогольних виробів висловили – 67 % опитуваних; позитивне – 5 %; байдуже – 28 %. Негативне відношення до реклами тютюнових виробів висловили 79 %; позитивне – 3 %; байдуже – 18 %. Більше як 60 % респондентів вважають, що реклама алкогольних та тютюнових виробів формує культуру осіб молодого віку. Також, на думку більшості респондентів, така реклама має бути тільки у розважально-ресторанних закладах, на телебаченні після 23 год. Або треба вжити заходів, щоб взагалі її припинити.

Підсумовуючи проведені дослідження, доходимо таких висновків, що вказують на потребу контртехнологій та рекомендацій, формування механізмів захисту від маніпуляцій. На нашу думку, при підтримці міністерств освіти і науки, культури, молоді і спорту України слід:

- 1) розробити програми державного рівня з метою підвищення культури споживачів сучасної рекламної продукції;
- 2) напрацювати критерії оцінки інформаційних маніпуляцій:
 - створити систему контролю за інформаційним середовищем;
 - залучати широкі верстви населення до процесу оцінки аудіо- та відеопродукції, зовнішньої реклами;
 - супроводжувати цей процес заходами, які сприяють розвитку критичності та рефлексивності мислення осіб молодого віку;
 - створити інформаційно – аналітичні «фільтри» (експертиза, експертні ради);

- 3) підвищувати «імунітет свідомості» шляхом розширення у засобах масової інформації знань про маніпуляційні технології у комерційній рекламі; також необхідна пропаганда здорового способу життя;
- 4) залучати громадськість до створення психологічної атмосфери критичного ставлення до осіб, що порушують норми загальноетичного порядку (включаючи ресторано-розважальні заклади);
- 5) «культура споживання» є для молоді «символом», тому доцільним є вироблення контрсимволів;
- 6) усувати агресію із рекламних сюжетів;
- 7) базувати контрсоціальну рекламу на авторитеті відомих осіб.

Отже, розгляд різних маніпуляційних технологій, у тому числі маніпуляцій, чутками та у комерційній рекламі, детальне вивчення існуючої техніки впливу на свідомість дозволяє дійти висновку, що маніпуляційні процеси у різних життєвих сферах мають прямий і суттєвий вплив на рівень культури, а отже, й на консолідацію українського суспільства.

Література

1. Шульга М. О. Метаморфози українського суспільства (коментарі соціолога). К.: соціології. Інститут НАН України – 2003. – 260 с.
2. Заключний науковий звіт за проектом 07.07/00018 «Соціальні чинники консолідації українського суспільства» Кер. проекту М. Шульга. – К.: Інститут соціології НАН України, 12.12. 2006 р. – С. 31–47.
3. Шевченко А. «Кризисные мифологии» в современной Украине // PR менеджер. – 2006. — № 7. – С. 3–7.
4. Безуглый Д. Творцы иллюзий // PR менеджер. – 2006. — № 8. – С. 15 – 21.
5. Ю`рева О. Лінгвістичне маніпулювання в українській політиці // PR менеджер. – 2006. — № 6. – С. 10–15.
6. Ильина Н. Факторы слухов // PR менеджер. – 2006. — № 2. – С. 17–26.
7. Ильина Н. Управление слухами // PR менеджер. – 2006. — № 10. – С. 35–47.
8. Кара – Мурза С. «Анатомия и физиология» манипуляции сознанием // PR менеджер. – 2007. — № 1. – С. 3–11.
9. Кара – Мурза С. Оснащение ума: знаковые системы (часть I) // PR менеджер. – 2006. — № 2. – С. 3–9.
10. Кара – Мурза С. Оснащение ума: знаковые системы (часть II) // PR менеджер. – 2006. — № 6. – С. 46–51.
11. Кара-Мурза С. Технология манипуляции как закрытое знание // PR менеджер. – 2004. — № 1. – С. 2–19.
12. Кара-Мурза С. Доктрины манипуляции сознанием // PR менеджер. – 2005. — № 11. – С. 22–39.
13. Почепцов Г. Г. Паблик Рилейшинз для профессионалов. Изд. 2-е. – М., К.: «Реал-бук», «Ваклер», 2000. – С. 622.
14. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. Изд. 3-е. – Питер: РЕЧЬ, 2003. – 291 с.

Клименко М.І.,

*викл. кафедри політології, соціології та соціальної роботи
НТУ України «Київський політехнічний інститут»*

Історико-теоретичні витoki та розвиток концепції соціальної солідарності у лоні соціального знання

В статье очерчены основные историко-теоретические подходы к пониманию социальной солидарности. Намечены истоки и показан генезис развития понятия «социальная солидарность» в концепциях О.Конта, Г.Спенсера, Ф.Тенниса, Э.Дюркгейма, К.Маркса, П.Сорокина, Т.Парсонса, Н.Лумана.

The given article outlines some basic historical and theoretical approaches towards comprehension of social solidarity as a concept. It also traces the sources and evolution of the notion of «social solidarity» in the conceptions advanced by A. Comte, H. Spencer, F. Tennis, E. Durkheim, K. Marx, P. Sorokin, T. Parsons and N. Luhmann.

Ключові слова: соціальна солідарність, консенсус, механічна і органічна солідарність, О.Конт, Е.Дюркгейм, П.Сорокін, К.Маркс, Т.Парсонс, Н.Луман.

Явище соціальної солідарності суспільства є одним з найважливіших чинників, що забезпечує його стабільний розвиток, стримує внутрішньогрупову ворожість, консолідує членів суспільства на основі спільних цінностей і норм. Питання соціальної солідарності актуалізується в суспільствах, що переживають докорінні зміни, оскільки у такі періоди нівелюються загальносуспільні цінності і на перший план виходять вітальні та екзистенціальні потреби членів суспільства. У такі періоди загострюються соціальні суперечності, зростає соціальна напруженість, конфліктність у суспільстві, проявляються тенденції, що загрожують єдності суспільства як на загальносуспільному, так і на територіальному рівнях. Означені тенденції притаманні українському суспільству на сучасному етапі його розвитку. Збереження принципу соціальної солідарності в українському суспільстві допоможе закріпити позитивні та подолати негативні наслідки трансформаційних змін.

Питання збереження цілісності суспільства, пошуки консолідуючих чинників є одним із домінуючих, визначальних напрямів соціальної науки. За витоками ці пошуки занурюються в давнину, задовго до появи соціології як науки. Перші згадки про соціальну солідарність відносяться ще до часів Античності, за яких ця проблема розглядалася в контексті роздумів про дружбу, взаємодопомогу, соціальну подібність. Так, Аристотель, розмірковуючи над поняттями соціальної солідарності, солідаризму на міжособистісному рівні та дружбою, стверджує, що, з одного боку, дружні стосунки можливі між подібними (ворона шукає ворону), з іншого, навпаки, всі ті, хто схожі між собою, не люблять один одного. Давньогрецький вчений Евклід, вдаючись до аналогій з природою, у свою чергу відзначає, що несхожості, відмінності тяжіють один до одного. У своїх міркуваннях з цього приводу він вдається до алегорії, говорячи про наступне: суха земля любить дощ, а обтяжене дощем небо з пристрасною шаленістю виливається на землю. Геракліт, доповнюючи це твердження, зазначає, що гармонія народжена з відмінності, суперечність є законом будь-якого становлення, як природного, так і соціального.

Отже, ще за доби Античності було закладене неоднозначне розуміння соціальної солідарності: з погляду схожості та відмінностей. У подальшому ідея дуалістичного розуміння соціальної солідарності знаходить продовження та втілення в науковому творчому доробку французького мислителя XIX ст. Еміля Дюркгейма.

Зростання наукового інтересу до проблеми солідарності на соціальному підґрунті відбувається в більш пізні часи XVI–XVII ст., і згодом – XVIII–XIX ст. Опосередковано передумовами зростання наукового інтересу до відповідного явища у цей період виявляються історичні події та соціальні процеси, притаманні Західноєвропейському простору в цілому та французькому суспільству зокрема. У другій половині XIX ст. Західна Європа, зокрема Франція, зазнає поглиблення соціальної диференціації, докорінних змін, які знаменуються революційними подіями у Франції 1848 р. Тому соціальна солідарність і солідаризм за часів Третьої Республіки у цій країні характеризуються чимось подібним до офіційної ідеології та філософії життя. Заклики до солідарності у цей час лунають з вуст соціальних філософів, моралістів та громадських діячів. Саме у цей період формуються основні наукові підходи до розуміння соціальної солідарності, зокрема: соціологічний підхід (О. Конта, Е. Дюркгейма, П. Сорокіна та ін.) та конфліктологічний підхід (К. Маркса, Л. Козера та ін.).

У марксистській традиції соціальна солідарність розглядається як соціально-економічне явище у контексті соціального конфлікту, міжкласової боротьби та формаційного підходу до розуміння життєдіяльності та розвитку суспільства. За умов розподілу праці та появи приватної власності солідарність, за теорією К. Маркса, набуває характеру класової, а об'єктивною умовою її формування в період загострення суперечностей між антагоністично налаштованими класами є колективний характер праці.

У подальшому процесі формування робітничого класу, стихійних виступів робітників, їх протесту проти посилення експлуатації, на думку К. Маркса, відбувається усвідомлення пролетаріатом себе як класу, що неминуче приводить до зростання класової солідарності.

Згідно з марксистською традицією на рівень класової солідарності також впливають такі явища як ідеологія, зростання комунікативних зв'язків, поява неформальних лідерів у робочому середовищі та формування профспілкових осередків, що борються за права пролетаріату.

Продовження ідеї, окресленої конфліктологічною парадигмою, належить американському досліднику ХХ ст. Льюїсу Козеру, відомому в лоні соціального знання як автор праці «Функції соціального конфлікту». В межах цієї праці Л.Козер доходить цікавого висновку з погляду дослідження проблеми соціальної солідарності. Він пропонує ідею появи соціальної солідарності як результату інтегруючих функцій конфлікту. Автор зазначеного дослідження обґрунтовує свою тезу у такий спосіб. На думку цього ученого, в різних соціальних умовах соціальні конфлікти виконують певні позитивні функції. Зокрема, Л. Козер стверджує, що завдяки розв'язанню конфліктної ситуації відбувається зняття соціальної напруги між антагоністично налаштованими сторонами конфлікту в середині групи, зростає рівень згуртованості та соціальної солідарності, і навіть стають можливими партнерські відносини між колишніми супротивниками. Таким чином, у контексті конфліктологічної парадигми проблему соціальної солідарності висвітлено через співвідношення «замиреність, узгодженість, згуртованість – конфлікт» [3, с. 25].

У межах іншого підходу, окресленого «соціологічною парадигмою», розвиток поняття «соціальна солідарність» бере свій початок у творчості основоположника соціології та її засновника Огюста Конта. Розробляючи на той час нову науку, за первісною назвою «соціальна фізика», основними розділами якої мали стати: «соціальна статика» і «соціальна динаміка», автор розмірковує про соціальну гармонію та порядок як про основний принцип концепції «соціальної статичності». Соціальна гармонія, на думку О. Конта, це природний стан соціального устрою, що може бути досягнута на основі збереження приватної власності, суспільного поділу праці та досягнення консенсусу між класами з погляду складної внутрішньої будови суспільства.

Соціальна солідарність, за О.Контом, є властивою всім живим біологічним об'єктам, а у суспільстві вона досягає свого найвищого рівня розвитку. У цьому сенсі термін «консенсус» дослідник запроваджує, щоб окреслити найвищий ступінь розвитку та специфіку соціальної солідарності, які досягнуті в суспільстві.

В позитивному еволюціонізмі Огюста Конта існує два трактування «консенсусу». Перше з них ми знаходимо у «Курсі позитивної філософії», де О.Конт проголошує консенсус базовим компонентом соціальної статичності і динаміки. Без консенсусу, а відтак соціальної солідарності, не можуть існувати складові системи, яка розвивається, оскільки перетворення цієї системи передбачає узгодженість її елементів. У розумінні «консенсусу» О.Конт об'єднує два принципи: принцип детермінізму (в аспекті розгляду соціальної взаємодії різних типів і рівнів) та принцип телеології (у розумінні узгодженості як гармонійного співіснування складових соціального цілого). О.Конт піддає класифікації явище соціальної солідарності (або консенсусу) залежно від природи складових соціального цілого, у результаті того, узгодженість на рівні міжособистісних взаємин відрізняється від узгодженості соціальних об'єднань. Розкриваючи сутність консенсусу як найвищої міри розвитку соціальної солідарності, О. Конт доводить, що розуміння соціального цілого повинно передувати розумінню окремих складових цього соціального цілого [12, с. 139].

У працях «Система позитивної політики» О.Конт трактує консенсус як суб'єктивну узгодженість, тобто узгодженість думок, ідей, що є формою соціальної солідарності. У цьому розумінні консенсус виступає як чинник, який пов'язує людство в єдиний колективний організм – «Величну істоту» [11, с. 139].

Розробляючи позитивну науку про суспільство, тобто науку, яка мала стати «позитивною програмою перебудови суспільства», О.Конт відстоює ідеали соціальної солідарності людей, соціальної згуртованості і злагоди у суспільстві. Він протиставляє егоїстичні почуття людей альтруїстичним, роблячи наголос на тому, що останні сприяють творенню «істинної людської асоціації» та зміцнюють суспільну солідарність. Таким чином, О. Конта вважають засновником не лише соціології, а й соціологічної традиції у лоні соціального знання. Ця традиція у О.Конта

набуває розвитку в дослідженні соціальної солідарності, яку він описує за допомогою термінів «консенсус», «соціальна гармонія», «злагода», «соціальний порядок» та ін.

Основні ідеї О. Конта отримали подальший розвиток у структурному функціоналізмі англійського вченого XIX ст. Герберта Спенсера. У праці «Засади соціології», аналізуючи структуру суспільства, він виділяє соціальні типи суспільства, основні з яких – військовий та промисловий (індустріальний). При цьому соціальна солідарність Г. Спенсером пов'язується з певними аспектами життєдіяльності цих типів суспільств, основним з яких є свобода вибору. Так, у суспільствах промислового типу має місце, за висловом автора, «промислова солідарність». Вона виникає автоматично, природньо, на основі індивідуальної свободи у комунікативних зв'язках, свободи ініціативи, можливості вільно здійснювати комерційні операції тощо. У такому суспільстві, на думку Г. Спенсера, держава існує для людини, для забезпечення її свободи.

У суспільствах іншого типу – військового (класичний приклад – стародавня Спарта), на думку Г. Спенсера, ми стикаємось з іншим явищем – всебічним контролем, примусом та централізацією управління з боку держави, тому про соціальну солідарність як таку не йдеться взагалі. Тотальний соціальний контроль, механізми примусу з боку держави перешкоджають формуванню соціальної солідарності.

Підхоплюючи ці ідеї, німецький вчений XIX ст., представник формальної соціології Фердинанд Тьоніс, заперечує Герберту Спенсеру. Ф. Тьоніс вказує на те, що у суспільствах соціальна солідарність формується лише за умови стороннього впливу з боку держави. Суспільство не має внутрішніх джерел для цього, тоді як для спільноти характерна апріорна соціальна солідарність, джерелом якої є «зв'язок життєвого розвитку від народження з волею індивідів» [13, с. 22]. Відмінність спільноти і суспільства, за Ф. Тьонісом, є відмінністю органічного та механічного зв'язку, які в аспекті вивчення явища соціальної солідарності подібні до частин, що становлять єдине ціле.

У свою чергу, полемізуючи з позитивним еволюціонізмом О. Конта, структурним функціоналізмом Г. Спенсера і формальною соціологією Ф. Тьоніса, французький вчений XIX ст. Е. Дюркгейм пропонує свою власну концепцію соціальної солідарності. Його підхід набуває цілісної та стрункої будови, де достовірна методологія дає чіткий інструментарій соціологічного пізнання. Ця методологія використовується Е. Дюркгеймом для аналізу еволюції процесу розподілу праці від механічної (примітивно-примусової) солідарності до органічної (свідомо добровільної) солідарності. Крім того, у межах дослідження сутності самогубства як соціального явища, спираючись на власну методологію Е. Дюркгейм ставить на меті виявлення аномальних станів, відхилень від солідарного шляху розвитку людства. А у межах іншого дослідження і розвитку вчення про релігію цей науковець, завдяки власній методології пізнання, пропонує нові шляхи подолання цих аномічних, дисфункціональних станів, а також окреслює шляхи зміцнення соціальної солідарності у суспільстві.

Насамперед, у межах соціологічної системи знань соціальну солідарність Е. Дюркгейм пов'язує з вивченням проблеми суспільного розподілу праці. Розподіл праці є важливим суспільним процесом, який забезпечує життєдіяльність соціуму, збільшує одночасно продуктивну силу та уміння працівника, становить достатню умову матеріального і інтелектуального розвитку суспільства, є джерелом цивілізації [2, с. 56]. Але, на думку Е. Дюркгейма, цивілізація сама по собі не є абсолютною цінністю. Істинна функція розподілу праці полягає у творенні почуття соціальної солідарності, солідарних відносин у первинних групах, де, переслідуючи власні інтереси, люди солідаризуються та згуртовуються [2, с. 62–63]. Отже, результатом процесу суспільного розподілу праці, на думку цього вченого, є не тільки збільшення продуктивності функцій, а й те, що розподіл праці робить їх солідарними [2, с. 67].

Зовнішнім проявом, так би мовити, символом «соціальної солідарності» Е. Дюркгейм вважає морально-нормативний чинник – право у суспільстві. Класифікуючи види права, таким чином, науковець виокремлює притаманні їм види соціальної солідарності, а саме: для «репресивного

права» характерна «механічна солідарність», у той час як для «реститутивного права» – «солідарність органічна» [2]. Механічна солідарність, на його думку, притаманна також суспільствам традиційного типу і базується на «повній дифузії індивідуальної свідомості у колективній свідомості». У традиційних суспільствах наявні також жорстка регламентація поведінки та соціальної взаємодії, підкорення особистості вимогам колективу, мінімальний рівень розподілу праці, відсутність спеціалізації, одноманітність у почуттях та віруваннях, панування звичаїв над формальним правом, деспотичне правління, превалювання колективної власності.

Розмірковуючи про «традиційні суспільства» та панування в них «механічної солідарності», Е.Дюркгейм зазначав, що згодом традиційні суспільства впадають у стан аномії, оскільки руйнується сам принцип соціальної солідарності, який консолідує такі суспільства, тобто руйнуються та послабляються сімейні зв'язки, колективні традиції, людина мігрує, щоб жити більш автономним життям. Зменшується колективна складова свідомості, що була цементуючим чинником традиційного суспільства, та зростає індивідуальна складова. У процесі еволюції ускладнюється та зростає обсяг суспільства як соціального організму, при цьому щоб збереглась моральність, щоб індивід залишився інтегрованим в соціальну групу, та збереглась цілісність соціумів, необхідним для таких суспільств виявляється ускладнення та підсилення соціальних зв'язків.

На зміну окреслених зв'язків «механічної солідарності», що підтримували єдність суспільств «сегментарного», традиційного типу, тобто колективної складової свідомості, що згодом втратила своє домінуюче значення, але не ліквідувалась, приходять зв'язки, спричинені суспільним розподілом праці, а саме зв'язки «органічної соціальної солідарності», проявом якої є реститутивні права та обов'язки. Система «реститутивного права» створює суспільний тиск на людину, у чому і полягає моральна цінність розподілу праці. Відтак розподіл праці стає основним джерелом соціальної солідарності. Разом з тим джерело соціальної солідарності визначається Е. Дюркгеймом основою морального порядку [2, с. 408–409].

Концептуалізуючи соціальну солідарність, Е. Дюркгейм на завершення зазначає, що у суспільному житті тісно співіснують нормальні та аномальні форми розподілу праці. Нормальні форми розподілу праці, на його думку – це такі, що породжують соціальну солідарність. І, навпаки, аномальними формами він вважає форми, що не приводять до соціальної солідарності та інтеграції суспільства, а вводять суспільство у стан соціальної аномії. Порушення процесу утворення соціальної солідарності Е.Дюркгейм вбачає у тому, що індивід не знаходиться в гармонії з тими соціальними функціями, які цей індивід виконує. Сучасне йому капіталістичне суспільство вчений вважав аномічним, проте доводив, що з часом розподіл праці сам по собі призведе до пом'якшення відповідних патологій і суспільний поділ праці буде поглиблювати, сприяти розвитку соціальної солідарності. Згодом Е. Дюркгейм долає вузьконатуралістичне бачення природних механізмів соціальної солідарності і доходить висновку про необхідність додаткових соціально-реформаторських зусиль, зокрема, впровадження нових активних форм соціальної регуляції – професійних груп, під назвою «корпорації» [5, с. 122].

Отже, проблема соціальної солідарності, яку окреслив Е. Дюркгейм, насамперед як соціально-моральне явище, залишається центральною науковою темою у соціології по сьогоднішній день. На думку цього основоположника, розподіл праці можна вважати однією з основних засад для формування соціальної солідарності, яка у свою чергу в системі соціологічного знання цього дослідника є синонімом «суспільного стану».

У соціології ХХ–ХХІ ст. ідеї соціальної солідарності були продовжені плеядою вчених, зокрема Т.Парсонсом та Н.Луманом. Німецький вчений ХХ ст. Ніклас Луман, як представник комунікативної парадигми, автор теорії «соціальних систем» згадує поняття соціальної солідарності у контексті вивчення системи комунікацій у соціальному просторі. Цей дослідник акцентує увагу на тому, що солідарність народжується в спільнотах, а останні неможливі без інтеракції, тобто інтеракційна комунікативна природа спільнот забезпечує їх цілісність та

соціальну солідарність у них. Інтеракційна система, за Н. Луманом, і система суспільства не співпадають. Інтеракційна система виникає лише серед присутніх індивідів («комунікаторів»). Присутність – це підстава і одночасно межа утворення системи у середині суспільства, проте інтеракційна система і система суспільства не є штучним утворенням або зовнішнім середовищем, оскільки інтеракція – це прояв суспільства.

Тобто, Н. Луман наголошує, що у суспільствах «традиційного типу» (про які згадує Е. Дюркгейм) у межах інтеракційної системи за допомогою соціальної комунікації через механізм «особливих інших ролей» вносяться соціальні обов'язки як принцип соціальної солідарності. Йдеться про обов'язок та дисципліну. Тим самим інтеракційна система, відтворюючи соціальну солідарність, сприяє суспільній інтеграції [7, с.103]. Але з індустріалізацією суспільства та ускладненням суспільної системи Н. Луман асоціює викривлення принципу соціальної солідарності спільноти. Він вважає, що, сучасне суспільство стає настільки складним, яке не можна вивчити за допомогою лише внутрішньої інтеракції або соціальної взаємодії, оскільки воно стає «світовим суспільством» [7].

Сьогодні різниця між системою суспільства та інтеракційною системою, на думку цього вченого, проявилась ще гостріше через спеціалізацію на власних системоутворюючих типах, що руйнує будь-яку можливість досягти в інтеракційних системах «суспільної солідарності». Тобто, Н. Луман зазначає, що за таких умов відбувається ідеологізація принципу соціальної солідарності. Це проявляється у виключенні з останнього таких аспектів як обов'язок і дисципліна [7, с. 103].

У суспільстві, на думку Н. Лумана, лунають заклики до солідарності, але відсутні відповідальність і санкції, тобто відсутній захист учасників інтеракції в їх «особливих інших ролях». А тому солідарність за відповідних умов виконує виключно функцію зняття соціальної напруги серед знедолених. «За Нових часів, – пише Н. Луман, – солідарність має тяжіння до відокремлення від сучасного соціального життя, зважаючи на його реалії» [7, с.103]. Соціальна солідарність заідеологізована та, у луманівському трактуванні, позбавлена істинного сенсу інтегрувати суспільство, оскільки диференційовані та розрізнені інтеракційна система і система суспільства.

Підсумовуючи проблематику «соціальної солідарності», ідентифікуючи її риси, Н. Луман вказує на трансформацію явища соціальної солідарності у сучасному соціумі у зв'язку з ускладненням суспільної системи і диференціацією інтеракційної системи та системи суспільства. Автор теорії соціальних систем констатує дефіцит соціальної солідарності сьогодні, її сурогатність, штучність у сучасному йому суспільстві, підкреслюючи її ідеологічний характер, який проявляється у втраті соціальною солідарністю її важливого, специфічного інтеграційного потенціалу [4, с. 119].

Не менш важливий внесок у розробку, розуміння та вивчення «соціальної солідарності» на тлі сучасного суспільного життя робить американський вчений ХХ ст. Пітірім Сорокін. У своїй монографії «Соціологічний етюд про основні форми суспільної поведінки і моралі» він наголошує, що всі соціальні групи як надіндивідуальні одиниці, становлять собою певне організоване «замирене» середовище з єдиними шаблонами поведінки та єдиним розумінням належної, забороненої та рекомендованої взаємодії членів групи.

Продовжуючи цю думку, П.Сорокін зауважує, що у будь-якій соціальній групі є відмінні за поглядами та способом соціального мислення «інакомислячі» (тут потрібно зауважити, що він веде мову про протиправне, злочинне інакомислення), носії альтернативного розуміння належного, забороненого та рекомендованого. Через реалізацію актів, притаманних їм, так званій інакомислячій моралі, народжується внутрішньогруповий конфлікт. Покарання та винагорода, як засоби суспільного впливу, стримують або обмежують внутрішньогрупову боротьбу, підтримуючи тим самим замиреність соціального середовища.

П. Сорокін, з погляду вивчення соціальної солідарності, доходить цікавого висновку про те, що внутрішньогрупова роль покарань та винагород полягає у створенні, збереженні та зміцненні

внутрішньогрупової солідарності, у попередженні та перешкоді її розпаду, подавленні взаємної неприязні та боротьби, у приведенні її антагоністичних елементів до спільної моральної єдності, цілісності, що досягається за допомогою коригуючого впливу санкцій. Отже, П.Сорокін розглядає соціальну солідарність і конфлікт як природні складові соціальної взаємодії, де соціальна солідарність, консенсус, «погана злагода» можливі за умови урегулювання або подавлення соціального конфлікту як на груповому, так і на міжгруповому рівнях [10, с.149].

Крім того, П.Сорокін пов'язує суспільний прогрес та хід світової історії «з розширенням та зміцненням кола соціальної солідарності», коли покарання та винагорода, як зовнішні санкції, виступають засобами встановлення та підтримки солідарності на міжгруповому рівні [10, с. 151]. При цьому науковець зауважує, що у міжгрупових конфліктах більш впливовою буде внутрішньосолідарна група, де всі члени групи «добровільно і злагоджено спрямовані в один бік на досягнення спільних завдань». Згодом, цей дослідник стверджував, що суспільству буде не потрібна зовнішня мотивація у вигляді дії покарання та нагороди для підтримки солідарності [9, с. 53].

Тобто, питання соціальної солідарності П. Сорокін розглядає у контексті проблеми війни та миру, обґрунтовуючи тезу, що солідарність, народжуючись у вузьких колах, розширяє свої кордони до того моменту, доки посередництво не покладе край світовим війнам, які автор розглядав як один з проявів міжгрупових конфліктів. Дані ідеї простежуються в працях наукового керівника П. Сорокіна російського вченого XIX ст. Максима Ковалевського, який, будучи позитивістом та прихильником космополітичної теорії, розглядав зростання соціальної солідарності у суспільстві як основний закон прогресу людства [6, с. 149; 11, с. 166].

Продовжуючи вивчення проблеми соціальної солідарності у своїй двох томній монографії «Система соціології», П. Сорокін дає класифікацію соціальної солідарності, розглядаючи цю проблему в контексті питання простих форм взаємодії індивідів. «Солідарною взаємодією» П. Сорокін називає соціальну взаємодію, у межах якої «одна сторона прагне підштовхнути іншу до таких дій, які прагне здійснити й інша сторона» [8, с. 277]. Зовнішніми проявами соціальної солідарності П.Сорокін вважає «факти взаємодопомоги, кооперації, наслідування. Суспільства та індивіди, які прагнуть до єдиної мети, за власним бажанням, узгоджено діючи та мислячи, з відсутністю насильства, тиску, покарання у взаємовідносинах людей один з одним» [8, с. 279].

Продовжуючи концептуалізацію соціальної солідарності за характером груп, що солідаризуються, П. Сорокін виділяє такі види солідарності: статеву, сімейну, племінну, станову, класову, державну, расову. Також, продовжує він, можна розрізняти солідарність свідому і несвідому, де свідомі солідарність має місце, коли індивіди, які взаємодіють, при цьому усвідомлюють, що їх наміри співпадають. І навпаки, несвідомі солідарність існує за об'єктивно існуючих однакових, але суб'єктивно не усвідомлених намірів. Залежно від кількості взаємодіючих індивідів дослідник виділяє солідарність двох, одного і багатьох, багатьох і багатьох, інакше кажучи, індивідуальну, групову та міжгрупову. Крім того, він пропонує класифікувати солідарну взаємодію за характером потреб у суспільно-економічному процесі, тобто потреб, які спонукали до відповідної взаємодії, а саме – солідарну взаємодію, що виникла на основі потреб втамувати голод, відпочити, захистити свої права тощо [8, с. 260–299].

Посилаючись на Е. Дюркгейма, П. Сорокін полемізує про такі форми солідарності як солідарність, що витікає зі «схожості взаємодіючих індивідів» («механічна солідарність») та солідарність, яка зумовлена «відмінностями індивідів», а саме – відмінностями суспільно-технічних функцій («органічна солідарність»). Підтримуючи погляди Е.Дюркгейма, П. Сорокін вказує на глибоке історичне коріння цих тверджень, що узгоджується з поглядами корифеїв філософії Античності: Аристотеля, Евкліда, Геракліта [8, с. 278–279].

Отже, у процесі вивчення проблеми соціальної солідарності у широкому контексті, П. Сорокін робить акцент на внутрішньо- та міжгруповій взаємодії, де зазначена солідарність є

інтеграційною складовою цієї взаємодії. Артикулюючи, він доводить, що соціальна солідарність є атрибутом суспільного прогресу і розвитку людства.

Окреслюючи широкий контекст вивчення проблеми у сучасному соціумі, соціальна солідарність у науковому сенсі цікавить багатьох науковців сучасності. Зокрема, в історичному сенсі О. Шморгуна, на думку якого вивчення проблеми соціальної солідарності особливого поширення набуває у Франції, де її найвідомішими представниками були Е. Дюркгейм «Про розподіл суспільної праці» (1893), Л. Буржуа «Нарис філософії солідарності» (1902), Ш. Жід і Ш. Ріст «Історія економічних вчень» (1903), Ейхталь «Соціальна солідарність та її нові формули» (1903), Бугле «Солідаризм» (1907), Флеран «Солідарність» (1907). При цьому засновником французької соціологічної школи, безсумнівно, вважається Е. Дюркгейм [14, с. 33–34].

На думку О. Шморгуна, в історичному аспекті центральною, інтегруючою ідеєю французької школи свого часу стала концепція соціальної солідарності та прагнення реалізувати її з ліберальних позицій соціал-реформаторського характеру (ненасильницьке розв'язання класових суперечностей, врахування інтересів найбільш вразливих верств населення, антиклерикальна спрямованість). Зокрема, згадуючи у цьому напрямі Л. Буржуа, О. Шморгун зазначає наступне. Л. Буржуа розробляючи свою теорію «квазі-контакту», розглядає соціальну солідарність як дуалістичну сутність, що складається з двох форм, а саме: природної і фактичної. Природна солідарність ігнорує соціальну справедливість, оскільки людині притаманний ряд «вроджених здібностей»: спадковість, поділ праці, соціальний статус тощо. Завдання справедливості, на думку Л. Буржуа, полягає у тому, щоб розподілити соціальні привілеї між тим, кого доля «нагородила», і кого «скривдила». У такий спосіб була б подолана природна несправедлива солідарність і знайшла б застосування фактична розумна солідарність [1, с. 104–107].

В історико-політичному аспекті, продовжуючи цю думку, французькі солідаристи Ш. Жід і Ш. Ріст під соціальною солідарністю розуміють, по-перше, взаємозалежність усередині соціального цілого, по-друге, чим вищий рівень займає істота у біологічній шкалі, тим сильніша соціальна солідарність об'єднаних у суспільстві індивідів. При цьому соціальна солідарність у Ш. Жіда, Ш. Ріста набуває також часового та просторового виміру. Територіальна спільність спонукає до спільності духовної, обумовлює спільний характер усіх життєвих процесів. Часова солідарність – це солідарність, що «...пов'язує мертвих з живими завдяки спадковості добродетності або пороку». Знаходячись біля витоків побудови концепції соціальної солідарності, ці вчені, здебільшого, також тлумачать поняття соціальної солідарності, виходячи з розуміння людства як органічної соціальної єдності та цілості [1, с. 92–93, 107].

Підсумовуючи викладене, доцільно зазначити, що, здійснивши історико-методологічний огляд підходів до вивчення проблеми соціальної солідарності, ми дійшли таких висновків. Ця проблема не випадково вважається однією з центральних проблем соціологічної науки. Розвиток поняття «соціальна солідарність» бере свій початок у позитивістській концепції Огюста Конта, хоча сама ідея солідарності може бути датована ще часами Античності. Певні аспекти соціальної солідарності висвітлюються філософами давнини: Аристотелем, Евклідом, Гераклітом. Категорія «солідарності» різною мірою наукової розробленості представлена у межах соціологічної традиції у позитивістських та структурно-функціональних концепціях О. Конта, Г. Спенсера, Е. Дюркгейма, Т. Парсонса та ін., конфліктологічній парадигмі (К. Марксом, Л. Козером та ін.), біхевіористській та сучасній інтеракціоністській парадигмах (П. Сорокіним), комунікативних-системологічних теоріях (Л. фон Берталанфі, Н. Луманом та ін.), оскільки сам принцип солідарності є центральним і у певному сенсі атрибутивним стосовно суспільного функціонування та суспільного розвитку. Спільним моментом стосовно соціологічних традицій в історико-методологічному аспекті є те, що соціальна солідарність є інтегративною складовою суспільства, яка сприяє згуртованості, узгодженості, соціальному порядку, моральності і цілісності, єдності суспільства. У цьому сенсі «соціальну солідарність» і сьогоднішні, на нашу думку, доцільно розглядати як етичний принцип спільної життєдіяльності за умов сучасного соціуму із складною

внутрішньою будовою, класово-стратифікаційним поділом та поглибленою внутрішньою соціальною диференціацією.

Література

1. Данилів В.Ю. Солідарність і солідаризм. – К.: Видавничий Дім «KM Academia», 2000. – 152 с.
2. Дюргейм Э. О разделении общественного труда. – М.: Канон, 1996. – 432 с.
3. Козер Льюис. Функции социального конфликта. – М.: Идея-Пресс: Дом интеллектуальной кн., 2000. – 205 с.
4. Козлова Т.З. Проблема солидарности в трех социологических традициях // Социологические исследования. – 1997. – №5. – С.116-119.
5. Крижанівська О.П. Теоретичні витоки соціальної роботи в соціології Е.Дюркгейма // Соціальна робота і сучасність: теорія та практика: тези доповідей учасників III Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Політехніка, 2004. – С. 121-123.
6. Кукушкина Е.И. Русская социология XIX – начала XX века. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1993. – 183 с.
7. Луман Н. Общество, интеракция, социальная солидарность // Человек. – 1996. – №3. – С. 100–107.
8. Сорокин П.А. Система социологии. Т.1. Социальная аналитика: Учение о строении простейшего (родового) социального явления. – М.: Наука, 1993. – 447 с.
9. Сорокин П.А. Система социологии. Т.2. Социальная аналитика: Учение о строении сложных социальных агрегатов. – М.: Наука, 1993. – 688 с.
10. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество. – М.: Политиздат, 1992. – 543 с.
11. Соціологія: терміни, поняття, персоналії: Навч. слов.-довід. / За заг. ред. В.М.Пічі. – К.: Каравела, Львів: «Новий світ – 2000», 2002. – 480 с.
12. Труевцева С.С. Трактовка консенсуса у О.Конта // Социологические исследования. – 1994. – №11. – С. 139–141.
13. Тьоніс Ф. Спільнота та суспільство. – К.: ДУХ І ЛІТЕРА, 2005. – 262 с.
14. Шморгун О. Інтелектуальні корені українського солідаризму // Перехід IV. – 2002. – №9. – С. 33–36.



Економіка. Проблеми економічного становлення

Анісімова Л.А.,

*канд. фіз.-мат. наук, доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Аланова Н.В.,

*студентка магістратури II року навчання економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Загальне управління якістю – ефективний спосіб управління бізнесом

В статье исследуются базовые преимущества современной концепции управления организацией на принципах постоянного усовершенствования деятельности – концепции общего управления качеством. Сформулированы пропозиции к органам государственной власти относительно содействия внедрению такого подхода в деятельность организаций.

The given article studies the main advantages of Total Quality Management – a modern enterprise management approach, which is based on the principle of permanent activity improvement. There have been given some proposals for the government concerning the ways of implementing the mentioned above approach into enterprises' activities.

Ключові слова: управління якістю, загальне управління якістю, удосконалення діяльності, управління організацією.

За сучасних умов зростання виробництва та диференціації продукції, посилення конкурентної боротьби на ринках товарів і послуг, інтенсифікації торгівлі у національному та міжнародному масштабах провідні підприємства різних галузей економіки, а також державні установи, заклади освіти й охорони здоров'я вдаються до активних пошуків та впровадження найбільш прогресивних підходів до управління своєю діяльністю. Реалії сучасної економіки спонукають підприємства застосовувати більш ефективні концепції управління організацією, які б дали можливість продуктивно використовувати наявні матеріальні та людські ресурси, чітко структурувати й координувати здійснення різноманітних процесів функціонування організації, адекватно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі та забезпечувати орієнтацію на безперервне вдосконалення організації з метою найповнішого задоволення споживача. Сьогодні інтерес полягає не лише у забезпеченні відповідності продукції чи послуг підприємства вимогам певних стандартів, побудові та сертифікації системи управління якістю відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO 9000, а й у забезпеченні переваги над конкурентами завдяки досягненню ор-ганізацією вищого рівня досконалості. Однією з провідних концепцій управління є відома у світі концепція загального управління якістю, TQM (Total Quality Management), яка увібрала в себе передовий досвід управління компанією.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі проблеми щодо вдосконалення діяльності підприємства на базі концепції загального управління якістю вже достатньо висвітлені.

Найбільш відомими є праці Р. Бичківського, А. Глічева, П. Калити, В. Огвоздіна, В. Окрепілова, М. Шаповала [1; 2; 6–8; 11]. Кілька публікацій О. Глудкіна, І. Каблашової, В. Лапідуса, К. Рамперсада, О. Шубенкової [3; 5; 9; 12] присвячені питанню загального управління якістю. Це вказує на зростаючий інтерес до цієї проблематики як у зарубіжних наукових колах, так і у вітчизняній науці, що пов'язано з практичною цінністю та перспективністю даного підходу до управління.

Метою цієї статті є висвітлення теоретичних засад концепції загального управління якістю та визначення можливих напрямів використання концепції загального управління якістю вітчизняними компаніями.

У сучасному бізнесі конкурентоспроможність компанії багато у чому залежить від якості менеджменту організації. Розвиток міжнародної торгівлі та споріднених їй видів діяльності, жорстка конкурентна боротьба на внутрішньому й зовнішньому ринках та інші умови спонукають підприємства до пошуку нових, ефективніших підходів до управління організацією. Сьогодні арсенал інструментів вдосконалення бізнесу досить великий і продовжує поповнюватися новими підходами: стандарти ISO серії 9000, збалансована система показників (Balanced Scorecard), структурування функцій якості (Quality Function Deployment), аналіз характеру і наслідків відмов (Failure Mode and Effect Analysis), бенчмаркінг та ін. Переважна більшість пропонованих підходів засновані на принципах загального управління якістю.

Загальне управління якістю є прогресивним підходом до управління організацією, який об'єднує основні існуючі методи управління та технічні засоби у науково обґрунтовану систему, метою якої є постійне поліпшення виробничої діяльності та результатів цієї діяльності. Концепція TQM охоплює всі структури підприємства й види виробничої діяльності і спрямована на використання матеріальних (технічних) та людських ресурсів для найбільш ефективного задоволення потреб споживачів, суспільства та співробітників підприємства. Концепція TQM може бути використана в організації будь-якого профілю діяльності і, як вказує міжнародний досвід, сприяє підвищенню якості результатів трудової діяльності й покращенню фінансових показників.

У загальному розумінні TQM – це підхід до управління організацією, спрямований на якість, що утворюється на участі всіх її членів (персоналу у всіх підрозділах і на всіх рівнях організаційної структури). Він також спрямовується на досягнення як довгострокового успіху шляхом задоволення вимог споживача, так і на вигоди для членів організації та суспільства шляхом загального цілеспрямованого й добре скоординованого застосування систем і методів управління якістю в усіх сферах діяльності – від досліджень до післяпродажного обслуговування – за раціонального використання технічних можливостей [3; 6; 9; 10].

Метою TQM є досягнення довгострокового успіху шляхом максимального задоволення запитів усіх груп, зацікавлених у діяльності компанії – споживачів, власників, працівників, постачальників. А за сучасних умов до «зацікавлених сторін» відносять і конкурентів. Завданнями TQM є постійне поліпшення якості шляхом регулярного аналізу результатів та коригування діяльності, повна відсутність дефектів та невиробничих витрат, виконання наміченого точно у термін [10].

Сформульовані завдання TQM є напрямами розвитку, а не кінцевим результатом. Це пов'язане з тим, що, з одного боку, потреби споживачів, суспільства і співробітників постійно змінюються, їх необхідно регулярно відслідковувати, прогнозувати і задовольняти з деяким випередженням у часі; з іншого боку, технічні умови і технології, що змінюються, припускають постійну зміну методів контролю і забезпечення якості, організаційних механізмів і управлінських методик. Такий підхід називається спеціальним терміном «постійне поліпшення якості».

Незважаючи на те, що на сучасному етапі розвитку TQM єдине тлумачення концепції відсутнє, оскільки воно залежить від особливостей країн, що її використовують, 12 фундаментальних принципів, на яких базується TQM, визнаються всіма спеціалістами незалежно від того, де концепція використовується. До них належать такі [11]:

1. Орієнтація діяльності організації на споживачів, від задоволення вимог яких залежить її успіх у ринковій економіці.
2. Погляд на виробничі відносини між працівниками як на відносини споживача з постачальником.
3. Безперервне удосконалення виробництва і діяльності у сфері якості.
4. Комплексне і системне вирішення завдань забезпечення якості на всіх стадіях її життєвого циклу.
5. Перенесення головних зусиль у сфері якості в бік людських ресурсів (акцент на ставлення працівників до справи, на культуру виробництва, на стиль керівництва).
6. Участь усього без винятку персоналу у вирішенні проблем якості (якість – справа кожного).
7. Безперервне підвищення компетентності працівників організації.
8. Концентрація уваги не на виявленні, а на попередженні невідповідностей.
9. Ставлення до забезпечення якості як до безперервного процесу, коли якість об'єкта на кінцевому етапі є наслідком досягнення якості на всіх попередніх етапах.
10. Оптимізація співвідношення в тріаді «якість – витрати – час».
11. Забезпечення достовірності даних про якість за рахунок використання статистичних методів.
12. Безперервне поліпшення якості.

Ці принципи визначають ідейний зміст філософії загального управління якістю, яка виставляє якість як основний критерій оцінювання роботи організації, трактує якість у її широкому економічному та соціально-психологічному розумінні, руйнує тезу про немінучість суперечностей між виробником і споживачем.

У найбільш загальному вигляді складовими TQM є [4; 8]:

- контроль у процесі розробки нової продукції;
- оцінка якості дослідного зразка, планування якості продукції та виробничого процесу, контроль, оцінку та планування якості матеріалу, що постачається;
- вхідний контроль матеріалів та контроль готової продукції;
- оцінка якості продукції, виробничого процесу;
- використання інформації про якість продукції;
- гарантійне обслуговування та координація робіт у сфері якості;
- спільна робота щодо якості з постачальниками;
- використання циклу PDCA («plan – do – check – action»);
- управління людським фактором шляхом створення атмосфери задоволеності, зацікавленої участі, добробуту та процвітання на фірмі, фірмах-постачальниках, у збутових та обслуговуючих організаціях, у акціонерів та споживачів;
- робота у сфері якості за методом міжфункціонального управління (cross-function management);
- вироблення політики у сфері якості (узгодження політики у сфері якості із загальною стратегією економічної діяльності, привнесення цілей якості у всі аспекти адміністративної, господарської та економічної діяльності, вживання заходів, що забезпечують розуміння на фірмі політики у сфері якості);
- участь службовців у фінансовій діяльності (у прибутку, акціонерному капіталі), виховування свідомого ставлення до якості, почуття партнерства, вдосконалення соціальної атмосфери та інформованість службовців.

Аналіз тенденцій розвитку організації робіт з управління якістю в Японії дозволяє додатково включити у наведений вище перелік – розповсюдження системи управління і на постачальників сировини, матеріалів та комплектуючих.

Слід зазначити, що для прискорення руху до загального управління якістю підприємство повинно брати участь у національних та регіональних конкурсах на премію у сфері якості, проводити самооцінку і на основі її результатів удосконалювати систему менеджменту якості. Для самооцінювання підприємств використовуються різні моделі TQM, які часто називають моделями

ділової досконалості. Ці моделі покладено в основу національних конкурсів з якості, що виконують функцію стимулювання до досягнення лідерства на ринку через засвоєння й реалізацію концепції TQM. Діагностична роль моделей досконалості полягає у виявленні слабких місць у діяльності компанії з метою поліпшення її функціонування.

Для практичного запровадження нового для України підходу, заснованого на принципах TQM, який є складним щодо опанування і впровадження, але водночас і прогресивним, доцільно забезпечити активне сприяння з боку держави перш за все:

- створенню ефективних механізмів заохочення підприємств і організацій до вдосконалення;
- створенню вітчизняної розгалуженої інфраструктури з надання українським підприємствам і організаціям комплексу високопрофесійних послуг щодо постійного вдосконалення на прикладі кращої світової і вітчизняної практики господарювання;
- широкомасштабному застосуванню на користь вітчизняних підприємств міжнародних повноважень українських професійних організацій у сфері якості та досконалості (наприклад, повноважень Української Асоціації якості);
- розвитку національної системи оцінювання, визнання та стимулювання ділової досконалості підприємств на засадах Європейської моделі досконалості (Моделі досконалості EFQM);
- узагальненню та розповсюдженню досвіду кращих вітчизняних підприємств, насамперед таких, що досягли професійного європейського визнання;
- розвитку загальнонаціонального руху за якість та досконалість;
- розширенню співпраці з визнаними міжнародними організаціями з питань якості і перш за все з найвпливовішими серед них – Європейською організацією з якості (EOQ) та Європейським фондом управління якістю (EFQM).

Необхідно також забезпечити підготовку нових спеціалістів з управління якістю, які провадитимуть менеджмент якості діяльності підприємств на базі концепції загального управління якістю; перепідготовку кадрів з управління якістю з урахуванням вимог сьогодення.

Проте, враховуючи перспективність проблем та завдань у сфері якості й досконалості, треба чітко визначити та розмежувати функції і повноваження державних установ і професійних громадських організацій, які займаються питаннями якості. Держава має сконцентрувати зусилля на технічному регулюванні в галузі якості, а у сфері менеджменту якості та досконалості підприємств її втручання має обмежитися лише створенням належних умов (правових, економічних, організаційних та ін.), стимулювання науково-технічної громадськості і виробників до постійного вдосконалення та покращення перерахованими вище способами.

Для проведення діалогу та співпраці між державним і приватним сектором, а також з професійними громадськими організаціями з питань стандартизації, сертифікації, якості, досконалості, конкурентоспроможності необхідно створювати Національні ради з питань якості та конкурентоспроможності. До складу таких рад слід запрошувати керівників державних установ, провідних фахівців від професійних організацій з питань якості та керівників підприємств, які вже сьогодні досягли європейського визнання.

Сьогодні лише такий підхід може стати передумовою досягнення стійкої довготривалої конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і всієї вітчизняної економіки і водночас рушійною силою для соціально-економічного зростання нашої держави.

Загальне управління якістю є процесом перетворення організації, спрямованим на якість і заснованим на ідеї безперервного поліпшення усього, що відбувається в ній. Крім того, це сукупність основних принципів з постійного удосконалення організації. TQM мобілізує співробітників компанії на задоволення запитів споживачів, що вимагає повсякденної участі кожного у систематичному підвищенні якості. Ця програма торкається будь-якої людини і будь-якої групи людей в організації. TQM означає постійне підвищення ефективності на всіх рівнях і у

всіх сферах діяльності шляхом створення умов для безперервного поліпшення на основі командної роботи, зміцнення довіри і послідовного, систематичного вивчення робочого процесу, застосування кількісних методів аналізу й інших аналітичних методик, а також нагромадження знань і досвіду в сфері удосконалення процесів.

Таким чином, TQM — це комплексний метод поступового і систематичного поліпшення всіх аспектів діяльності організації, що вимагає напруженої роботи, дисципліни, інтенсивного навчання і послідовного використання визначених інструментів і ресурсів.

Той факт, що ідеї загального управління якістю закладено в основу міжнародних стандартів ISO 9000:2000, для забезпечення функціонування ефективних систем менеджменту якості на будь-яких підприємствах, підтверджує саме життєздатність цієї концепції, її актуальність і перспективність за сучасних умов функціонування. Досвід успішного впровадження ідей TQM у практику діяльності світових лідерів у різних галузях промисловості – іще одне підтвердження того, що концепція та принципи TQM розвиваються як реакція на нові реалії ринкової економіки.

Сьогодні закладаються основи для наступного етапу розвитку концепції загального управління якістю на підприємствах України, який характеризуватиметься переходом від самооцінювання підприємств на відповідність зовнішнім моделям TQM до створення власних – внутрішніх моделей загального менеджменту організації, які базуватимуться на принципах TQM.

Література

1. Бичківський Р. Метрологія, стандартизація, управління якістю та сертифікація. – Львів: ДУ «Львівська політехніка», 2004. – 559 с.
2. Гличев А.В. Основы управления качеством продукции. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2001. – 425 с.
3. Глудкин О.П., Гуров А.И., Зорин Ю.В. Всеобщее управление качеством. – М.: Горячая линия – Телеком, 2001. – 610с.
4. Жадан А.В., Силаев В.И. Совершенствование механизма управления качеством в современных условиях // Менеджер. – 2000. – № 3. – С. 75–80.
5. Каблашова И.В. Всеобщий менеджмент качества (TQM). Перспективы, проблемы, решения. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. – 153 с.
6. Калита П.Я., Сарнавская Т.И. Система всеобщего управления качеством (TQM). – Киев: УАК, МЦК «ПРИРОСТ», 1997. – 38 с.
7. Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики. – М.: Дело и сервис, 2002. – 160 с.
8. Окрепилов В.В. Управление качеством. – СПб.: ОАО «Из-во «Наука», 2000. – 296 с.
9. Рамперсад Хьюберт К. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 256 с.
10. Фомичев С.К., Старостина А.А., Скрыбина Н.И. Основы управления качеством: Учеб. пособ. – Киев: МАУП, 2000. – 196 с.
11. Шаповал М.І. Менеджмент якості: Підруч. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 475 с.
12. Шубенкова Е.В. Тотальное управление качеством.: Учеб. пособ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 547 с.

Барзилович О.М.,

доцент видавничо-поліграфічного інституту НТУУ «КПІ»

Григорова З.В.,

канд. екон. наук, доцент видавничо-поліграфічного інституту НТУУ «КПІ»

Взаємодія етапів життєвого циклу організації, ринків і товарів та її вплив на результативність діяльності підприємств

В статті на основі аналізу теорій життєвого циклу товару, ринку і організації досліджується вплив їх накладення на результати діяльності підприємств.

Basing on the analysis of the theories on life cycle of commodity, market and organization, the authors of the article study the influence of their superposition on the results of enterprises' activity.

Ключові слова: товар, ринок, організація, життєвий цикл, етапи життєвого циклу, резонанс, результативність.

Підприємства, крім неприбуткових організацій, створюються з метою одержання прибутку, але за реальних умов господарювання його обсяг часто виявляється нижче за очікуваний рівень, а підприємницькі проекти не досягають визначеної мети. Згідно зі статистичними даними, понад 40 % вітчизняних промислових підприємств зазнають збитків, окремі суб'єкти господарювання припиняють своє існування через банкрутство. Така ситуація, поряд з іншими факторами зовнішнього і внутрішнього середовища організації, частково пов'язана з тим, що при вивченні кон'юнктури ринку не завжди належна увага приділяється дослідженню етапів життєвого циклу ринку, товару і самого підприємства та їх взаємозв'язку.

В економічній літературі детально висвітлені основні етапи життєвого циклу товарів та окремих організацій. Проте, варто відзначити, що теоретичні аспекти їх взаємодії розкриті недостатньо і потребують проведення додаткових досліджень.

Основною метою статті є визначення впливу накладання етапів життєвого циклу товару, організації та ринку на зміну результативності діяльності підприємств.

За умов ринку підприємствам надане право самостійно визначати асортимент товарів та обсяги їх виробництва. Товар має граничні можливості, які обмежують його подальше існування на ринку у первинному вигляді, тобто він має свій життєвий цикл. Життєвий цикл товару можна уявити у вигляді проміжку часу, на якому можна виділити чотири етапи: впровадження, зростання, зрілість (насиченість), спад (рис. 1). Етап розробки не є етапом життєвого циклу, адже товар може не вийти на ринок. Але на цьому етапі закладаються основи комерційного успіху товару. Стратегія цього етапу відома під назвою «Інновація», а сам етап разом з життєвим циклом товару становить життєвий цикл нововведення.

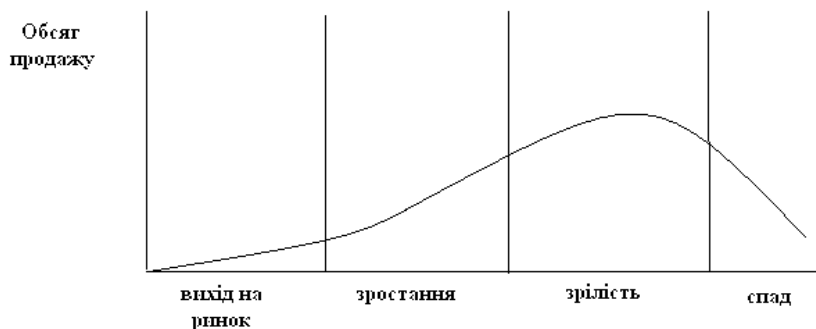


Рис. 1. Класична модель життєвого циклу [1]

Період появи товару на ринку є першим етапом його життєвого циклу. На етапі впровадження кількість покупців незначна і збут на новий товар зростає повільно. Прибуток або відсутній, або ледь покриває витрати, пов'язані з впровадженням. Витрати на маркетинг значні, оскільки необхідно проінформувати потенційних покупців про появу нового товару.

Якщо товар визнають споживачі, він переходить на етап зростання. Прибутки та обсяги продажу товару на цьому етапі зростають. Обсяги реалізації збільшуються як за рахунок продажів кінцевим споживачам, так і за рахунок посередників. З'являються нові конкуренти, які вдосконалюють або модифікують товар. Знижується вартість виробництва одиниці продукції. Ціни також дещо знижуються. Витрати на стимулювання залишаються досить значними, але спрямовуються не стільки на інформування споживачів, скільки на конкурентну боротьбу.

Етап зрілості, як правило, значно триваліший за попередні. Зростання кількості виробників та модифікацій товару уповільнюють ріст обсягів продажу. Ще однією причиною сповільнення темпів зростання обсягів реалізації товару є те, що більшість покупців товар вже придбали. Перенасиченість ринку загострює конкуренцію. Ціни на товар знижуються, що є ефективніше за рекламу. Збільшуються витрати на стимулювання збуту та наукові розробки. Прибуток залишається незмінним або починає зменшуватися. Зниження темпів зростання обсягу продажу на стадії зрілості призводить до появи надлишкових виробничих потужностей. Слабкі конкуренти вибувають з ринку.

Незважаючи на всі зусилля, обсяги продажу і прибутків починають суттєво знижуватись. Вони можуть знижуватися повільно чи швидко, можуть впасти до нуля або стабілізуватися на низькому рівні на досить довгий період часу. Це етап падіння, на якому більшість товарів виводять з ринку. Якщо товар залишають, то прагнуть зменшити пропозицію. Припиняють продаж на несуттєвих сегментах, ліквідують канали обмеженої реалізації, скорочують маркетингові витрати і за рахунок цього знижують ціни. Підтримка товару на етапі падіння призводить до збільшення поточних витрат, пов'язаних з частими перерахунками цін, інвентаризацією товарних запасів, з неефективним використанням робочого часу керівництва та торгового персоналу. Найбільші витрати, пов'язані з продовженням виробництва застарілих товарів, можуть виникнути у перспективі. Підтримка слабких товарів не стимулює інновації, послаблює конкурентні позиції.

Поняття життєвого циклу товару коректне як до товарних груп, видів та підвидів товарів, так і до окремих товарних марок. Товари відрізняються часом проходження окремих етапів, обсягами продажу на етапах, швидкістю зміни етапів. Для типового товару найкоротшою є стадія впровадження, а найдовшою – стадія спаду. Класичний життєвий цикл витримується не завжди. Майже неможливо наперед передбачити точний характер та терміни життєвого циклу конкретного товару. У товарів, для яких характерне швидке збільшення обсягів продажу, стадія впровадження практично відсутня. Іноді товари переходять із стадії впровадження безпосередньо на стадію зрілості чи з стадії зрілості на повторну стадію зростання.

Поряд з життєвим циклом товару існує життєвий цикл його експлуатації. Це час з моменту реалізації до повної втрати споживацьких якостей. Життєвий цикл експлуатації товару визначає терміни випуску запасних частин та комплектуючих, сервісну політику.

Теорію життєвого циклу можна екстраполювати і використовувати при вивченні розвитку окремих ринків. Ринок також має свій життєвий цикл, який залежить від життєвого циклу товарів та підприємств, що забезпечують їх виробництво.

Існування ринку передбачає наявність товару та попиту на нього. З цієї точки зору, життєвий цикл товару визначає існування попиту та можливість підприємства його задовольнити. Отже, етапи життєвого циклу ринку можна вважати подібними до етапів життєвого циклу товару. Подібні погляди притаманні більшості авторів, які взагалі ототожнюють поняття ринку і товару.

На етапі зародження на ринку представлена незначна кількість товару, попит на який не сформований. На етапі зростання відбувається збільшення як попиту, так і пропозиції. На етапі зрілості ринок насичений товарною пропозицією, попит на товари зазнає незначних коливань. На етапі спаду попит зменшується, що змушує виробників скорочувати обсяг пропозиції і шукати нові ринки.

Концепцію життєвого циклу можна використати і при дослідженні діяльності організацій. Життєвий цикл підприємства – це період з моменту реєстрації суб'єкта господарської діяльності як юридичної особи, до моменту ліквідації. На кривій життєвого циклу підприємств умовно можна виділити такі етапи: виходу підприємства на ринок, зростання, зрілості, спаду.

На першому етапі відбувається реєстрація підприємства, формування його активів, поступове входження на ринок, економічне становлення підприємства. Основним стратегічним завданням підприємства на даному етапі є пошук і заняття своєї ніші на ринку.

Основною метою підприємства на етапі зростання є зміцнення позицій на ринку. На цьому етапі обсяги виробництва та реалізації продукції підприємства збільшуються, підприємство набуває визнання на ринку.

На етапі стабілізації (зрілості) обсяги виробництва та реалізації стабілізуються і зазнають незначних коливань. На цьому етапі основним завданням підприємства є утримання досягнутих позицій, забезпечення розширення діяльності.

Якщо протягом своєї діяльності підприємство не приділяє належної уваги модернізації продукції та ресурсів, то через невідповідність вимогам ринку може відбутися скорочення попиту на його продукцію. Така ситуація притаманна етапу спаду. На цьому етапі зусилля підприємства спрямовані на забезпечення стабільності і виживання.

Якщо ж підприємство, життєвий цикл якого знаходиться на етапі спаду внаслідок диверсифікації виходить на новий для нього ринок, який наразі знаходиться на стадії розвитку, то підприємство може перейти на нову криву життєвого циклу на етап зростання і таким чином уникне кризи.

Тривалість життєвого циклу підприємств для різних галузей економіки буде різною, проте, етапи життєвого циклу однакові для всіх підприємств.

Життєвий цикл товарів, підприємств та ринку можуть знаходитися на різних етапах, співвідношення між якими суттєво впливає на результати діяльності суб'єктів господарювання.

Якщо товар, підприємство і ринок знаходяться на етапі зростання, то хвилі накладаючись, можуть входити в резонанс і підсилювати економічний ефект діяльності підприємства. І навпаки, знаходження хвиль життєвого циклу у протифазі може спричинити зниження очікуваної або можливої результативності (табл. 1). Особливо актуальним даний підхід є для однопродуктових підприємств.

Перший варіант накладання етапів життєвих циклів відповідає ситуації, коли організація на етапі розвитку здійснює випуск товару на стадії зростання, і функціонує на ринку, що також збільшується. В даній ситуації організація може досягти значно вищих економічних результатів, ніж передбачалося. Другий варіант, який характеризується співпадінням стадій зрілості, може

привести до затяжної стагнації підприємства, а, з іншого боку, затримати його перехід до етапу спаду. Накладання стадій спаду може пришвидшити темпи розвитку кризових явищ на підприємстві та прискорити процес його руйнації.

Таблиця 1

Вплив етапів життєвого циклу на результати діяльності підприємства

Ринок	Етап життєвого циклу								
	Р↑	Зр→	Сп↓	Сп↓	Зр→	Сп↓	Р↑	Р↑	Зр→
Товар	Р↑	Зр→	Сп↓	Сп↓	Зр→	Сп↓	Р↑	Р↑	Зр→
Підприємство	Р↑	Зр→	Сп↓	Р↑	Р↑	Зр→	Зр→	Сп↓	Сп↓
	Виникнення резонансу			Зміна очікуваної результативності			Зміна можливої результативності		

Умовні позначення:

- Р↑ – етап зростання
- Зр→ – етап зрілості
- Сп↓ – етап спаду

Інші варіанти накладання етапів життєвих циклів не призводять до виникнення явища резонансу. Підприємство, що знаходиться на стадії зростання, виходить на товарний ринок, який знаходиться у фазі зрілості або спаду, може не досягти первісно очікуваних при його створенні результатів. Те саме стосується і підприємств, що перебувають на етапі зрілості. Їх вихід на ринок з товаром, який знаходиться на завершальній стадії життєвого циклу – етапі спаду, може також викликати зниження очікуваної результативності.

Підприємство, що знаходиться на етапі зрілості або спаду і функціонує на ринку, який наразі розвивається, може уповільнити темпи зниження фінансово-економічних результатів, одержати можливість для збільшення обсягів виробництва і реалізації товарів та переходу на етап зростання. Вихід підприємства, що перебуває на етапі спаду на зрілий ринок може також уповільнити темпи зменшення результативності діяльності суб'єкта господарювання.

Варіативність накладання етапів життєвих циклів ринку, підприємства, товару значною мірою ускладнює визначення їх впливу на результати діяльності суб'єктів підприємницької діяльності. Концепція життєвого циклу дає можливість визначити динаміку обсягів продажу та прибутків, планувати рішення щодо виробництва і продажу у максимальній відповідності до ринкової поведінки товару. Таким чином, при розробці стратегії розвитку, підприємствам необхідно враховувати етапи власного життєвого циклу, життєвого циклу товару, ринку та їх взаємовідношення.

Література

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг. Загальний курс. 5-е вид. / Пер. з англ.: Навч. посіб. – К.: Видавничий дім «Вільямс», 2001. – 608 с.
2. Гаркавенко С. С. Маркетинг: Підруч. – К.: Лібра, 2002. 712 с.
3. Градов А. П., Кузин Б. И. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. – С.-Петербург: Специальная литература, 1996. – 510 с.
4. Попов Р. А. Антикризисное управление: Учеб. – М.: Высшая школа, 2005. – 429 с.
5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2001. – 580 с.

Бойко М.Г.,
канд. екон. наук, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету
Гопкало Л.М.,
ст. викл. кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету

Моделі розвитку туризму в Україні та Польщі

В статті розглядаються особливості розвитку туризму в Україні та Польщі, при цьому аналіз направлено на моделювання впливу факторів макросередовища на розвиток туризму, особливості розвитку соціального та сільського туризму, визначення напрямлення конвергенції моделей розвитку туризму. По результатам дослідження запропоновано умови, необхідні для активізації процесу конвергенції.

Some peculiarities of tourism development both in Ukraine and Poland are considered in the present article. The principle analysis is summoned to forecast possible influence of macro environment factors on the tourism development, peculiarities of social and rural tourism development and determination of convergence direction of tourism development models. Basing on the obtained results the authors of the article offer some conditions enabling to brisk up the convergence process.

Ключові слова. Туризм, моделі розвитку туризму, імплементація моделей туризму, конвергенція моделей туризму.

Сучасна індустрія туризму – одна з прибуткових і динамічних галузей світового господарства. Міжнародна практика вказує на те, що темпи її розвитку майже вдвічі перевершують темпи розвитку інших галузей світового господарства, суттєва частка туризму в міжнародній торгівлі перетворила його на важливий показник світового розвитку. Законом України «Про туризм» визначається туристична галузь як одна з пріоритетних галузей національної економіки й культури, що обумовлює розуміння туризму як суспільно значущого соціально-економічного феномену і актуалізується проблема вивчення успішного досвіду країн, в яких ця сфера активно розвивається і є однією з основних експортних статей економіки.

Використання позитивних надбань сприятиме адаптації вітчизняної туристичної сфери до європейських стандартів, включенню її до світових туристичних потоків, а також забезпечить орієнтацію державної політики на комплексний розвиток регіонів і туристичних центрів. У зв'язку з цим аналіз проблем розвитку туризму набуває усе більшої гостроти й актуальності і є предметом наукових досліджень І. Зоріна, В. Липчука, В.Квартального, М. Кабушкіна, Т. Ткаченко, І. Школи, Л. Шульгіної, В. Чужикова, В. Цибуха та ін. Водночас важливим аспектом при формуванні національної моделі розвитку туризму є вивчення світового досвіду країн, в яких політика щодо туризму є успішною і спрямована на забезпечення високого рівня конкурентоспроможності національного туристичного продукту. З цих позицій для активізації розвитку туризму України цінним є вивчення досвіду Польщі з метою імплементації моделей туризму цієї країни у реалії вітчизняного бізнесу, що обумовлює **актуальність** цієї наукової статті.

Вибір альтернативних моделей розвитку туризму може відбуватися лише у руслі визначення того, що і як регулювати, і на вирішення яких пріоритетних завдань необхідно спрямувати зусилля. В цьому контексті первинним є визначення сутності поняття «**модель туризму**». Теоретичні пошуки щодо його змістовного наповнення дають підстави стверджувати, що науковці здебільшого прагнуть охарактеризувати соціально-економічні та політико-правові процеси, що відбуваються у цій сфері, виявити специфіку та особливості, які відрізняють національний туризм від туризму інших країн. Проте нами не виявлені наукові доробки, де б містилась конкретна характеристика цього поняття. Найчастіше «модель туризму» – це узагальнення економічних показників його розвитку, географічне ранжирування країни та її дестинацій. Безумовно, це важливий аспект дослідження, оскільки кількісні індикатори дозволяють визначити ступінь

розвитку туризму, інвестиційну привабливість окремої дестинації. Вони є основою для розвитку міжнародної співпраці та залучення вітчизняних туристичних підприємств до програм туристичних маршрутів. Тому, на підставі викладеного вище, **«модель туризму»** доцільно визначати з двох взаємопов'язаних позицій. **По-перше**, це – спрощена схема сприйняття явищ і процесів, що дозволяє здійснювати моніторинг руху турпродуктів за всіма складовими інфраструктури туризму (галузями, сферами) та виявляти фактори, що впливають на його розвиток. **По-друге**, це структура, яка забезпечує залучення в економічний процес всіх структурних елементів туризму.

Результати аналізу розвитку ринку туристичних послуг України та Польщі вказують на їх постійні зміни, причому зміни у законодавстві та економічні обумовлені впливом зростання технологічних, соціокультурних та екологічних перетворень. З огляду на взаємозв'язок процесу формування моделей туризму з дією впливу факторів макросередовища, передумовою визначення напрямів конвергенції моделей туризму досліджуваних країн є аналіз критичних сфер¹ щодо його розвитку. З метою визначення впливу факторів макросередовища застосовано один із методів стратегічного аналізу – моделювання сценаріїв розвитку подій стану макросередовища в Україні та Польщі. Методично дослідження базувалося на формулюванні кількох припущень (оптимістичного, песимістичного і найбільш очікуваного сценаріїв розвитку подій макросередовища за п'ятибальною шкалою) щодо інтенсивності впливу факторів на туризм. За результатами дослідження узагальнено ступінь впливу проаналізованих факторів та встановлено, що критичними сферами зовнішнього середовища для розвитку туризму України є економічна, технологічна та соціокультурна, тому що розбіжність між сценаріями в них є найбільшою. Для розвитку туризму в Польщі несприятливою є сфера, яку формують політико-правові фактори. Отримані результати узагальнені на спайдер-діаграмі (рис. 1). Візуалізація дозволяє дійти висновку про стійкість моделей розвитку².

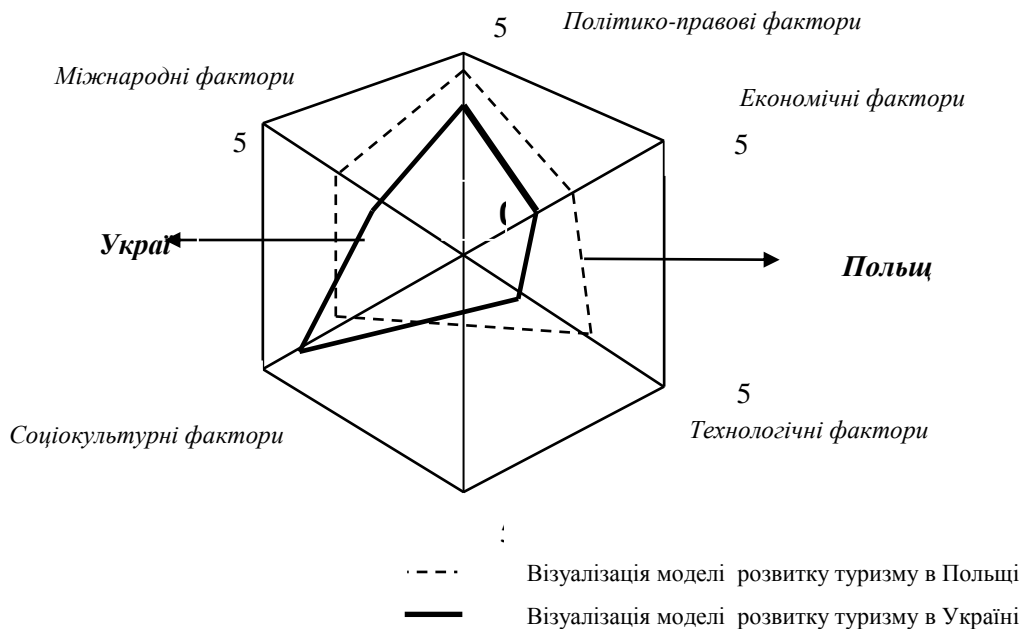


Рис. 1. Візуалізація моделей розвитку туризму в Україні та Польщі (за п'ятибальною шкалою)

¹ Під критичними (найбільш несприятливими) сферами розуміємо такі, для яких характерна найбільша розбіжність між оптимістичним і песимістичним сценаріями розвитку подій у макросередовищі

² Модель розвитку є стійкою, якщо всі сторони моделі рівнобедрені.

Зокрема, в Україні економічні, політико-правові та соціокультурні фактори не обумовлюють формування належних умов щодо довгострокового розвитку туризму, і їх доцільно інтерпретувати як прояв обмежуючих факторів. В Україні, на відміну від Польщі, відсутні масштабні інвестиції з огляду на відсутність ефективного механізму сприяння вкладенню коштів у розбудову туристичної інфраструктури, високий рівень податків, ускладненість та забюрократизованість процедури погодження інвестиційних проектів. Стримуючими факторами також є недостатня ємність платоспроможного внутрішнього попиту, незначні порівняно з Польщею обсяги в'їзного туризму. Незважаючи на високий туристичний потенціал України, реальна частка територій рекреаційного призначення залишається дуже малою. Через невирішеність цієї проблеми гальмується як подальше планування створення нових туристичних зон, так і можливість залучення комплексних масштабних інвестицій. У цьому контексті зазначимо, що незважаючи на те, що Польща стала рівноправним членом ЄС з 01.05.2004 р., з метою залучення реальних інвестицій у сферу туризму в 1980 р. підписана Рамкова конвенція про транскордонну співпрацю між Європейським Союзом та воєводствами Польщі. Це сприяло активному розвитку туризму в регіонах як західного, так і інших кордонів Польщі¹.

Наростаюча дестабілізація в соціальній сфері негативно впливає на розвиток туризму в Україні, тому важливим є використання досвіду Польщі у контексті нівелювання негативного впливу цієї сфери на розвиток туризму. Результати аналізу особливостей впливу групи соціальних факторів на розвиток туризму вказують на те, що при формуванні регіональних програм до уваги бралася двоєдина сутність туризму, а саме – співвідношення економічної та соціальної складової туризму. Дуже корисним є досвід активізації соціального туризму, який як вид туризму є необхідною передумовою зростання внутрішнього туризму у контексті зміни його співвідношення з виїзним туризмом. Підтверджуючи це, зазначимо, що зважаючи на досвід Польщі, це є один із найефективніших напрямів розвитку туризму і в Україні, оскільки сприятиме стимулюванню внутрішньому (ендогенному) розвитку регіонів на основі використання місцевих умов і ресурсів.

Передумовою вирівнювання деформації у структурі туристичних потоків Польщі став «Пакт про підприємство» (1993), в якому визначені способи та напрями використання соціального фонду підприємств та визначені засади діяльності відпочинкових осередків для дітей та молоді, які були власністю суб'єктів господарської діяльності. Створення сприятливого правового поля сприяло активізації соціального туризму. Зокрема, у провідних підприємствах Польщі почали використовувати систему відпускних чеків, яка була каталізатором розвитку соціального туризму у Франції. Впровадження цієї системи зумовило зростання попиту на туристичні послуги, коефіцієнта завантаження санаторіїв та будинків відпочинку, туристичних баз і, відповідно, суттєве збільшення доходів від внутрішнього туризму².

У європейських країнах, як правило, співвідношення чисельності туристів, які подорожують у середині країни і тих, які виїжджають в інші країни, у середньому 4:1, а відповідно з подальшим прогнозом 5–6:1. З урахуванням цього досліджено загальний обсяг споживання туристичних послуг, який забезпечений внутрішнім і виїзним видами туризму в Україні та Польщі³. Порівнюючи отримані результати, можна дійти висновку, що для досліджуваних країн не характерною % є тенденція щодо співвідношення внутрішнього та виїзного туризму, притаманна розвинутим європейським країнам. Водночас на відміну від України показники внутрішнього туризму Польщі характеризуються постійним зростанням і вирівнюванням часток внутрішнього та виїзного видів туризму. З 2004 р. практично досягнуто співвідношення між структурою цих видів

¹ U.Szubert-Zarzeczny Turystyka w rozwoju gospodarczym Polski.– W-wo Wyzczey Szkoły Zarzadzania, 2001.

² Згідно зі статистичними даними, впродовж 1998–2005рр. майже на 10% зріс коефіцієнт завантаження в туристичних підприємствах цих типів (www.intur.com.pl.statystyka.html).

³ Показники розвитку цих видів внутрішнього туризму досліджуваних країн узагальнювалися за статистичними даними Державної служби туризму та курортів Міністерства культури та туризму України і за даними досліджень Інституту туристики Польщі (www.intur.com.pl.statystyka.html).

туризму – 1:1. За прогнозами науковців, до 2010 р. буде досягнуто співвідношення 2–2,5:1¹. Зміщення сутності туризму в бік соціальної складової є важливим для України, оскільки найважливішими тенденціями, що визначають перспективи включення національного туризму до глобальних контурів світового туристичного ринку, є *соціальна складова моделі туризму*. Враховуючи те, що туризм як економічна категорія є формою підприємницької діяльності, яка пов'язана з пропозицією та реалізацією туристичних послуг, доцільно зазначити, що пропозиція товарів, послуг не повинна існувати у відриві від попиту на них, який пов'язаний з потребами, доходами населення, їх структурою, тривалістю відпустки, соціальними виплатами держави. Ця складова туризму є соціальною і, як наголошувалося вище, врахована у процесі розробки змістовного наповнення правових актів регулювання розвитку туризму Польщі.

Для досягнення викладених вище орієнтирів щодо вирівнювання структури туристичних потоків в Україні важливим для формування моделі туризму є *імплементація досвіду розвитку агротуризму Польщі*. Важливість зазначеної проблематики полягає у тому, що сільський, сільський зелений та екотуризм розглядаються як один із провідних напрямів розвитку національної туристичної галузі, що знайшов відповідне висвітлення в національних концепціях розвитку туризму. Відповідно до Проекту Закону України «Про сільський та сільський зелений туризм», *сільський, сільський зелений та екотуризм – це види туризму, орієнтовані на використання природних, культурно-історичних і інших ресурсів сільської місцевості і її специфіки для створення комплексного туристського продукту*². Перші кроки для розвитку сільського туризму в Україні зроблено. Разом з тим є ще ряд проблеми, що стоять на заваді ефективного розвитку цього виду туризму. Чинне законодавство України, яким регулюються правовідносини у цій сфері, не має необхідної структурної повноти та системної завершеності. Необхідно, спираючись на польський досвід, визначити концептуальні напрями розвитку сільського туризму і, насамперед, звернути увагу на доцільність уніфікації понять, що стосуються сільського туризму³.

Насамперед, позитивним досвідом для України є те, що екотуризм та агротуризм трактуються як взаємодоповнюючі та взаємопов'язані поняття. Більше того, з метою стимулювання розвитку сільського туризму, з точки зору бережного ставлення до навколишнього середовища, близькі за мотивацією види туризму (у тому числі сільський, фермерський, спортивний, пригодницький, екстремальний та ін.) об'єднані в єдину сферу агротуризму.

Досліджуючи досвід розвитку агротуризму Польщі, визначено, що крім економічних, розвиток агротуризму передбачав соціальні цілі, завдяки чому в Польщі:

- ліквідовано економічну деградацію сільських районів;
- скорочено міграцію сільського населення до міст;
- збережено й відтворено культурну спадщину та національну самобутність сільських регіонів.

Як вид підприємницької діяльності агротуризм став соціально-економічним важелем щодо рекогносцировки частини аграрного населення зі сфери виробництва до сфери послуг⁴ [9]. Концепція агротуризму Польщі ґрунтується насамперед на використанні ресурсів домашніх господарств як засобів розміщення й туристичних ресурсів регіонів (як сільських, так і міських). Основна ідея розвитку агротуризму орієнтована на розвиток малого сімейного готельного господарства в сільських регіонах як найбільш ефективної форми організації бізнесу. Базуючись на тенденціях розвитку сільського господарства і реальних можливостях економіки Польщі,

¹ Strategia rozwoju turystyki na lata 2007–2013. Kierunki rozwoju turystyki w Polsce na lata 2007–2013 (Інформація Ministerstwa Gospodarki Polski).

² Постанова Верховної Ради України «Про прийняття за основу проекту Закону України про сільський та сільський зелений туризм» від 16 листопада 2004 р.

³ Kierunki rozwoju turystyki w Polsce na lata 2007–2013 (Інформація Ministerstwa Gospodarki Polski).

⁴ З цієї позиції агротуризм як вид туризму розглядався як підприємницька діяльність у сфері послуг. У рамках агротуризму важливе значення надавалося також і відродженню та розвитку народних промислів.

програми розвитку агротуристичного сектора створювалися за такими принципами: на рівні уряду прийняті рішення про напрями державної підтримки агротуризму, створена система пільгового кредитування агротуристичних господарств, організовані асоціації суб'єктів агротуристичного бізнесу, на початковому етапі впроваджені інформаційні технології для підтримки інформаційно-рекламних порталів у мережі Інтернет. Ці концептуальні засади стали основою створення *моделі розвитку агротуризму в Польщі*, яка реалізується завдяки прийнятій на загальнонаціональному рівні комплексній соціально-економічній стратегії, спрямованій на підтримку сільських регіонів. Одним із компонентів стратегії є підтримка розвитку мережі засобів розміщення (мікроготелів) на базі існуючого у сільській місцевості житлового фонду й сільськогосподарських (ферми, пасіки, рибальські господарства тощо) і спеціалізованих об'єктів.

Реальні напрями розвитку агротуризму в Польщі, крім економічного аспекту мають також певне ідеологічне навантаження. Як було зазначено вище, розвиток туризму в цій країні пов'язують з вирішенням соціокультурних завдань, тому аналогічні тенденції характерні й для агротуризму. Аналізуючи державні та локальні програми щодо розвитку цього виду туризму, слід відзначити, що у процесі формування відповідних концепцій надавалося велике значення збереженню національної й етнокультурної спадщини, природного й історико-культурного середовища перебування туристів, архітектурно-історичного простору, відродженню та пропаганди традиційних цінностей і способу життя. У практичному рішенні провідна роль належить місцевим структурам.

На відміну від Польщі для розвитку сільського туризму в Україні здебільшого характерні стримуючі умови та суперечливі тенденції.

По-перше, відсутня чітко сформульована державна політика й система нормативно-правового забезпечення цього виду діяльності.

По-друге, на регіональному рівні: у деяких регіонах (Львівська, Чернівецька, Івано-Франківська, Закарпатська області) влада формує прийнятні для українських умов регіональні програмні документи з урахуванням європейського досвіду й існуючих умов, які не отримують повноцінної підтримки та координації центральних органів.

По-третє, на місцевому рівні: здійснюються спроби реалізації агротуристичних інвестиційних проектів, створення окремих агротуристичних господарств і мікромереж, однак концептуального оформлення місцеві ініціативи не отримують.

Розгляд особливостей розвитку сільського туризму в Україні дозволив дійти висновку про невідповідність моделі розвитку цього виду туризму вимогам сучасного стану туристичної сфери. Кризові процеси не тільки актуалізують необхідність урахування успішного досвіду, який характерний для розвитку агротуризму Польщі, а й вимагають його адаптації до нових соціальних зрушень і інноваційної перспективи розвитку туризму. З огляду на економічні та соціальні досягнення розвитку агротуристичного сектора Польщі та з метою вибору моделі розвитку агротуризму в Україні визначені *підходи, які доцільно реалізувати в процесі формування правового поля розвитку сільського туризму*.

По-перше, державна політика підтримки сільського туризму повинна здійснюватися з позиції його розуміння як *альтернативної (додаткової) діяльності населення*, що приносить доход жителям сільської місцевості й невеликих міст.

По-друге, концепції розвитку сільського туризму на державному й регіональному рівні мають визначати напрями (модель або моделі розвитку) сільського туризму з урахуванням української (загальнонаціональної) і регіональної специфіки сільських регіонів.

По-третє, у цільових програмах розвитку сільського туризму як доходного сектора регіональної економіки, повинні чітко визначатись механізми нормативно-правового, фінансового, організаційного, інформаційного забезпечення розвитку агротуризму на всіх ієрархічних рівнях управління.

Для досягнення ефективного розвитку сільського туризму доцільно поєднувати помірний протекціонізм із стимулюванням вільного ринку. Окремі принципи ЄС, зокрема, децентралізація та субсидіарність, не завжди прийнятні для України, оскільки місцеві та регіональні органи влади не мають для цього достатніх повноважень та коштів. Через невизначеність їх статусу стосовно використання місцевих ресурсів (земельних, природних, демографічних, виробничих тощо) ускладнюється соціально-економічний розвиток регіонів і, відповідно, гальмується розвиток агротуризму. Важливим є поступове зменшення залежності регіонів від центральної влади. Це сприятиме підвищенню ефективності суспільної діяльності, дієвості управлінських рішень, посиленню ініціативи на місцях.

Модель розвитку сільського туризму України повинна бути комплексною й відображати економічний, соціокультурний, етнокультурний особистісний аспекти.

Наведені вище аспекти, необхідність урахування світових реалій та досвід, накопичений у процесі розвитку агротуризму в Польщі, спрямовує подальшу логіку дослідження на розробку кількох моделей, які здатні забезпечити загальну рівновагу й ефективність розвитку цього важливого сектора туризму. Основою туристичної політики за нинішніх економічних обставин і бюджетних обмежень має бути поєднання окремих принципів і стандартів щодо розвитку сільського туризму із виробленням власних важелів посилення цього виду туризму.

З урахуванням викладеного перспективними моделями розвитку сільського туризму як для України, так і Польщі, є:

1. *Створення регіональних агротуристичних мереж* через розвиток малого, сімейного й індивідуального агротуристичного бізнесу на базі існуючих туристичних ресурсів сільської місцевості.
2. *Відтворення соціокультурного середовища* – «історичного села», «національного села» або іншого типу поселення, відтворення соціокультурного середовища інших історичних об'єктів.
3. *Створення великих і середніх спеціалізованих агротуристичних об'єктів*, орієнтованих на прийом туристів і організацію їхнього відпочинку. Це можуть бути спеціалізовані центри (спортивні, культурні, кулінарні тощо), стилізовані «агротуристичні села», а також «рибацькі», «мисливські» та ін.
4. *Створення державних і приватних сільськогосподарських парків* як великих багатофункціональних туристичних, виставкових, рекламно-експозиційних, культурних, науково-дослідних і виробничих комплексів, які мають необхідні засоби розміщення й відповідну інфраструктуру.

Очікувані результати розвитку сільського туризму на основі зазначених вище моделей – це більш соціальне, економічне та просторове вирівнювання в контексті розвитку комплексних функціонально-просторових та економічних структур між регіонами і видами туризму.

Враховуючи напрацьовані протягом тривалого часу економічні зв'язки Польщі та України, доходимо висновку, що для розвитку туризму велике значення має міжрегіональне співробітництво на основі конкретних методів взаємодії. Зокрема для конвергенції моделей розвитку туризму необхідно активізувати наявний потенціал міжрегіональної співпраці у межах організаційних форм управління прикордонним співробітництвом (єврорегіонів, СЕЗ, міжнародних транспортних коридорів). Цьому сприяють трансформаційні фактори, що визначають внутрішню необхідність міжрегіонального співробітництва у сфері туризму:

- наявність виробничо-коопераційних зв'язків між туристичними підприємствами регіональних господарських систем, яка породжує переплетення економічних інтересів;
- єдність транспортних мереж і кордонних переходів;
- спільність проблем природокористування та охорони довкілля;
- високий ступінь демографічного взаємовпливу;
- подібність етноісторичних традицій.

Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що стримуючими факторами конвергенції моделей туризму України та Польщі є недосконалість і неузгодженість нормативно-правової бази міжрегіонального й прикордонного співробітництва між країнами; брак фінансових ресурсів, пов'язаний з обмеженістю доступу українських туристичних підприємств до коштів програми сприяння прикордонного співробітництва ЄС (PHARE, TACIS, INTERREG), складність координування та контролювання інвестиційних потоків.

Резюмуючи наведені вище результати досліджень, зазначимо, що для конвергенції моделей розвитку туризму України та Польщі, необхідні:

- організація базових інституцій прикордонного співробітництва, які сприятимуть перетворенню прикордонних контактів на систему стійких інтеграційних економічних зв'язків, а також реалізації проектів європейського значення;
- створення цілісної системи регулювання міжрегіонального співробітництва, що передбачає поступове перенесення основного навантаження з центральних органів виконавчої влади на регіони та нижчі ієрархічні рівні;
- формування спільного організаційно-економічного механізму регулювання міжрегіонального співробітництва, дія якого спрямовуватиметься на трансформацію міжрегіональних зв'язків України та Польщі з економічних відносин із переважанням зовнішньої торгівлі, що має місце на сучасному етапі, на туристичну сферу;
- вдосконалення нормативно-правового забезпечення та створення органу для координації міжрегіонального співробітництва та прикордонної співпраці на загальнодержавному рівні за участю представників суб'єктів міжнародного регіонального співробітництва України та Польщі;
- впровадження системи моніторингу міжрегіонального співробітництва у сферу туризму із стратегічного плануванням і прогнозуванням його розвитку;
- підвищення значення інституцій ринкової інфраструктури (створення спільних комерційних банків, аудиторських, консалтингових, маркетингових компаній) для підтримки розвитку спільних туристичних підприємств та розробки туристичних маршрутів;
- покращення фінансового забезпечення розвитку міжрегіонального співробітництва;
- заохочення туристичних суб'єктів господарської системи прикордонних регіонів до участі в організаційних та економічних формах міжрегіонального співробітництва через активізацію економічних і фінансових важелів;
- формування ефективних міжрегіональних інвестиційних зв'язків з метою міжрегіональної кооперації щодо розвитку різних видів туризму. З огляду на це, стратегічними цілями інвестиційної співпраці є: впровадження проектів з удосконалення прикордонної і транспортної інфраструктури; створення дієвої регіональної інноваційної системи; розв'язання екологічних та соціальних проблем; розбудова туристичної інфраструктури, розвиток інвестиційних відносин.

Вирішення проблеми конвергенції моделей туризму за сучасних геополітичних та геоekonomічних умов має велике значення для соціально-економічного розвитку як України, так і Польщі саме у контексті раціонального формування та ефективної реалізації їх туристичного потенціалу.

*Гуляєва Л.П.,**ст. викладач кафедри фінансів та кредиту АПСВ*

Особливості процесів концентрації та консолідації у банківській сфері

В статье исследуются процессы консолидации и концентрации банковской деятельности в трех основных аспектах: количество банковских учреждений, их размеры, концентрация банковских активов и капитала небольшого числа крупных банков.

The author of the given article studies consolidation and concentration processes in banking in three main aspects which are as follows: number of banking institutions, their sizes, assets and capital concentration of some large banks.

Ключові слова: банк, концентрація, консолідація, концентрація банківських активів, банківська діяльність.

Банківська справа є надзвичайно динамічною сферою підприємницької діяльності: у відповідь на зростання потреб споживачів у обсягах та якості фінансових послуг банки об'єктивно пристосовуються до зміни зовнішніх умов, змінюючи характер та нарощуючи масштаби своєї діяльності задля підтримання фінансової стабільності та конкурентоспроможності. Відповідно на світовому й національному рівнях наростають процеси концентрації та централізації банківського капіталу, які посилюються під впливом концентрації виробництва у промисловості. Водночас діє система прямих й обернених зв'язків, коли концентрація банківського капіталу чинить зворотний вплив, сприяючи концентрації виробництва.

З одного боку, активне нарощення банками обсягів активів та капіталу може розцінюватися як позитивний фактор впливу на економіку, оскільки лише фінансово потужні банки здатні адекватно здійснювати грошово-кредитне обслуговування підприємств реального сектора, фінансуючи масштабні інвестиційні проекти, та надавати якісні послуги населенню. Зазначене характерне як для розвинутих економік, так і економік, що розвиваються, оскільки у цьому випадку зростання розмірів банківської установи підвищує ефективність банків, виступаючи на макрорівні суттєвим фактором економічного зростання. Однак, з іншого боку, в результаті консолідації та концентрації банківської діяльності відбувається посилення ролі невеликого числа великих банків у банківській та економічній системах, що створює загрозу встановлення олігополії на фінансовому ринку, яка знижуватиме ефективність фінансового ринку, негативно відобразатиметься на економічній активності суб'єктів господарювання (через високу вартість та обмеженість доступу до банківського фінансування).

Отже, тенденції до концентрації та консолідації у банківських системах одночасно можуть давати як позитивні результати, так і потенційні загрози для розвитку економіки, у зв'язку з чим ця проблема набуває особливої актуальності та потребує детального опрацювання.

Дослідженню різних аспектів складної і багатопланової проблеми розвитку сучасних тенденцій діяльності банків присвячені праці провідних вітчизняних економістів, зокрема А. Мороза, О. Васюренка, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, М. Савлука, М. Алексеєнка, Ю. Прозорова. Більш детально опрацювання проблеми концентрації та консолідації у банківській сфері знайшло відображення у наукових доробках українських учених З. Васильченко, О. Сніжко, Р. Грищенко, Н. Слав'янської, Ю. Прозорова; зарубіжних економістів Е. Жукова, В. Колесникова, О. Лаврушина, Г.С. Панової, D. Plihon, A.N. Berger, L. Mester та багатьох інших.

Серед вітчизняних науковців поширеною стає думка щодо надто високої концентрації банківської діяльності в Україні навколо великих банків [1; 2; 3], необхідності активного (іноді

навіть адміністративними методами) нарощення банками активів та капіталу, зменшення кількості банків, що має стати основою підвищення ефективності функціонування банків [4]. Однак, такий підхід, на нашу думку, є дещо поверховим, носить фрагментарний характер, оскільки не базується на комплексному дослідженні процесів концентрації та консолідації в Україні та світі. Тому, враховуючи недостатнє опрацювання цієї наукової проблеми та необхідність її подальшого дослідження, автор статті ставить за *мету* аналіз перебігу процесів концентрації і консолідації у банківській сфері, що передбачатиме досягнення таких цілей: проаналізувати світовий досвід процесів консолідації та концентрації у банківській сфері, виявити особливості зазначених процесів у вітчизняній банківській системі.

Одним із проявів процесів концентрації та консолідації у банківській сфері є зменшення чисельності банківських інститутів у банківських системах багатьох країн світу. Наразі протягом останніх десятиліть кількість банків зменшилася майже у кожній розвинутій країні, зокрема: у США з 1980 р. – на 40 %, у ЄС з 1985 р. – на 25 %, у Франції за період 1993–2000 рр. – на 34 %, у Німеччині протягом 90-х років – на 31 % [3, с. 67–68].

Аналогічна тенденція тривалий час спостерігалася і в Україні, оскільки починаючи з середини 90-х років загальна кількість банків в Україні постійно зменшувалася внаслідок реорганізації або ліквідації економічно нестійких банків. Так, з 1995 р. (тоді була найбільша кількість банків за реєстром) до 2004 р. кількість вітчизняних банків зменшилась з 230 до 182, а загальна кількість банків, що були ліквідовані за цей період у зв'язку з порушенням законодавства та іншими причинами, налічує 91 банківську установу. Такі кількісні зміни мають подвійний характер: з одного боку, негативно відображаються на довірі суспільства до банків, підриваючи авторитет банківської справи, а з іншого, на фінансовому ринку в процесі конкурентної боротьби залишаються найсильніші, найбільш фінансово стійкі банківські інститути, які найкращим чином можуть задовольнити потреби своїх клієнтів. Невтішним фактом є те, що зменшення кількості банків в Україні було переважно пов'язане з їх ліквідацією, і лише незначна частина – з процесами консолідації. Так, за період 2000 – 2006 рр. з 49 виключених з реєстру банків 40 було ліквідовано, а лише дев'ять банківських установ пройшли процедуру реорганізації (4,41 % від виключених з реєстру) [5].

Слід зауважити також, що порівняно з іншими країнами, в Україні кількість банків не є надзвичайно великою – на кожних 100 тис. осіб населення припадає лише 0,3 банку, тоді як у Німеччині – 5, США – 3,3 (табл.1). За даними табл. 1 можемо дійти висновку про суттєві відмінності щодо кількості банків у різних країнах, причому не спостерігається прямої залежності між кількістю банків та рівнем розвитку країни, в якій банки функціонують.

Відповідно у кожній з країн на кількість банків та їх структуру (наявність філій, відділень, представництв) впливають такі об'єктивні чинники:

1) *специфіка банківського законодавства*, а саме: вимоги щодо мінімального статутного капіталу, участі у системі гарантування вкладів, можливість розвивати мережу філій та відділень, ліберальність ставлення до проникнення іноземних банківських установ тощо. Тому в деяких країнах зі сприятливим банківським законодавством, наприклад, у Люксембурзі, Швейцарії та в офшорних зонах існує значна кількість банків, які фактично не працюють на внутрішньому фінансовому ринках (табл. 1). Таким чином, має місце явище «регулятивного арбітражу», коли банківський капітал перетікає зі сфери жорсткого регулювання до ліберальнішої, менш врегульованої сфери [6, с. 5];

Таблиця 1

Дані щодо кількості банків у різних країнах світу* [6, с. 5]

Країна	Населення, тис. осіб	Кількість банків	Кількість банків на 100 тис. осіб
Люксембург	412	210	51
Ірландія	3 500	1 040	29,7
Італія	57 180	876	15,3
Австрія	8 188	906	11,1
Канада	30 000	2 350	7,8
Німеччина	80 000	4 000	5,0
Японія	127 000	6 200	4,9
Швейцарія	7 801	375	4,8
Франція	60 180	2 200	3,6
США	263 034	8 620	3,3
Росія	144 000	1 349	0,9
Великобританія	58 258	492	0,8
Болгарія	8 402	46	0,5
Чехія	12 000	53	0,4
Україна	48 055	161	0,3
Данія	81 817	201	0,2
Бразилія	155 000	217	0,1
Туреччина	68 000	68	0,1

* Дані для різних країн за 1996 – 2003 рр. без урахування філій та відділень.

2) демографічний фактор (щільність населення, розміри доходів);
вартість робочої сили;

3) новітні інформаційні технології. Вони можуть зменшувати необхідність у особистому контакті клієнта з банком, спричиняючи скорочення філіальної мережі;

4) зростання конкуренції на фінансових ринках, концентрації капіталу у нефінансовому секторі економіки. Банки змушені об'єднуватися, щоб розширити свої можливості та протистояти у конкурентній боротьбі більш потужним банкам.

Окрім скорочення кількості банківських інститутів у багатьох країнах світу концентрація та консолідація капіталу у банківській сфері має ще один аспект – зростання концентрації банківської діяльності навколо невеликого числа великих банків, які починають контролювати кредитну систему. В окремих випадках, зокрема, у США, цей процес відбувається у прихованому вигляді, коли сотні дрібних і середніх банків виявляються економічно залежними від невеликого числа потужних банків [7, с. 50]. У результаті процесів концентрації банківської діяльності банківські інститути починають відігравати принципово іншу роль, перетворюючись на могутніх контролерів і регуляторів суспільного життя.

За розрахунками фахівця Світового банку Т. Векс, за період 2000–2005 рр. концентрація банківських активів, розрахована як частка активів трьох найбільших банків у активах усіх комерційних банків країни, істотно зросла у Бельгії (з 0,88 до 0,98), Німеччині (з 0,62 до 0,83), Польщі (з 0,56 до 0,80), Італії (з 0,38 до 0,74), Франції (з 0,55 до 0,73), Австралії (з 0,63 до 0,69), Великобританії (з 0,41 до 0,66), Росії (з 0,26 до 0,44), Канаді (з 0,53 до 0,59), США (з 0,28 до 0,31). У деяких країнах (Греція, Узбекистан, Румунія) концентрація активів трьох найбільших банків стала надзвичайно високою та досягає 1 (рис. 1) [8].

Порівняно зі світовими тенденціями зростання концентрації банківських активів в Україні відбуваються принципово протилежні зміни – банківська концентрація розрахована за активами знижується та є невисокою. Так, станом на 01.01.2007 р. частка трьох найбільших вітчизняних банків (Приватбанк, Райффайзен банк Аваль, Укрсиббанк) у загальних активах банківської системи України становила 26,12%, що втричі менше як у Польщі та

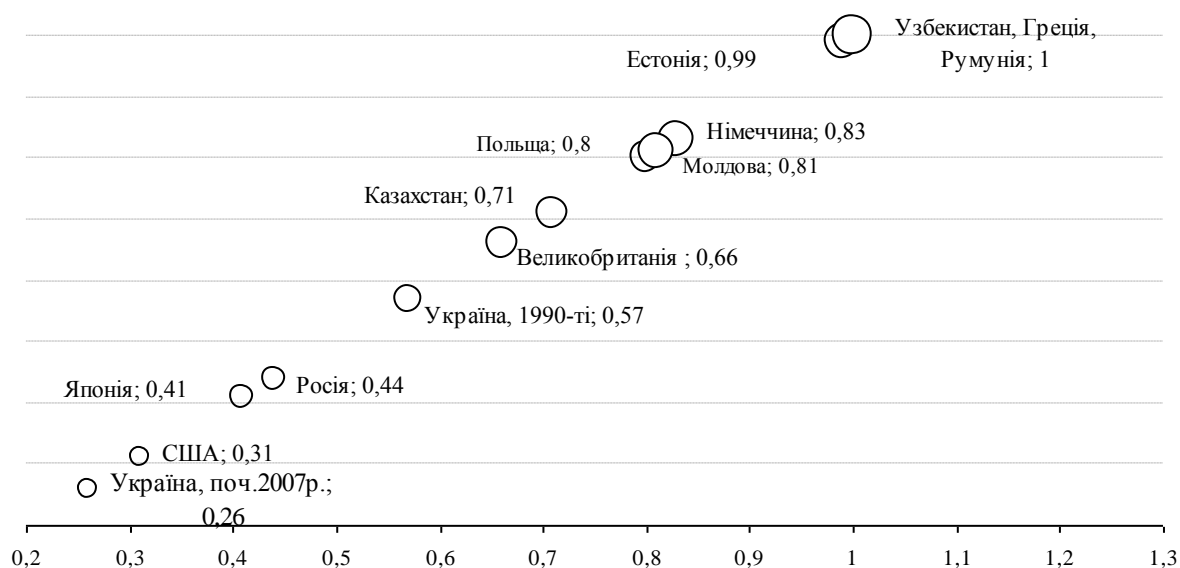


Рис. 1. Концентрація банківських активів (2005 р.)

майже вдвічі – як у Росії. Більш детальний аналіз концентрації діяльності вітчизняних банків за різними критеріями (табл. 2) дає підстави стверджувати, що найвищою серед банків України є концентрація за обсягами фінансового результату, коли на 5 зі 150 проаналізованих банків припадає 45% прибутків, отриманих усіма комерційними банками, та концентрація за обсягами кредитно-інвестиційного портфеля, де п'ять найбільших за цим критерієм банкам належить 38,02 % кредитно-інвестиційних активів усіх комерційних банків. Дещо нижчою є концентрація банківських активів та капіталу. Водночас, у динаміці за 2005–2006 рр. спостерігається тенденція до зниження концентрації за усіма проаналізованими критеріями.

Таблиця 2

Показники концентрації діяльності банків в Україні*

Частка банків, найбільших за певним критерієм, у банківській системі, %	Критерії							
	Обсяг активів		Обсяг капіталу		Обсяг кредитно-інвестиційного портфелю		Обсяг фінансового результату	
	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2006	01.01. 2007
Один найбільший банк	11,0	10,31	9,11	9,48	11,26	10,89	22,36	11,9
Три найбільших банки	26,24	26,12	22,40	23,15	26,23	27,12	36,47	29,72
П'ять найбільших банків	36,93	37,53	30,79	33,27	36,55	38,02	43,97	45,06
10 найбільших банків	53,01	52,6	44,45	47,16	53,03	53,38	57,19	60,24
20 найбільших банків	67,90	69,4	58,76	62,09	67,58	70,19	70,91	75,48
Решта банків	32,10	30,6	41,24	37,91	32,42	29,81	29,09	24,52

* розраховано автором за даними Асоціації українських банків [9].

Крім зростання ролі окремих банків у банківських системах, концентрація та консолідація може виявлятися й у процесах укрупнення банків, об'єктивним показником яких слугує середній

розмір активів, капіталу та отриманого фінансового результату у розрахунку на один діючий банк. Зазначені показники характеризують фінансові можливості та конкурентні позиції банків на національному та міжнародному ринках. Відповідно до даних рис. 2, протягом 2005–2006 рр. середні показники діяльності банків України суттєво зросли – більш як у 1,5 раза. Однак у порівнянні з іншими країнами розміри вітчизняних банків залишаються вкрай незначними (наприклад, у 1,5–2 рази менші за банки США). Тому для України процеси консолідації банківської діяльності є одним зі шляхів забезпечення конкурентоспроможності банків, передумовою підвищення ефективності їх діяльності, особливо враховуючи, що банківська система України практично не має прямих перешкод для консолідації, які існують в інших країнах. Наприклад, у Франції процеси злиття та поглинання суттєво гальмуються законодавством про зайнятість, яке забороняє проводити необхідне для зниження витрат скорочення чисельності робочих місць. Тому в цій країні переважає практика коопераційних угод щодо надання банками фінансових послуг [6].

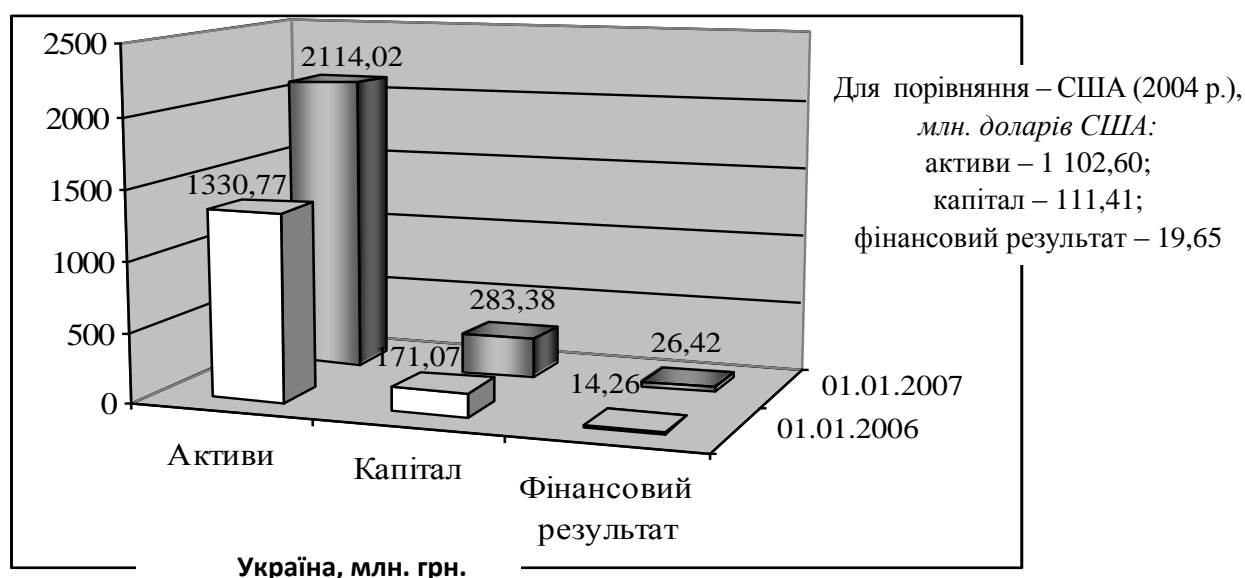


Рис. 2. Середні показники діяльності банків (у розрахунку на один діючий банк) **

** Розраховано автором за даними [9;10].

У зазначеному контексті одним із шляхів подальшого розвитку та «виживання» для банків України може стати створення фінансових «супермаркетів», у тому числі в результаті консолідації банків з небанківськими фінансово-кредитними установами.

Світовий досвід вказує на велику кількість форм консолідації банків (злиття, поглинання, приєднання, стратегічні альянси, спільні товариства та ін.), причому консолідаційні процеси, призводячи до зростання розмірів банківських інститутів, найчастіше здійснюються за кількома напрямками:

- 1) серед банківських інститутів, що конкурують в одному і тому самому сегменті фінансового сектора певної країни;
- 2) серед фінансових інститутів, що функціонують у різних ринкових сегментах однієї країни, яка передбачає консолідацію банків та парабанків;
- 3) серед банківських інститутів, що знаходяться у різних країнах;
- 4) серед фінансових інститутів (банків та небанківських фінансово-кредитних установ), що функціонують у різних ринкових сегментах різних країн [3, с. 67].

Великі за розміром банки мають істотні переваги, що стимулюють подальшу концентрацію та консолідацію банківських установ, а саме:

1) великі банки меншою мірою, ніж середні та дрібні, залежать від коливань ринкової кон'юнктури; крім того, хороша позиція банку на ринку не в останню чергу визначається репутацією банківського інституту, яка має тенденцію до зростання при збільшенні розмірів банку;

2) завдяки акумуляції значних обсягів фінансових ресурсів великі банки більшою мірою задовольняють потреби великих підприємницьких структур;

3) концентрація та консолідація банківської діяльності у формі великих банків дає змогу знизити витрати за рахунок економії на масштабах, за інших рівних умов зменшувати податкові зобов'язання і більш ефективно розміщувати ресурси;

4) можливість збільшення прибутку та мінімізації банківських ризиків через універсалізацію діяльності.

Однак, незважаючи на вагомі переваги великих за обсягами діяльності банків, оцінка фахівцями їх перспектив та напрямів розвитку у майбутньому не є однозначною. Процес фінансової глобалізації та формування світової «банківської індустрії», на думку багатьох провідних економістів, сприяє стандартизації національних банківських систем та появі єдиної домінуючої моделі банківського інституту. Французький банкір Н. Де Сагтоу вважає, що у майбутньому такою загальнопоширеною та високоефективною моделлю стане банк, який орієнтується виключно на максимізацію доходів акціонерів (модель «банк–дивіденд»). Банки такого типу вже з'явилися та успішно працюють на фінансових ринках США (з 80-х років) та Великобританії (з 90-х років). Діяльність банків нового типу характеризується охопленням найбільш прибуткових секторів ринку, високим ступенем контролю за витратами, пошуком оптимальних розмірів банку в перебігу процесів концентрації, що разом дає змогу досягати у довгостроковій перспективі високого рівня доходності власного капіталу.

Інший французький дослідник банківського сектора фінансового ринку Д.Пліон вважає концепцію де Кармуа недостатньо обґрунтованою, ставлячи під сумнів тези щодо оптимізації банківських інститутів на основі концентрації, високого рівня доходності та домінування у майбутньому зазначеної моделі [11]. Принцип, згідно з яким концентрація ресурсів у межах великого підприємства забезпечує останньому домінуючі позиції на ринку та економію на масштабах, не повною мірою реалізується серед банківських установ з огляду на специфіку їх діяльності, на чому наголошується також у працях фахівців Світового банку [12, р. 3].

По суті мається на увазі, що не всі банківські послуги піддаються точному аналізу з точки зору витрат, а розмір активів банку не є обов'язковою умовою досягнення банком ефективності у своїй діяльності. Фінансовий інститут може як досягти економічної вигоди від ефекту масштабів виробництва, так і, навпаки, зазнати втрат, оскільки потенціал від нарощення обсягів банківської діяльності обмежується існуванням загрози зниження ефективності управління у зв'язку зі зростанням розміру банку. Підтвердження цьому знаходить більшість науковців. Так, Allen N. Berger та L. Mester дійшли висновку, що економія за рахунок зростання обсягів надання фінансових послуг присутня та є значною у невеликих банків (з активами до 100 млн. доларів США), тоді як меншою мірою вона характерна для середніх банківських установ (з активами від 100 млн. доларів США), та не має позитивного впливу або, навіть, дає негативний ефект (погіршує ефективність діяльності) для великих банків (з активами більше 25 млрд. доларів США) [12, р. 4].

Подібний аналіз ефективності діяльності банків України залежно від розмірів та використання ними ефекту масштабу на основі концепції X-неефективності здійснювали О. Мертенс, Дж. Урга, Н. Слав'янська, причому було отримано схожі результати: великі банки менш ефективні, ніж малі, з позиції витрат, але, у середньому, за рахунок наявності монопольної

влади у фінансовому секторі України вони здатні отримувати більші прибутки за відносно більших витрат. Відповідно, великі банки (великі для України, але малі на міжнародному рівні) продемонстрували брак економії відповідно до масштабу, тоді як стосовно малих банків було помічено наявність такої економії [13; 14].

У окремих дослідженнях зазначається, що кінцевий ефект від збільшення обсягів діяльності банків також може відрізнятись залежно від видів фінансової діяльності банківської установи, оскільки деякі з них отримують економічну вигоду від масштабів діяльності, а деякі, навпаки, приносять негативні результати (зростання середніх витрат на здійснення фінансових послуг порівняно з іншими банками). Так, J. Boyd, S. Graham та R. Hewitt, дослідивши злиття банків з небанківськими фінансовими інститутами, спостерігали, що у новостворених банків ризиковість діяльності змінювалася по-різному, залежно від того, до якої з нових сфер фінансового ринку залучався банк: приєднання до страхового бізнесу знижувало ризики банку та давало позитивний ефект від нарощення розміру банківської установи, тоді як приєднання до фірм, що працювали на фондовому ринку або ринках нерухомості, збільшувало ризики [12, p.16].

За результатами проведеного аналізу процесів концентрації і консолідації у банківській сфері можемо дійти таких висновків. На міжнародному рівні концентрація та консолідація у банківській сфері супроводжується зменшенням чисельності банківських інститутів та зростанням концентрації банківської діяльності навколо невеликого числа великих банків. В Україні, починаючи з середини 90-х років, до 2005 р. відбувалося зменшення загальної кількості банків, однак це було переважно пов'язане з їх ліквідацією, і лише незначна частина – з процесами консолідації. На відміну від багатьох провідних країн світу, в Україні у динаміці спостерігається тенденція до зниження рівня концентрації діяльності банків, причому рівень концентрації діяльності банків порівняно з іншими країнами є невисоким, а розміри вітчизняних банків залишаються вкрай незначними. І, хоча розмір банківського інституту не є абсолютним критерієм його ефективності, слід пам'ятати, що у відповідь на зростання концентрації капіталу у реальному секторі, банки мають адекватно нарощувати й свої активи та капітал, інакше вони будуть неспроможні задовольнити зростаючі фінансові потреби економіки. Крім того, враховуючи інтенсифікацію глобалізаційних процесів, вітчизняні банки не зможуть на рівних правах конкурувати з фінансово потужними зарубіжними банками. Тому для України консолідація банківської діяльності є одним зі шляхів забезпечення конкурентоспроможності банків, передумовою підвищення ефективності їх діяльності.

Література

1. Прозоров Ю. Концентрація банківської системи України: подальші перспективи // Вісник НБУ. – 2003. – №1. – С. 54 – 56.
2. Прозоров Ю. Особливості інституційних перетворень та концентрація банківського капіталу в Україні // Вісник НБУ. – 2004. – № 7. – С. 11 – 13.
3. Сніжко О. Фінансова консолідація у стратегії розвитку банківського сектору України // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 66 – 79.
4. Полозенко Д.В. Банківська система України в умовах функціонування іноземних банків // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 91 – 94. – С. 91.
5. Грошово-кредитна та банківська статистика // Бюлетень НБУ. – № 6. – 2006. – С. 158.
6. Гриценко Р. Структуризація та консолідація банківського сектора України // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 4–7.
7. Васильченко З. Об'єктивна зумовленість інтеграції банківського і промислового капіталу в світовій практиці // Банківська справа. – 2002. – №1. – С.49 – 57.
8. Financial Structure Dataset // econ.worldbank.org/staff/tbeck.
9. Показники діяльності банків України / Асоціація українських банків / http://www.aub.com.ua/ua/2007.html?_m=publications&_t=rec&id=8826.
10. FDIC Statistics on Banking. A Statistical Profile of the United States Banking Industry // The Federal Deposit Insurance Corporation Division of Insurance and Research, March 2005. – P. B-44 // www.fdic.gov.

11. Plihon D. Quel modèle de banque pour l'avenir? // Plihon D. Les banques: Nouveaux enjeux, nouvelles stratégies. – P., 1998. – P. 161–175. / Плион Д. Модель банка будущего // Аналитико-реферативные материалы // Центр ИНИОН РАН // www.bankir.ru/analytics/refer/84/4683?print=yes&answers=no.
12. Walter I. Strategies in Financial Services, the Shareholders and the System Is Bigger and Broader Better? // Brookings Institution conference on «Does the Future Belong to Financial Conglomerates?», US-Netherlands Roundtable on Financial Service Conglomerates, Washington, 24-25 October 2002. – P.3 // http://info.worldbank.org/etools/library/view_p.asp?50191.
13. Слав'янська Н. Капіталізація комерційних банків України: стан і перспективи // Банківська справа. – 2002. – № 4. – С. 35–47. – С. 42–43.
14. Мертенс О., Урга Дж. Ефективність банківської системи України // Банківська справа. – 1999. – № 6. – С. 29 – 36.

Журман С. М.,

*аспірант кафедри історії економічних вчень та економічної історії
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

Повинності цехових товариств на території Лівобережної України у першій половині XVII ст.

В статье на основе архивных документов рассматриваются виды обязательной работы ремесленных объединений, анализируется их влияние на хозяйственное развитие Левобережной Украины.

Basing on the archival sources, the author of the present article studies various kinds of obligatory work performed at handy-craft associations, as well as analyses their influence on the economic development of the left-bank Ukraine.

Ключові слова: повинності (обов'язки, відпрацювання) цехових товариств, акт (фундуш) ремісничого об'єднання, «гвалтовні» повинності: охорона і оборона міста, налагодження і відновлення гребель, будівництво шляхів, тушіння пожеж.

Осмыслення сучасної господарської системи України неможливе без аналізу тих суспільно-виробничих об'єднань, що створювали її своєрідність, визначали еволюційний напрям розвитку. Неабияку участь у її формуванні брали цехові товариства, що представляли собою форму організації господарської діяльності. Діяльність ремісничих об'єднань регулювалась за допомогою відповідних юридичних положень і постанов, на них покладалося певне оподаткування та виконання різноманітних повинностей. Відпрацювання були досить різноманітними і, мабуть, обтяжливими. Обов'язкова робота не тільки забирала певний час, обмежуючи саму організацію виробництва, а й, певним чином, гальмувала розвиток ринкових відносин у зв'язку із збільшенням витрат виробництва. Цехові повинності. Є важливими не тільки у питанні дослідження існування самих обов'язкових відпрацювань, як явища, а й у питанні впливу останніх на формування господарської системи.

Аналіз сучасних досліджень вказує на те, що при здавалося б всебічному дослідженні періоду української історії XVII ст., господарській підвалині існування ремісничих об'єднань – виконання покладених на товариства обов'язків, не приділялося достатньої уваги [4–6]. Питанню цехових повинностей приділяли увагу А. Єршов, О. Компан, А. Лазаревський, А. Ригельман та ін. Хоча їхні наукові доробки і ґрунтувалися на архівних джерелах, але в них відсутня як всебічна їх характеристика, так і детальний економічний аналіз. Дослідники не виділяли цехові повинності з загальної системи тогочасних відпрацювань, що покладалися на різні верстви населення.

Метою цієї статті є всебічна характеристика тих повинностей, що покладалися на ремісничі об'єднання, аналіз, на основі архівних документів і публікацій, обставин їх впливу на розвиток як самих цехових товариств, так і на становлення господарської системи Лівобережжя в цілому.

Головним джерелом у дослідженні таких обов'язків є документи, які становлять юридичний зміст існування того чи іншого цехового устрою – універсали, «листи», фондуші. Цінними у

дослідженні порушеного нами питання є гродські і земські актові книги. Важливими для вивчення не тільки цехових повинностей, а й усього життя того чи іншого ремісничого об'єднання є цехові книги, що містять важливі події життя товариства та його ремісників.

Більшість цехових товариств виникла на Лівобережжі з утвердженням польської влади, наприкінці XVI – у першій половині XVII ст., за необхідності захисту своїх прав і привілеїв від свавілля шляхти. Акти на утворення цехів видавалися польським королем, частіше магнатами. Мала право утворювати ці виробничі об'єднання й міська влада з наданими їй привілеями магдебурзького права. Зазначимо, що воно приваблювало ремісників своїми невисокими податками і у таких містах кількість цехів була набагато вища.

Тогочасні ремісничі товариства являли собою спільноти, що мали свою організаційну структуру та відносно самостійний характер. Вони володіли певними правами і привілеями, закріпленими у відповідних документах: пожалуваннях сюзерена, постановах міських Властей, статутах (в Україні він називався «цеховим правом»), що надавав ремісникам певну гарантію свободи діяльності та корпоративну відособленість [1, с. 16]. Статутами регламентувалися: кількість закупівельної сировини, якість продукції, тривалість робочого дня, чисельність підмайстрів і учнів, строки їх учнівства, розмір заробітної плати. До важливих питань цехового самоуправління належали вибори керівництва цеху, так званої ради або уряду. Між керівництвом кожного товариства розподілялись обов'язки, які вони повинні були виконувати. Ремісниче об'єднання мало свою атрибутику: емблеми з зображенням знарядь праці, прапори, цехову печатку, скриньку, де зберігалися гроші й документи.

Польська влада вбачала в цехах, головним чином, об'єднання економічного зростання, покладаючи на них організацію і розвиток промисловості. Хоча певний час ця мета наштовхувалась на певний супротив. Шляхта і духовенство, не маючи впливу на автономні ремісничі об'єднання та не отримуючи від їх діяльності прибутку, захищала інтереси партачів, які віддавали їм частину продукції і доходів. Під її тиском польський уряд змушений був видавати певні розпорядження про цілковиту заборону тих цехових товариств, що існували, так і про організацію нових (постанови сейму від 1538 і 1543 рр.) [4, с. 83]. Хоча вони здебільшого торкалися Польщі та Правобережної частини України, де близько 80% міст знаходилися у приватному володінні магнатів, шляхти чи духовенства [9, с. 265]. До того ж на території Лівобережжя ремісничі спільноти тільки починали виникати.

Початок XVII ст. був сприятливим періодом у заснуванні цехових товариств на території Лівобережжя. Міста, в основному були вільними у тому відношенні, що не становили власності окремих феодалів і за правовим статусом наділялись магдебурзьким правом [5, с. 145]. Власники ж приватних міст лояльно ставились до створення ремісничих об'єднань, оскільки останні збільшували їх прибутки і сприяли розвитку промисловості значно швидшими темпами, ніж партачі. Шляхта досить часто сама була ініціатором створення цехів, надаючи їм привілеї в оподаткуванні та не обкладаючи чисельними повинностями.

Слід зазначити, що про виконання певної роботи на місто зазначається майже у кожному польському фондуші на заснування того чи іншого цехового товариства, з тією лише різницею, що одні згадують про обов'язок виконувати повинності на загальних підставах, а інші більш-менш визначають характер і кількість цієї роботи. Хоча указів чи законоположень щодо обов'язкових відпрацювань, загальних для всіх ремісничих об'єднань Лівобережжя, не існувало ні при поляках, ні при підпорядкуванні даної території, з другої половини XVII ст. – гетьманському уряду та московському законодавству.

Траплялися випадки, коли цехові товариства, користуючись сприятливою нагодою і милостиною польського короля, самі складали свої «артикули» (обов'язки). Так, в «артикулах» цеховь кушнірського, кравецького, ковальського, ризницького и колоднического» міста Переяслава, від 1637 року, цехові повинності не згадуються, мабуть, через те, що їх було складено й впорядковано самими ремісниками і тоді вже їх затверджував король [4, с. 90].

Незважаючи на автономію у своїх внутрішніх справах, виробничі об'єднання не були відокремлені від адміністративної системи міського життя й підлягали місцевій владі чи окремому власнику. Тому, розглядаючи цехові зобов'язання? слід наголосити, що вони були двох видів: по магдебургіях – відносно магістрату та приватних магнатських, монастирських містах або містечках – щодо їх власників.

Повинності цехових товариств щодо магістрату зводились до щорічної сплати певної суми та виконання ряду так званих гвалтовних повинностей: охорони і оборони своїх міст від нападів ворогів, будівництва шляхів, налагодженні та відновленні гребель після весняної повені, тушінні пожеж. Так, наприклад, у грамоті наданій польським королем Сигізмундом III м. Стародубу, у 1620 р. зустрічаємо таке місце: «от всяких ремесников, по кило грошей, введу общаго постановлення, на рок, до скрынки мской, одбирати позволяем». Грамота того ж короля місту Чернігову від 1620 року, давала право магістрату: «с купечества, мясниковъ, хлебников и всяких мастеровых людей, смотря по промыслу и по прожитку, собирать по несколько грошей». Ніжинському міському уряду, від 1625 р.: «...от резников, пекаров и всяких ремесленников нежинских ... по килько грошей на рок, введу пропорции прожитку их, до скрынки мской брать» [11, с. 140].

У грамоті вже згаданого короля місту Переяславу, від 1620 р., на підтвердження магдебурзького права, яке було надане місту ще 1585 р. Стефаном Баторієм, натрапляємо на згадку не тільки про певне оподаткування цехових товариств, а й про обов'язкову їх роботу на замок: «...и техъ всехъ правъ, свободъ, волности и пожитковъ ... войтъ, бургомистръ, мищане и цеху ремесленого ... подъ градецкимъ правомъ быть имеютъ». У наступному підтвердженні магдебурзького права Переяславу, в грамоті правонаступника польського престолу, сина Сигізмунда III – Владислава IV, від 7 березня 1633 р., зазначено: «какъ торговые такъ и мастеровые, чтобъ вместе тяготи всякие долали» [4, с.87].

До кінця незрозумілими і суперечливими є листи князя Яреми Вишневецького від 1636 р., на заснування різницького цеху в Прилуках і фундуш 1645 р. Станіслава Конецпольського, адресований шевцям Гадяча. Зокрема, у першому акті зазначається, що: «они (різники) тую повинність на замокъ отдавать будутъ, якую въ другихъ мистахъ моихъ», а в іншому читаємо: «а при томъ они (шевці) все те повинности до замку по своему художеству отдавать повинни будутъ, кои въ другихъ отдають до замку» [4, с. 88]. Питання полягає у тому, що обов'язкова робота цехових товариств не могла бути однаковою у різних містах. Вона, насамперед, залежала від його чисельності, розташування й укріплення (прикордонна територія, військове чи торгове місто). Найбільше, у цих документах йдеться про різновид і процедуру відбування повинностей. Так, в окремих містах ремісничим об'єднанням дозволялося замінити той чи інший обов'язок грошовими виплатами чи віддаючи певну кількість готової продукції.

Важливо підкреслити, що не завжди обов'язкова робота була даремною. Так, згаданий вище Ярема Вишневецький у 1633 р., видаючи «лист» на заснування спільної цехової спільноти кравців, шевців, кушнірів і ковалів у Прилуках зазначав, що вони: «...роботи до замку отпраовать мають, за котории наместникъ по надлежности платить имъ повинен». А власник м. Седнева – Ян Самуель Пац у 1640 р., звільнив своїх ремісників від повинностей, крім податку на жолнерів (військові формування) і свій приїзд [12, с. 317].

Слід наголосити на ще одній цікавій повинності – пожежній. Кожне цехове товариство повинно було мати певні інструменти: відро, сокиру тощо, з якими ремісник, як і будь-який мешканець міста, мусив прибігати на пожежу. Зазначимо, що крім особистого пожежного інвентаря цеховика, необхідного для тушіння пожежі, у кожному товаристві мали знаходитися й інші інструменти. Наприклад: «...в кравецкомъ, шевскомъ, резницкомъ и перепечайскомъ цехахъ (Чернігова) должны находиться: по 3 бочки съ водою, по 4 пожарныхъ ведра, по 2 щита, по 2 крока, по 2 лестницы, по 2-е виль; въ ковальскомъ и ткацкомъ – по 2 бочки съ водою, по 2-е виль, по 2 кожанныхъ ведра, по 1 щиту и по 1 лестнице; въ шаповальскомъ и гончарскомъ – по 1 бочке,

по 1 крюку, по одним виламъ и 1 лестнице». Полтавські цехи (кравецький, шевський, різницький, ткацький, ковальський, бондарський і гончарський) мали 39 бочок з водою [4, с. 96–97]. Важливо підкреслити, що у цехових книгах про існування даної повинності не йдеться, а у городських і земських актах подібні записи існують. Очевидно, ремісники неохоче виконували цей обов'язок, оскільки він принижував їх до стану «посполитих» міщан.

Розподіляли і слідкували за справним відбуванням повинностей, здебільшого, старости, підстарости й «ходаки» (направлена особа від магістрату, ратуші чи шляхтича). Але відомі й випадки, коли цей обов'язок покладався на цехмістрів і ключників. Наприклад, у листі на затвердження золотонішського спільного шевського, кравецького й кушнірського цеху від 1627 р. читаємо: «...роботу замкову цехмістеръ mezi братиено своєю роздавать маеть» [2, с. 162].

На випадок ігнорування чи недбалого невиконання обов'язкових відпрацювань, на ремісничі об'єднання чи окремих його членів накладалися грошові та майнові стягнення (штрафи). Так, у листі підстарости любецького і лоевського (населені пункти сучасного Ріпкинського району на Чернігівщині – Любеч і Лоев) Андрія Сулимирського до атамана (цехмістра) гончарного цеху, від 1615 р., говориться про грошове або еквівалентно майнове стягнення за ігнорування роботи на замок: «если котрий не выйде на работы замковые ... мает заплатитъ чотыри гроша на врядника, або чем поеднать» [10, с. 89].

Виконуючи певний об'єм обов'язкової роботи, товариства майже завжди звільнялись від інших міських повинностей, що лежали на міщанах [7, с.86]. Про ці пільги іноді коротко згадують цехові акти. Наприклад, управителі Станіслава Конецпольського у місті Гадяч – Степан Ковальський і Петро Біржецький, надаючи «вольності» шевському цеху пишуть: «...збавить отъ всякихъ работъ техъ, которые другимъ мещанамъ принадлежать». Але по інших містах та містечках, у більшості відомих прикладів, має місце чіткий перелік тих повинностей, котрі ремісничі об'єднання зобов'язані виконувати за будь-яких умов, особливо ті, що покладалися на них у часи військових дій, так і ті, що у жодному разі вони не мали виконувати: «дабы справно податокъ платитъ и доход скрынки мской примножать» [4, с. 92]. Як правило, цеховиків позбавляли обов'язку «отъ стражи роковой и отъ подводы» [2, с. 162].

Крім різного роду відпрацювань товариства мали нести сторожу та обороняти своє місто від нападів ворогів. Такий обов'язок покладав на ремісничі об'єднання необхідність мати відповідну зброю, а також брати участь в упорядкуванні гребель та шляхів, про що йдеться у більшості джерел: «листах», фунушах і цехових актах. Зокрема, згадані вище управителі Станіслава Конецпольського у місті Гадяч, вказуючи на пільги шевському цеху, в 1642 р., зазначали: «...однако ремонт гребли и сторожу въ городе равно съ прочими нести ... должны иметь каждой оружие доброе и где укажетъ державца, там для обороны города становится». Обов'язок мати належну зброю і дбати про це, зберігався, фактично, до середини XVIII ст. Підтвердженням цього є одержаний глухівськими цехами, у 1734 р., указ «о неприятельскомъ нападении ... посему справить корогву, оружие и копии» [4, с. 91]. Як відреагували на цей указ більшість ремісничих об'єднань міста невідомо, але збереглась інформація про те, що гончарний цех об'єднався з калачницьким у придбанні зброї. Таку обставину можемо трактувати двояко: або товариство не мало власних коштів на зброю, або, ймовірно, обов'язок мати її був «забутий» і цехи неохоче виконали дане розпорядження – перекладаючи оборону міста на військові формування, які в ті часи стояли майже у кожному місті та містечку.

Після вигнання поляків і встановлення козацької адміністративної системи, не відбулося різких змін відносно тих відпрацювань, що покладалися на цехові товариства. По завершенні Визвольної війни акти на заснування ремісничих об'єднань почали видавати гетьмани, полковники, іноді навіть сотники. Як і раніше, на них лежали обов'язки відносно охорони та оборони своїх міст, у будівництві шляхів, налагоджені та відновлені гребель [4, с. 93]. Основною їх відмінністю від польських було те, що універсали козацької адміністрації майже не згадують про цехові повинності.

Таким чином, протягом першої половини XVII ст. цехові товариства Лівобережної України зобов'язані були виконувати окремі різноманітні відпрацювання. Їх характеристика засвідчує, що фактично були визначені тільки головніші, решта регулювалася більше звичаєм, ніж юридичними актами. Відсутність єдиного переліку повинностей призводила до самостійного визначення на місцях їх характеру й кількості. Тому траплялися випадки, коли натуральний характер обов'язкових відпрацювань, що були спрямовані на інфраструктурний розвиток міста, замінювали грошовими для збагачення власників міст чи магістрату. Перші, потребуючи певного часу на виконання, обмежували внутрішнє цехове виробництво та негативно впливали на економічний розвиток ремісничих об'єднань. Останні, у свою чергу, призводили до поступової руйнації сталих товарних відносин та зародження ринкових. Адже необхідність сплати грошової повинності підштовхувала цехові товариства до переходу від роботи на замовлення до виготовлення та реалізації більшої кількості продукції на ринку, що негативно позначилося на її якості.

Подальше, більш глибоке і системне дослідження цехових повинностей могло б, певною мірою, прояснити господарську площину існування ремісничих об'єднань, визначити причини їх занепаду та зародження промисловості, зрозуміти еволюцію господарської системи.

Література

1. Балушок В.Г. Світ середньовіччя в обрядовості українських цехових ремісників / В.Г.Балушок. – К.: Наукова думка, 1993. – 119 с.
2. Василенко К. Остатки братств и цехов в Полтавщине / К.Василенко // Киевская старина. – К.: Университетская типография, 1885. – IX. – С. 159–171.
3. Голобуцький В.О. Економічна історія Української РСР. Дожовтневий період: Навч. посіб. /В.О. Голобуцький. – К.: Вища школа, 1970. – 298 с.
4. Єршов А. До історії цехів на Лівобережжі XVII-XIII вв. / А.Єршов // Записки Ніжинського інституту народної освіти. – Ніжин: Нове Село, 1926. – Кн. VI. – С. 81–125.
5. Компан О.С. Міста України в другій половині XVII ст. / О.С.Компан – К.: Вид-во АН УРСР, 1963. – 388 с.
6. Лазаревский А. К истории цехов: документы, известия и заметки /А. Лазаревский // Киевская старина. – Киев: Университетская типография, 1899. – VI. – С. 132–133.
7. Лазаревский А. Обзорение Румянцевой описи Малоросии: В 3 т. Т. 1. /А. Лазаревский. – Чернигов: Губернская типография, 1866. – 390 с.
8. Лазаревский А. Очерки, заметки и документы по истории Малоросии: В 3 т. /А. Лазаревский. – Киев: Университетская типография, 1896. – Т. 3. 158 с.
9. Лановик Б.Д. Економічна історія України і світу / Б.Д. Лановик, З.М.Матисякевич, Р.М.Матейко. – К.: Вікар, 2001. – 477 с.
10. Мердер А. Любецкие гончары в 1615 году / А.Мердер // Киевская старина. – Киев: Университетская типография, 1902. – II. – С. 89.
11. Ригельман А. Летописное повествование Малой России и о народе и о козаках вообще / А.Ригельман. – М.: Университетская типография, 1847. – 668 с.
12. Шафонский А. Топографическое описание черниговского наместничества / А.Шафонский. – Киев: Университетская типография, 1851. – 698 с.

Корнус В.Г.,

*аудитор, член спілки аудиторів України,
аспірант Європейського університету*

Пономарьов О.М.,

*молод. наук. співроб. лабораторії з проблем управління і вдосконалення діяльності
органів ДПС НДЦ ПО
Національної академії ДПС України*

Квасов В.М.,

*канд. техн. наук, наук. співроб. лабораторії з проблем управління і
вдосконалення діяльності органів ДПС НДЦ ПО
Національної академії ДПС України*

Оцінка податкового навантаження на мікрорівні

В статті розглядається одна з проблем системи оподаткування в Україні – визначення критеріїв оцінки податкової завантаженості на мікрорівні. Представлено методологію розрахунку податкової завантаженості на основі даних бухгалтерського та податкового обліку підприємства і сум нарахування податків. Представлено програмний модуль для розрахунку коефіцієнтів податкової завантаженості на основі програми «1С Бухгалтерія».

The given article touches upon one of the problems faced by the taxation system of Ukraine – the determination of the criteria used to estimate the tax pressure in the micro level. The authors of the article offer their own methodology of tax pressure calculation based on bookkeeping and tax accounting data of an enterprise, as well as sums of taxes levied. They also offer the programme unit worked out on the basis of the «1S Accounting» programme and enabling to calculate the tax pressure indexes.

Ключові слова: податкове навантаження, коефіцієнт податкової завантаженості, податок, додана вартість, коефіцієнт податкомісткості, сукупний валовий дохід, сукупний чистий дохід, податковий період, податковий менеджмент.

Ефективність функціонування податкової системи держави, повною мірою реалізація її фінансової та регулюючої функції залежить від оптимального податкового навантаження на суб'єктів підприємництва.

Економічний зміст податкової завантаженості можна було б визначити як частку підприємницького доходу, яка вибуває державою у суб'єкта підприємництва через систему податків та зборів до бюджетів різного рівня, або іншими словами — ступінь впливу системи оподаткування на результати діяльності суб'єктів господарювання.

Визначення податкової завантаженості на мікрорівні (на рівні підприємства) є важливим з точки зору економічної служби підприємств з таких причин:

1. Податковими органами згідно з Наказом ДПА України № 441 від 10.11.2005 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку складання плану-графіка перевірок суб'єктів господарювання та взаємодії між структурними підрозділами при їх проведенні» [8], (далі по тексту – Наказ №441) пропонується застосовувати показник податкової завантаженості для запобігання ухиленням від оподаткування та профілактики податкових правопорушень. Відповідно до значень коефіцієнта податкової завантаженості, визначеного за цією методикою, податкові органи складають план-графік перевірок підприємств.
2. Показники податкової завантаженості є інструментом для системи податкового менеджменту на підприємстві насамперед з точки зору податкового планування, податкової оптимізації.

3. Показники податкового навантаження з точки зору визначення частини підприємницького доходу, яка вилучається до бюджетів за допомогою податків дають змогу аналізу та вибору суб'єктом підприємництва системи оподаткування (загальної чи спрощеної).

При цьому важливим у економічній сутності податкового навантаження є визначення того, з якою саме категорією підприємницького доходу необхідно співставляти суму нарахованих податків, які належать до сплати. Адже ми можемо оперувати з різними категоріями доходу як згідно з податковим, так і з бухгалтерським обліком.

Слід відзначити, що законодавча база України з питань оподаткування сьогодні не містить затвердженої методики (системи показників) щодо визначення та застосування податкового навантаження на мікрорівні.

У сучасній економічній літературі досить поширеними є численні дослідження вчених з питань податкового навантаження на макrorівні, аналіз статистичних даних податкових надходжень до зведеного бюджету, пошук критичних точок кривої Лаффера для сучасної української економіки [1;5-7; 9; 10; 12] , тоді як досліджень щодо визначення податкового навантаження на мікрорівні дещо бракує [2-4; 11]. У наукових доробках з податкового навантаження на мікрорівні залишається невирішеним питання вибору співвідношень нарахованого податку (податків) з певними показниками господарської діяльності суб'єкта підприємництва, які б найбільш адекватно відображали ступінь впливу системи оподаткування на результати діяльності суб'єктів господарювання.

Так, наприклад, у праці Я.О. Сухаревої пропонується податкове навантаження визначати як співвідношення суми нарахованих платежів до прибутку підприємства до оподаткування [11]. На нашу думку, ця методика є не зовсім коректною, адже значна частина податків і зборів є складовою частиною собівартості продукції і джерелом сплати їх не є прибуток.

Податкові органи, як було викладено вище, запропонували свою методику визначення податкового навантаження на підприємство, яка описана у Наказі №441. Ця методика поки що єдина, яка законодавчо затверджена. Згідно з цим Наказом пропонується визначати податкове навантаження на мікрорівні як питому вагу податку на прибуток відносно валового доходу, використовуючи таку формулу:

$$Кп.н. = \frac{\text{Сума нарахованого податку на прибуток (зр.12 декларації)}}{\text{Сума валового доходу (зр.3 декларації)}} * 100\% \quad (1).$$

Звернемо увагу на те, що показник називається «податкове навантаження з податку на прибуток», інших показників у цьому наказі не пропонується. І, наразі, очевидно, що цей показник не відображає податкове навантаження на підприємство у цілому як інтегральний показник, адже враховується тільки один податок.

Причому пропонується застосовувати цю методику для визначення першочерговості перевірок суб'єктів підприємництва, а саме, під перевірку підпадають насамперед підприємства з податковим навантаженням менше як 1 %, потім з коефіцієнтом від 1 до 3 %, і далі з коефіцієнтом більше 3 %.

Тобто, підприємство, розраховуючи показник податкового навантаження згідно з Наказом №441, має інформацію щодо того, в якому «коридорі» воно відображається у податкових органах з метою планування перевірок.

Метою нашої статті є визначення можливих показників оцінки податкового навантаження на мікрорівні (системи показників), методики їх розрахунку, дослідження діапазону їх значень та визначення тих коефіцієнтів, які найбільш адекватно характеризують податкове навантаження на підприємство. Крім того, ми прагнули розробити програмний модуль для автоматичного розрахунку коефіцієнтів податкового навантаження на підставі бухгалтерської програми «1С Бухгалтерія».

На нашу думку, податкове навантаження на підприємство не можна характеризувати одним показником, потрібно кілька показників. Ми пропонуємо проаналізувати всі можливі варіанти показників, з метою аналізу їх і визначення кількох основних (пріоритетних), які матимуть між собою певний кореляційний зв'язок, а, значить, будуть економічно взаємообумовлені, і на підставі них можна говорити вже про характеристику податкового навантаження на підприємство.

Першим кроком у цьому питанні є систематизація платежів підприємства, тобто визначення сукупності всіх податків і зборів, які сплачує підприємство і відповідно визначення сумарного показника. Податковий період пропонується взяти квартал, оскільки фінансові результати визначаються поквартально, і податкова звітність формується також поквартально.

Числові значення пропонується брати щодо нарахованих податків, і кожного з них зокрема, а не сплачених, бо саме нараховані податкові зобов'язання, на нашу думку, більш логічно відображають податкове навантаження. Дані зводяться в загальну таблицю.

Розраховано дані на прикладі конкретного підприємства, які представлено у Таб. (подаються поквартально за звітний рік). Розрахунок здійснюється за допомогою розробленого авторами програмного модуля, який адаптовано у програму «1 С Бухгалтерія».

Далі сформуємо показники податкового обліку підприємства в сумарному (інтегральному вигляді) на підставі синтетичних даних рахунків, які використовуються підприємством для складання податкової звітності. Для більш повного аналізу сформуємо паралельно фінансові результати діяльності підприємства згідно з бухгалтерським обліком.

Коефіцієнти податкового навантаження, які розраховуються за допомогою програмного модуля, представлені у блоках №6 та 8 відповідно до даних поданої Таблиці.

Таблиця .

Оцінка податкового навантаження на підприємство (2006 р.)

Показник	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
1. Сума нарахованих податків	343 809,77	241 089,18	241 525,94	244 332,63
1.1. Податок на прибуток	67 786,50	12 588,00	66 881,00	185 984,00
1.2. ПДВ	140 129,20	61 363,75	-7 626,19	-166 124,39
1.3. Акцизи				
1.4. Мито				
1.5. Ресурсні платежі		14,42	143,60	195,73
1.6. Рентні платежі				
1.7. Податок з власників транспортних засобів				
1.8. Податок з реклами	10,58	15,64	8,17	254,34
1.9. Збір за забруднення				
1.10. Комунальний податок	924,80	1 056,45	1 128,80	1 230,80
1.11. Податкове навантаження на ФОП	134 958,69	159 687,92	173 740,56	209 938,15
1.12. Збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства	6 419,00	6 363,00	7 250,00	12 854,00
2. Валовий доход	2 297 635,04	2 744 390,80	3 045 384,97	4 590 915,77
2.1. Валовий доход, у тому числі від операційної діяльності	2 297 635,04	2 744 390,80	3 045 384,97	4 590 915,77
2.2. Валовий доход, у тому числі від інвестиційної діяльності				
2.3. Валовий доход, у тому числі від фінансової діяльності				
2.4. Інші валові доходи				
3. Валові витрати + Амортизація ОФ	2 095 826,69	2 820 482,51	2 981 692,73	4 080 046,37
4. Товарний баланс	69 337,65	126 443,71	203 831,76	233 066,60
5. Прибуток податкового обліку	271 146,00	50 352,00	267 524,00	743 936,00
6. Структура податкового навантаження				

Показник	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
6.1. У доходах				
6.1.1. У сукупному валовому доході (частка податків загальних)	14,96	8,78	7,93	5,32
6.1.2. Податок на прибуток у сукупному валовому доході (коефіцієнт згідно з Наказом ДПА №441)	2,95	0,46	2,20	4,05
6.2. У витратах (коефіцієнти оподаткування витрат)				
6.2.1. У витратах (частка податків загальних)	16,40	8,55	8,10	5,99
6.2.2. У витратах (частка податків собівартості у валових витратах, коефіцієнт податкомісткості продукції)	6,48	5,93	6,11	5,50
6.3. Чистий прибуток	203 359,50	37 764,00	200 643,00	557 952,00
6.3.1. Податок на прибуток у чистому прибутку	33,33	33,33	33,33	33,33
6.3.2. Частка сукупних податків у чистому прибутку	169,07	638,41	120,38	43,79
7. Фінансовий результат по бухгалтерському обліку				
7.1. Доход (виручка) від реалізації продукції	2 736 548,53	3 178 789,66	3 642 126,05	5 501 578,55
7.2. В тому числі експорт				
7.3. Податок на додану вартість	456 089,76	529 798,18	606 557,48	916 559,59
7.4. Чистий доход (виручка від реалізації)	2 280 458,77	2 648 991,48	3 035 568,57	4 585 018,96
7.5. Собівартість реалізованої продукції	573 063,36	618 680,60	599 246,81	894 109,20
7.6. Валовий прибуток	1 707 395,41	2 030 310,88	2 436 321,76	3 690 909,76
7.7. Інші операційні доходи	1,20	88 001,30	7 966,14	2 042,90
7.8. Адміністративні витрати	199 014,21	278 997,35	288 142,98	391 864,99
7.9. Витрати на збут	1 219 682,37	1 907 127,47	1 700 335,50	2 388 103,51
7.10. Інші операційні витрати	1 438,22	124 992,78	23 181,30	57 266,60
7.11. Фінансовий результат	287 261,81	-192 805,42	432 628,12	855 717,56
7.12. Інші фінансові доходи				
7.13. Фінансові витрати	132,37	17 339,96	31 681,31	39 033,84
7.14. Фінансовий результат + інші фінансові доходи – Фінансові витрати	287 129,44	-210 145,38	400 946,81	816 683,72
7.15. Додана (новостворена) вартість	701 260,03	257 368,39	941 760,61	1 475 700,58
8. Структура податкового навантаження				
8.1. У доходах (частка сукупних податків у доходах)				
8.1.1. у сукупному чистому доході	15,08	8,81	7,94	5,33
8.1.2. У доході від реалізації продукції бруто	12,56	7,58	6,63	4,44
8.2. У витратах (частка податків загальних)	17,25	8,23	9,25	6,55
8.3. Податок на прибуток у сукупному чистому доході	2,97	0,46	2,20	4,05
8.4. У витратах (частка податків собівартості у собівартості продукції, коефіцієнт податкомісткості продукції)	23,71	27,02	30,42	25,11
8.5. Чистий прибуток	219 342,94	-222 733,38	334 065,81	630 699,72
8.5.1. Податок на прибуток у чистому прибутку	30,90	-5,65	20,02	29,49
8.5.2. Частка податків у чистому прибутку	156,75	-108,24	72,30	38,74
8.6. Податкове навантаження доданої вартості	49,03	93,67	25,65	16,56

Принцип розрахунку всіх коефіцієнтів – це відношення суми нарахованих податків (або тільки податку на прибуток) до певного значення показника господарської діяльності підприємства, визначеного за правилами бухгалтерського та податкового обліку.

Програмний модуль оцінки рівня податкового навантаження застосовується для отримання кількісних емпіричних співвідношень податкового навантаження. Вхідні дані звіту завантажуються як бухгалтерські підсумки певних рахунків за звітний період. Цей звіт працює з системою бухгалтерського обліку «1С: Бухгалтерія 7.7» конфігурації «Бухгалтерський учет для України». Склад рахунків і їхні властивості визначають методологію ведення бухгалтерського і податкового обліку, реалізованого в цій конфігурації. Типова конфігурація містить план рахунків, який відповідає плану рахунків, затвердженого Міністерством фінансів (наказ №291 від 30.11.1999 р.) для використання підприємствами й організаціями України в бухгалтерському обліку виробничо-господарської діяльності.

Проаналізуємо значення коефіцієнтів, які, на нашу думку, найбільш правильно дають уявлення про податкове навантаження на підприємство:

1. Коефіцієнт податкового навантаження в сукупному валовому доході, визначений за п. 6.1.1 Набуває значення від 5,32 до 14,96, тобто, можна говорити про його середнє значення, яке близьке до 10, причому достатньо суттєво корелює з коефіцієнтом, визначеним за даними бухгалтерського обліку п.8.1.1. Коефіцієнт 8.1.1 дещо більший за 6.1.1, що вказує на те, що чистий доход бухгалтерського обліку (виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за мінусом податку на додану вартість) менший за валовий доход податкового обліку. Ці коефіцієнти підтверджують, що податкове навантаження до 10% від валового доходу (обсягу реалізації) може бути оптимальним. На це вказує і історичний досвід еволюції оподаткування, коли в державну казну сплачували десятину від доходу [10].

Це підтверджує обґрунтованість встановлення, наприклад, єдиного податку для юридичних осіб у розмірі 10% від обсягу реалізації.

2. Коефіцієнт податкового навантаження в доходах, визначений згідно з Наказом ДПАУ № 441, у нашій статті п. 6.1.2 набуває значення від 0,46 до 4,05, правильніше говорити про коефіцієнт податку на прибуток у сукупному валовому доході.

Аналогічний параметр ми визначаємо на підставі даних бухгалтерського обліку (п. 8.3) також коефіцієнт податку на прибуток у сукупному чистому доході. Тобто, коефіцієнт 6.1.2 корелює з коефіцієнтом 8.3.

3. Коефіцієнти 6.2.2 та відповідно 8.4 характеризують частку податків, які відносяться на собівартість продукції до величини валових витрат чи собівартості продукції.

Ці коефіцієнти набувають значення від 5,50 до 6,48 (коефіцієнт 6.2.2) та від 23,71 до 30,42 (коефіцієнт 8,4) Але вони не корелюють у сенсі тенденції змін значення з коефіцієнтами 6.1.1 та 8.1.1. Тобто, це означає, що загальне податкове навантаження щодо доходів може зростати, а податкове навантаження собівартості (коефіцієнт податкомісткості) може спадати, і навпаки.

Додана (новостворена) вартість створена у процесі підприємницької діяльності обчислена у ряд. 7.14. За своєю економічною сутністю вона дорівнює сумі витрат на оплату праці (змінний капітал), нарахованій амортизації та отриманого прибутку.

4. Коефіцієнт 8.6—податкове навантаження доданої вартості корелює з показниками п. 6.1.1 та 8.1.1. При значеннях останніх, які є близькими до 10%, цей показник є близьким до 30%., за винятком другого кварталу, коли ми маємо збиток. Додана (новостворена) вартість створена у процесі підприємницької діяльності обчислена у ряд. 7.14. За своєю економічною сутністю вона дорівнює сумі витрат на оплату праці (змінний капітал), нарахованій амортизації та отриманого прибутку. Це може вказувати на те, що цей коефіцієнт демонструє гіпотезу А. Лаффера наявності оптимальної сукупної податкової ставки (30–45%) від доходу платника, у цьому випадку від такої категорії доходу як додана вартість.

На підставі викладеного вище доходимо таких висновків: запропонована методика визначення коефіцієнтів податкового навантаження на мікрорівні є інструментом податкового менеджменту на підприємстві і корисна для бухгалтерів та працівників економічних служб.

На прикладі подається розрахунок системи коефіцієнтів на основі даних податкового та бухгалтерського обліку. На нашу думку, оцінку податкового навантаження все ж слід проводити за даними бухгалтерського обліку, адже він вказує на реальний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, використовуючи дані нарахованих податків.

Коефіцієнт податкового навантаження в доходах, визначений згідно з Наказом № 441, на нашу думку, не дає уявлення про податкове навантаження на підприємство, оскільки показує тільки фактично податкове навантаження по одному податку—податку на прибуток, і відповідно, висновки, які наводяться в наведеному вище Наказі, є сумнівними щодо оцінки можливих ухилень від сплати податків. Коли коефіцієнт за п. 6.1.2 у нашому прикладі набуває значення 0,46, тобто має надто низьке значення згідно з висновками ДПАУ, то коефіцієнти 6.1.1 та 8.1.1 набувають значення 8,78 та 8,81 відповідно і, отже, говорити про низьке значення податкового навантаження некоректно.

Найбільш інформативними, на нашу думку, є такі коефіцієнти:

1. Коефіцієнт 8.1.1 – податкове навантаження відносно чистого сукупного доходу, яке оптимально набуває значення близько 10%.
2. Коефіцієнт 8.3 — податок на прибуток у чистих доходах, який при цьому більше 3%.
3. Коефіцієнт 8.6 — податкове навантаження доданої вартості, який при цьому близький до 30%.

З викладеного бачимо, що ці три коефіцієнти можуть характеризувати податкове навантаження на мікрорівні і при значеннях вказаних вище, на нашу думку, можна говорити про оптимальне податкове навантаження.

Автори і далі працюють над цією проблематикою, аналізуючи дані різних підприємств.

Література

1. Білостоцька В.О., Островецький В.І. Податкове навантаження в Україні // Фінанси України.– 2002.– №12.
2. Горобінська І.В. Аналіз податкового навантаження та його вплив на динаміку ділової активності // Актуальні проблеми економіки.– 2004.– №10(40).– С.26–32.
3. Гребешкова І.О. Аналіз залежності між ринковим попитом на продукцію підприємства та рівнем його податкового навантаження// Вісник ДДФЕІ:Економічні науки.—2003. – № 1(9).—С. 122–128.
4. Ігнатишин М., Папп В. Особливості організації системи оподаткування та методи оптимізації податкового навантаження в малому підприємстві // Економіст.– 2003.– № 5.– С.90–92.
5. Корнус В.Г. Щодо податкового навантаження в економіці України //Економіст.—2005. – № 7.—С. 89—91.
6. Лондар С. Тенденції податково-бюджетних процесів в Україні// Вісник ДДФЕУ:Економічні науки.—2003. – № 1(9).—С. 109—114.
7. Луніна І. Податкова політика України у контексті створення умов для економічного зростання //Економіка України. – 2000. – № 9.– С. 37–47.
8. Наказ ДПА України № 441 від 10.11.2005 р.«Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку складання плану-графіка перевірок суб'єктів господарювання та взаємодії між структурними підрозділами при їх проведенні».
9. Скрипник А. Який він, оптимальний рівень оподаткування? // Вісник НБУ.– 1999. – № 6.– С. 10–16.
10. Смирнов А. Налогообложение: модели оптимизации // Экономист. – 1998. – №2. - С. 68–76.
11. Сухарева Л.О. Податкове планування в системі планування підприємством. –Донецьк: ДонДУЕТ.—2006. – 230 с.
12. Чередніченко Ю.В. Використання кривої Лаффера в процесі розвитку економіки України //Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 12(54). – С. 62–67.

Маринченко Т.О.,

аспірантка кафедри маркетингу Європейського університету

Розвиток ринку преси України

В статье отслежены тенденции рынка прессы Украины. Рассмотрены главные преимущества прессы по сравнению с другими медиа. Предложена классификация печатных изданий.

In the given article, there have been traced some tendencies in the development of Ukraine's press market, and considered main advantages of the press to other kinds of media. There has also been offered the author's classification of printed editions.

Ключові слова: розвиток ринку преси, преса, друковані видання, класифікація друкованих видань, видання.

*Сучасна соціальна організація формується і змінюється засобами комунікації.
Тому зміни у комунікації можуть слугувати ознаками глибших і
складніших змін, що відбуваються у суспільстві.*

Е. Берджес

Останнім часом все більше уваги привертається до питання розвитку ринку преси, як у світі, так і в Україні. Відомі видавництва перекуповують бізнесмени, оскільки вони розуміють, що сила слова преси була і буде найвпливовішою при формуванні суспільної точки зору на основні проблеми життя та бізнесу. Уряди використовують засоби масової інформації для поширення суспільно необхідної інформації, яка часом необхідна громадянам для гарантування їх власної безпеки та здоров'я, а часом слугує рекламою тих чи інших політичних кампаній.

На це вказують світові тенденції розвитку ринку преси. Так, за даними світової газетної асоціації за останніх п'ять років, глобальний тираж газет збільшився на 9,95%, а кількість найменувань щоденних газет становило понад 10 тис. примірників з обсягом продажу 450 млн. примірників, які читають 1,4 млрд. людей. Обсяг газетного бізнесу в світі становить 180 млрд. доларів. За останніх п'ять років у газетні технології було інвестовано більше 6 млрд. доларів, а чисельність працівників у галузі нараховує близько 2 млн. осіб [6].

Отже, світові тенденції на ринку преси вказує на його перспективність та необхідність їх врахування в Україні. Тому тема дослідження є надзвичайно актуальною.

Ми поставили за мету дослідити стан та тенденції розвитку ринку преси в Україні. Проведені дослідження дають можливість відстежити такі тенденції:

- по-перше, ринок перетворюється на високодохідний бізнес за рахунок масштабів. Так, у 2005 р. обсяг реклами у пресі збільшився порівняно з попереднім роком на 61,7 %;
- Динаміка росту рекламного ринку Україні у 2003–2006 рр. (за даними «Всеукраїнської рекламної коаліції») становить з 60 млн. до 131 млн. доларів;
- по-друге, зростає кількість підприємств у видавничій справі. Так, за останніх три роки кількість підприємств збільшилось на 21,3 %;
- по-третє, активізується процес формування нових організаційних структур. В Україні за останній рік одночасно з'явилися кілька нових видавничих холдінгів, активізувалися зарубіжні видавничі доми.

З 1990 р. маємо незмінну тенденцію до зростання найменувань видань журналів з 185 до 2585 у 2005 р. та річних тиражів, зокрема, у 2005 р. їх кількість порівняно з 1995 р. зросла на 106 млн. примірників, або у 5,4 раза [1]. Ця тенденція зберігається і досі, що можна пояснити основними перевагами преси, до яких можна віднести такі [3–5; 8]:

- преса має ширшу аудиторію, порівняно з усіма медіа, крім телебачення;
- вона може бути цілеспрямована як географічно, так і за тематикою; причому, охоплюючи більш спеціалізовану аудиторію, за рахунок розміщення реклами у спеціалізованих виданнях, реклама у пресі поступається тільки Інтернет-рекламі;
- реклама у пресі більш інформативна (на телебаченні час контакту з рекламодавцем менше), рекламний текст у пресі є менш обмежений порівняно з іншими медіа, що дозволяє досить детально розповісти споживачам про запропонований товар чи послугу;
- ціни на рекламу в пресі є помірними;
- реклама в газетах та журналах є доступною у будь-який час, її активно використовують потенційні споживачі, вона не зникає і тому її можна переглянути заново;
- реклама у пресі викликає довіру, читати чи не читати її – це справа особиста;
- кожна газета чи журнал звертається до конкретної читацької аудиторії;
- рекламу в пресі можна оперативнo розмістити та за необхідністю змінити зміст;
- її можна розмістити як у окремих регіональних виданнях, так і у всеукраїнських.
- вона має можливість вибору мови звернення для різних регіонів;
- місцева преса має високий рівень довіри;
- у пресі можна вибрати місце розміщення у виданні;
- наявність спеціалізованих довідників та безкоштовних газет рекламних оголошень, які використовують для отримання інформації про товари чи послуги.

Відомі компанії починають розглядати регіональну пресу як найефективніший рекламоносій на місцевих ринках. Регіональна преса сприймається читачами як своя, дає певну інформацію про місцеві події та новини. Реклама у газетах та журналах – це постійний носій інформації, яким активно користуються потенційні клієнти, однак не слід забувати й про вторинну аудиторію.

Динамічний розвиток ринку преси призводить і до повних проблем: у ньому стає важко орієнтуватися, з'являється проблема ефективного розміщення реклами.

Слід відзначити також проблему використання часу менеджерів з реклами підприємств та організацій — замовників реклами. Важливим є питання, чи пропонують рекламодавцю розміщення реклами у поодиноких виданнях, чи у великому видавництві, яке має багато різних за тематикою журналів та газет. В останньому випадку менеджер з реклами отримує безліч інформації і може вибрати необхідне для себе з ефективним використанням свого часу [10].

На вітчизняному ринку преси більш чверті організаційних структур припадає на іноземні видавництва та спільні підприємства. Рекламодавці, які представляють іноземні бренди (з найбільшими рекламними бюджетами) з більшою довірою розміщують рекламу через іноземні агентства в іноземних виданнях [9]. Всі підприємства з іноземними інвестиціями мають більш вигідну позицію на видавничому ринку. Спричинено це тим, що функціонування за ринкових умов вимагає від підприємницьких структур гнучкості, активних дій у сфері планування та збуту, маркетингової діяльності компанії [3;4]. До того ж маємо зростання рівня зовнішньої конкуренції та посилення внутрішньої, що викликане виходом на ринок нових іноземних підприємств [1]. Вийти на ринок преси вітчизняним підприємствам дуже важко, оскільки саме вони б більше присвячували статей по реалізації національної ідеї, що є так необхідними для єдності нації, піднесення патріотизму, формування національних традицій, культури [6].

Ще одною проблемою є ціни на розміщення реклами, які фактично не відповідають встановленим. Тільки видання, які мають високі рейтинги, великі тиражі і тому низьку вартість за контакт з аудиторією можуть собі дозволити дотримуватися встановлених цін.

Ще одне питання на цьому ринку стосується сертифікації тиражу, який не співпадає з реальним. Тільки 17 видань з багатьох тисяч сертифікували свій тираж. У всьому світі за єдиний тираж рахується проданий тираж, а у СНГ існує поняття надрукованого тиражу, розповсюдженого тиражу, повного тощо. У пресі існує непрозорість розповсюдження видань, що призводить до можливості завищення даних про тиражі [10].

При виборі видання обов'язково треба ще врахувати всі показники преси [3; 4; 8; 10–12]. Для вирішення цих проблем як варіант пропонуємо таку класифікацію друкованих видань:

1. За приналежністю:
 - видання належить відомому видавничому дому з певними традиціями, сильним відділом маркетингу та професіональними менеджерами з реклами з хорошими зв'язками у світі рекламістів;
 - нові окремі видання.
2. За походженням власності:
 - підприємства з іноземними інвестиціями та спільні підприємства;
 - вітчизняні підприємства.
3. За розповсюдженням:
 - регіональні;
 - всеукраїнські.
4. За оплатою:
 - платні: роздріб, передплатні;
 - безкоштовні.
5. За поліграфічними ознаками:
 - кольорові, чорно-білі;
 - глянцева, матова;
 - за форматом.
6. За наявністю ліцензії видання.
7. Основні типи видань за направленням:
 - 7.1. За основними ознаками – жіночі, чоловічі, для батьків, молодіжні, дитячі, розважальні.
 - 7.2. За інтересами – економіка, право, автомобілі, комп'ютери, здоров'я, спорт, подорожі, мода, про тварин, дача, косметика та перукарська справа, дозволення та ін.
 - 7.3. Спеціалізовані – наука, освіта, медицина, поліграфія, бізнес, законодавство, маркетинг, менеджмент, бухгалтерія, банківська справа, металургія, будівництво, сільське господарство тощо.
 - 7.4. Відомчі:
 - корпоративні видання;
 - клієнтські видання.
8. Якісні показники:
 - періодичність виходу – місячні, тижневі, щоденні;
 - спрямованість чи тематика видання;
 - можливості розміщення;
 - вартість за розміщення реклами;
 - маркетингова підтримка іншими медіа;
 - розміщення конкурентів.
9. Кількісні показники:
 - рейтинги видання;
 - охоплення цільової аудиторії;
 - частота контактів з цільовою аудиторією;
 - вартість контакту з аудиторією;
 - потрапляння в цільову аудиторію;
 - наявність вторинної аудиторії;
 - фінансовий статус аудиторії;
 - тираж з урахуванням показників: розповсюдження тиражу, доля передплати у загальному тиражі, доля повернення тиражу;
 - процент реклами у виданні;

□ рівень конкуренції.

10. Мультимедійні видання (наявність Інтернет-версії, версії для мобільних телефонів та ін.).

За допомогою запропонованої класифікації можна зробити розміщення реклами у пресі більш ефективним та конкурентним.

Література

1. Дурняк Б.Д., Штангрет А.Ш., Мельников О.В. Видавничо-поліграфічна галузь України: Стан проблеми, тенденції. Статистично-графічний огляд. – Львів: Українська академія друкарства, 2006.
2. Васюк Т. Проблема ефективності реклами у друкованих ЗМІ. – К.: «Видавничий бізнес – 2005», 2005.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підруч. для вузів. – К. Лібра, 1998.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Пітер, 1998.
5. Панкратов Ф., Серьогіна Т., Шарухін В. Рекламна діяльність: Навч. допомога. – М.: ІОЦ «Маркетинг», 1998.
6. Романова Л.В. Управління підприємницькою діяльністю. – К., 2006.
7. О'Шонессі Дж. Конкурентний маркетинг: Стратегічний підхід. 2-е вид. – К., 2004
8. Marketing media review. – 2006. – № 21. – Ст. 8
9. <http://www.marketing-ua.com>. Доповідь «Всеукраїнської рекламної коаліції за 2006».
10. <http://www.reklamaster.com>
11. Нові дані про ринок ділових друкованих ЗМІ//Контракти.– 2007.–14 лют.
12. Рубис І. І собі і людям, Інвест Газета. 2007.– Берез.

Матових С.В.,

асистент кафедри менеджменту АПСВ ФПУ

Інтеграційні процеси у цукробуряковому підкомплексі за ринкових умов господарювання

В статье обобщены исследования понятия интеграция и агропромышленная интеграция. Рассмотрены виды интеграции в агропромышленном подкомплексе. Особое внимание уделено исследованию методических аспектов создания агропромышленной ассоциации по производству сахара.

The notions of integration and agricultural integration have been generalized in the given article. There have also been considered types of integration in the agricultural complex. A special attention is given to the systematic aspects of establishing an agricultural association for sugar production.

Ключові слова: інтеграція, агропромислова інтеграція, цукробуряковий підкомплекс, цукор, агропромислова асоціація, підприємство, інтегроване виробництво, сировинна зона.

Інтеграція та створення сучасних структур корпоративного типу – це одна з найважливіших тенденцій вдосконалення організації та управління на сучасному етапі. Перехід до ринкової економіки обумовив створення багатьох інституціональних форм, в яких реалізуються процеси агропромислового виробництва. Динамічний розвиток вертикально інтегрованих структур пояснюється, насамперед, більш високою ефективністю порівняно з неінтегрованими формуваннями. Ефект, що отримується за рахунок збільшення масштабів виробництва, поєднання розрізаних стадій єдиного технологічного процесу в систему, можливість мати закінчений цикл виробництва, переробки й реалізації різноманітної та конкурентоспроможної продукції є тим мотивом, що сприяє поглибленню інтеграційних процесів. Актуальність цієї теми полягає у тому, що в результаті досягається економія ресурсів при спільній діяльності, забезпечується узгодженість дій та більш ефективна реалізація кінцевого продукту на продовольчому ринку. Цей процес притаманний всім галузям економіки, у тому числі цукробуряковому підкомплексу.

Вперше термін «інтеграція» застосував у 1857 р. вчений-біолог Г. Спенсер, який розглядав її як процес упорядкування та об'єднання структур і функцій у цілісному організмі, характерний для живих систем на кожному з рівнів їх організації [1]. У словнику іноземних мов поняття інтеграція

(від лат. *Integratio* – возз'єднання, з'єднання) визначається як об'єднання у ціле будь-яких частин [2]. У свою чергу інтеграція, у процесі якої об'єднуються промисловість і сільське господарство, називається агропромисловою.

З метою більш поглибленого дослідження методологічних основ формування та функціонування сучасних інтегрованих структур в аграрному секторі спочатку вважаємо за потрібне визначитися з функціональним змістом категорії «агропромислова інтеграція». В економічній літературі існує різноманіття визначень. Концептуально сутність агропромислової інтеграції зводиться до трьох точок зору. Перша – це форма об'єднання або системний стан тих чи інших учасників агропромислового виробництва. Друга – це процес зміцнення виробничих зв'язків та економічних відносин, об'єднання окремих учасників виробництва, у тому числі агропромислового, в єдине ціле. Третя – це механізми або методи, за допомогою яких здійснюють об'єднання учасників агропромислового виробництва у єдиний виробничо-господарський організм. На нашу думку, інтеграцію необхідно розглядати з другої точки зору, тобто мати на увазі процес, що дозволяє краще використовувати природні та трудові ресурси, досягнення науки, впроваджувати індустріальні методи у виробництво.

Поняття «інтеграції» досліджували у своїх працях такі вітчизняні вчені як І. Венгерук, П. Саблук, Л. Мельник, О. Онищенко, А. Карпенко та ін. У своїх наукових доробках з проблем інтеграції вони зазвичай виокремлюють її окремі різновиди. Як правило, це горизонтальна та вертикальна інтеграція. Перша являє собою форму організації об'єднання сільськогосподарських підприємств з однорідною діяльністю при високому рівні концентрації та спеціалізації, друга – це форма організації об'єднання сільськогосподарських, промислових підприємств, а також сфер допоміжної (додаткової) діяльності, що забезпечує єдність та безперервність технологічного процесу та найкраще використання господарських ресурсів.

Залежно від масштабів та галузей, що входять до інтегрованих процесів, ступеня технологічної та організаційної єдності виробництва, специфіки одержаних видів продукції, рівня спеціалізації інтегрованих підприємств та інших факторів виникають та розвиваються певні організаційні форми вертикальної інтеграції [3]. Найпростішим формуванням є агропромислове підприємство, в якому об'єднуються невеликі однопрофільні сільськогосподарські та промислові виробництва. Більш складною формою є агропромислові комбінати, в яких об'єднуються кілька підприємств різних галузей, тісно пов'язаних між собою територіально, організаційно й технологічно.

Поряд із горизонтальною та вертикальною інтеграцією розрізняють також інші її різновиди. Так, американські вчені Р. Колз та Д. Ул виокремлюють такі форми як конгломерація, коли під єдиним управлінням зведені підприємства або види діяльності, що не мають прямого відношення до основного бізнесу окремо взятої фірми, а також інтеграцію власності та контрактну інтеграцію [4].

Під інтеграцією власності, що іноді називається також корпоративною інтеграцією, розуміється розширення прав власності на дві та більше стадій виробництва і збуту сільськогосподарської продукції. За її умов фірма – інтегратор отримує у власність частину активів інтегрованих об'єктів та поряд із підприємством, що вирощує цукрові буряки, може володіти й іншими підприємствами продовольчого ланцюга: наприклад, заводом з виробництва добрив або переробним підприємством.

Контрактна інтеграція передбачає, що фірма-інтегратор укладає довгострокові контракти з виробниками або первинними ділерами, що закупають сільськогосподарську продукцію безпосередньо у виробників. У них жорстко фіксуються параметри законтракованої продукції, технологія її виробництва, строки постачання та ціни. Як результат – фермер втрачає контроль над власною продукцією та залишаючись юридично самостійним підприємцем фактично перетворюється на найманого робітника фірми-інтегратора.

В економічній літературі також виокремлюють такий вид інтеграції як квазівертикальна [5]. За умови цієї інтеграції інтегровані виробництво та збут продукції здійснюються незалежним підприємством та збутовою мережею, але під контролем провідної фірми. При квазівертикальній інтеграції використовуються три моделі збутової політики: використання контрактів про виключний продаж продукції даного підприємства; вибіркова реалізація; універсальний збут.

В іноземних країнах розвивається «циркулярна інтеграція». Особливо це стосується зернового господарства, де елеватори об'єднуються із мукомольними та комбікормовими заводами, займаються випуском різних видів харчових продуктів та різного роду домішок до кормових сумішей [6].

Таким чином, дослідження змісту та різновидів інтеграції доводить, що незважаючи на їхню специфіку, вони мають під собою об'єктивну основу. В якій би формі не здійснювалася інтеграція, стає очевидним, що процес формування інтегрованих структур закономірний та економічно доцільний, оскільки саме в них складається замкнений цикл «виробництво – переробка – реалізація», досягається економія на масштабі сфери діяльності та різноманіття продукції.

Отже, процес інтеграції притаманний всім галузям, у тому числі й цукробуряковому підкомплексу. Проблема вивчалася багатьма авторами (Р.Р. Баглей, П.П. Борщевський, Н.В. Валінкевич, О.С. Заєць, А.А. Заїчківський, М.Ю. Каденська, О.М. Шпичак та ін.), однак потребує наукового доопрацювання, сучасного бачення інтеграційних процесів у цукробуряковому виробництві, враховуючи ті кардинальні зміни, що відбуваються в Україні сьогодні.

З розвитком інтеграційного процесу підвищуються вимоги до організації виробництва та переробки цукрових буряків. Задача агропромислових формувань полягає у тому, щоб підсилити відповідальність за збільшення виходу кінцевої продукції – цукру.

Інтеграція економічних інтересів партнерів зі спільного виробництва – це одна з головних умов підвищення ефективності підприємств цукрової промисловості. Однак існуючі сьогодні економічні відносини у буряковому та цукровому виробництві не зацікавлюють учасників у максимальному вилученні цукру. З метою забезпечення єдиної зацікавленості бурякосіючих господарств та цукрових заводів у кінцевому результаті, слід одночасно підсилювати економічні стимули й відповідальність партнерів.

Ми пропонуємо створити агропромислову асоціацію з виробництва цукру (АПА) – одну з нових форм інтегрованого виробництва, яка являє собою об'єднання цукрового заводу та сільськогосподарських підприємств тільки з питань виробництва та переробки цукрових буряків за умови збереження їх господарської самостійності та прав юридичної особи.

Територіально АПА з виробництва цукру може бути створена у межах сировинної зони цукрового заводу, об'єднуючи бурякосійні господарства, залучаючи обслуговуючі організації, фінансово-кредитні установи, оскільки її створення можливе за наявності власних або залучених фінансових ресурсів.

Створення асоціацій дає можливість учасникам цукробурякового виробництва найбільш ефективно використовувати фінансово-кредитні ресурси для стабілізації та підтримання галузі. Залучення інвестиційних інститутів (інвестиційних компаній та спілок, банків, кредитних спілок тощо) дозволить акумулювати тимчасово вільні грошові кошти та використовувати їх для фінансування першочергових потреб та поточних витрат. Однак, оскільки точно спрогнозувати наслідки цього явища досить складно, ми вважаємо, що на початковому етапі створення АПА участь іноземних інвесторів в основному капіталі недоцільна.

Основними завданнями АПА з виробництва цукру є:

- збільшення виробництва цукрових буряків на основі використання ресурсозберігаючих технологій, застосування науково обґрунтованих форм організації виробництва на основі сучасної техніки з високою продуктивністю;

- забезпечення економічно обґрунтованої спеціалізації та концентрації виробництва цукрових буряків;
- організація раціонального збирання цукрових буряків, своєчасного вивезення на приймальні пункти, використання прогресивних технологій зберігання сировини;
- ефективне використання промислових потужностей цукрового заводу, забезпечення переробки сировини в оптимальні строки та максимальне вилучення цукру з буряків за мінімальних витрат;
- організація підсобних виробництв у міжсезонний період;
- досягнення високих економічних показників у цукробуряковому виробництві;
- здійснення необхідних заходів з охорони навколишнього середовища;
- вирішення соціальних проблем трудових колективів.

Метою створення АПА є забезпечення підвищення врожайності та якості цукрових буряків, зниження втрат сировини та цукру на всіх стадіях технологічного циклу виробництва та переробки цукрових буряків, досягнення високих показників економічної ефективності виробництва. Єдиний інтерес партнерів зведе до мінімуму намагання підприємств отримати максимальний прибуток за рахунок цінових надбавок на всіх стадіях технологічного ланцюга з виробництва цукру. Відбудеться зміна критеріїв роботи, які полягатимуть у мінімізації витрат та орієнтації на максимальний прибуток, що буде отримуватися агропромисловим формуванням у цілому.

Створення асоціації сприятиме створенню стійкої сировинної зони, а також зміцненню прямих договірних відносин.

Управління АПА має здійснюватися на демократичних засадах радою, до складу якої мають увійти керівники та спеціалісти бурякосійних господарств і цукрового заводу, а також представники інших підприємств та організацій.

Таким чином, кожне підприємство, що увійшло до складу асоціації, зможе здійснювати контроль за ціною та технологічною політикою своїх партнерів. Виходячи з економічної доцільності, АПА може централізувати повністю чи частково окремі виробничо-господарські функції учасників асоціації, а також створювати підсобні та інші виробництва на кооперативних засадах.

Література

1. Большая советская энциклопедия: В 30 т./ Гл. ред. А.М. Прохоров. Изд. 3-е.– М.: Советская энциклопедия, 1972 . – Т.10.
2. Словарь иностранных слов. Изд. 5-е, стереот. / Под ред. И.В. Лехина, проф. Ф.Н. Петрова. – М.: Гос. изд-во иностранных и национальных словарей, 1955. – 853 с.
3. Імас С. В. Формування та розвиток цукробурякового підкомплексу в Україні. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 352 с.
4. Колз Р., Ул Д. Маркетинг сельскохозяйственной продукции/ Пер. с англ. В. Г. Долгополова. – 8-е изд. – М.: Колос, 2000. – 512 с.
5. Ключац В. А. Развитие маркетинговой интеграции в АПК//Продовольственный рынок России: кооперация и сотрудничество: Сб. мат. Междунар. форума. – М.: ФГНУ «Росинформагтех», 2000.
6. Рекомендации по организационно-экономическому механизму функционирования интегрированных формирований в АПК / Под ред. А. М. Югай. – М.: ВНИИЭСХ, 2003. – 173 с.

Махінч Г.О.,

*аспірантка кафедри менеджменту інвестиційної та інноваційної діяльності
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Сучасні тенденції розвитку фармацевтичного ринку України

В статті досліджується сучасний стан фармацевтичного ринку України в разі розрізання на роздрібний та госпітальний сегменти та окреслюються основні тенденції його розвитку.

The given article studies the present state of pharmaceutical market in Ukraine in the context of the retail and hospital segments, as well as outlines basic development tendencies for the mentioned above market.

Ключові слова: фармацевтичний ринок, тенденції розвитку, лікарські засоби, перспективні ринки, госпітальні закупки, роздрібний сегмент, госпітальний сегмент.

Фармацевтична промисловість є однією з найбільш рентабельних галузей як у всьому світі, так і в Україні, зокрема. Специфіка лікарських засобів є такою, що попит на них зростає незалежно від економічних, політичних та інших чинників. У світі відбувається постійне змагання за фармацевтичний ринок (у тому числі і за ринок України) з боку вітчизняних та зарубіжних компаній.

У зв'язку з цим актуальним є розгляд сучасного стану й тенденцій розвитку фармацевтичного ринку України, що призведе до більшого усвідомлення та швидшої переорієнтації вітчизняних фармацевтичних підприємств на нові засади господарювання й управління, зміцнення позицій конкурентоспроможності з метою пошуку, розробки та виробництва ефективних і конкурентоспроможних лікарських засобів.

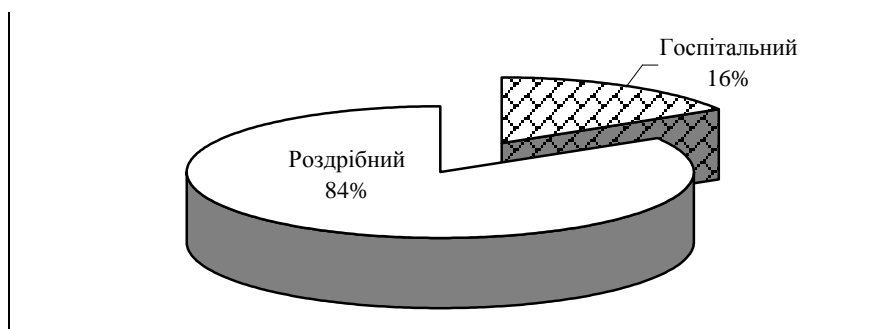
Питання, пов'язані з аналізом фармацевтичного ринку України, висвітлюються у спеціалізованих періодичних виданнях системи охорони здоров'я, а саме: тижневиках «Аптека» та «Провізор», інформаційно-аналітичних журналах «Вісник фармакології та фармації» й «Вісник фармації». Результати маркетингових досліджень виробництва, продажу та споживання лікарських засобів в Україні окреслюються у таких економічних періодичних виданнях як «Маркетинг в Україні», «Маркетинг в Росії та зарубіжжю» та ін. У них висвітлюються питання, пов'язані з розвитком фармацевтичного ринку України, проте багато проблем у цій сфері залишаються і досі невирішеними.

Ми ставимо своїм завданням дослідити та проаналізувати розвиток фармацевтичного ринку України з метою визначення основних тенденцій його розвитку.

Фармацевтичний ринок можна віднести до одного з найперспективніших ринків, що характеризується високим рівнем конкурентоспроможності підприємств виробників лікарських засобів. За даними дослідження ринків СНД, представленими російською компанією RMBC (група компаній «Ремедіум»), фармацевтичний ринок України – другий за обсягом виробництва, продажу та споживання лікарських засобів серед держав СНД. 20% сумарного споживання лікарських засобів у чотирьох найбільших державах СНД (Росія, Україна, Білорусь, Казахстан) припадає на Україну [5, с. 3].

Аналіз матеріалів, одержаних у результаті аналітичної системи дослідження фармацевтичного ринку України «Фармстандарт» компанією «Моріон», дає можливість дійти таких висновків щодо динаміки основних показників, які характеризують розвиток фармацевтичного ринку України за перше півріччя 2007 р. Врахуємо і той факт, що фармацевтичний ринок споживачів України історично сформувався та розвивається в розрізі госпітального (лікарські засоби, вироби медичного призначення, засоби аптечного виробництва) та роздрібного (лікарські засоби, вироби медичного призначення, косметика та біологічно активні

добавки) сегментів. Аналізуючи госпітальну сферу, слід підкреслити, що лікарські засоби, які закупаються лікарні, використовуються в клінічній практиці і не підлягають відшкодуванню з боку пацієнтів. Це дає можливість відносити госпітальні закупки до ринку кінцевого споживача. Отже, обсяг госпітального сегменту фармацевтичного ринку України за підсумками першого півріччя 2007 р. у грошовому виразі становив 1,1 млрд. доларів США і 236,8 млн. у натуральному виразі (упаковках) [3, с. 98]. За перше півріччя 2007 р. роздрібний сегмент становив 5,6 млрд. доларів за 946,8 млн. упаковок [7, с. 92]. Таким чином, у загальному обсязі фармаринку за перше півріччя 2007 р. доля госпітального сегменту становила 16,0% та 20,0% у грошовому й натуральному виразі відповідно (діаграма 1).



Діаграма 1. Розподіл фармацевтичного ринку України на сегменти за підсумками першого півріччя 2007 р. у грошовому виразі (долар)

Госпітальний сегмент фармацевтичного ринку України за перше півріччя 2007 р. у грошовому виразі становить лише 16,0%, що є більшим за аналогічний період 2006 р. (13,3%), але значно нижче за аналогічні показники як у країнах Європи, так і у Росії. Наголосимо, що зростання госпітального сегмента випереджає ріст роздрібного за перше півріччя 2007 р. Цей факт є позитивною ознакою покращення ситуації у медичній галузі, підвищення рівня забезпеченості лікарень лікарськими засобами. Зазначимо також, що динаміка обсягу госпітального ринку значно відрізняється від роздрібної сфери та залежить насамперед від тендерних закупівель та державного фінансування, а не від факторів сезонності та активності компаній – виробників, як, наприклад, на ринку аптечних продаж.

Нині на українському фармацевтичному ринку працюють 705 компаній, з яких 178 – вітчизняні підприємства різної форми власності. Лідерами за обсягами роздрібних продаж за перше півріччя 2007 р. є такі компанії: «Менаріні груп», «Санofi АVENTiс Груп», КРКА тощо; до першої десятки лідерів увійшли також вітчизняні підприємства: ЗАТ ФФ «Дарниця»; корпорація «Артеріум»; ВАТ «Фармак»; ЗАТ НПЦ «БХФЗ» (див. табл. 1) [2, с. 55].

Отже, з викладеного можемо дійти висновку, що після розпаду Радянського Союзу в Україні залишилась потужна наукова та виробнича база у галузі фармацевтики, що дозволяє вітчизняним підприємствам посідати конкурентні позиції у рейтингах. Слід зазначити, що ФФ «Дарниця», яка займає третю позицію у роздрібному сегменті, найактивніше працює у сфері госпітальних закупок та національних програм, що у свою чергу при сукупній оцінці роздрібного й госпітального сегментів виводить компанію на перше місце на вітчизняному фармаринку. До складу лідерів сучасного фармаринку України увійшла також вітчизняна компанія «Артеріум», що вказує на наявність факторів конкурентоспроможності підприємства: додержання правил та вимог міжнародних стандартів якості тощо.

Таблиця 1

**Рейтинг компаній фармацевтичного ринку України
за обсягами роздрібних продаж у першому півріччі 2007 р.**

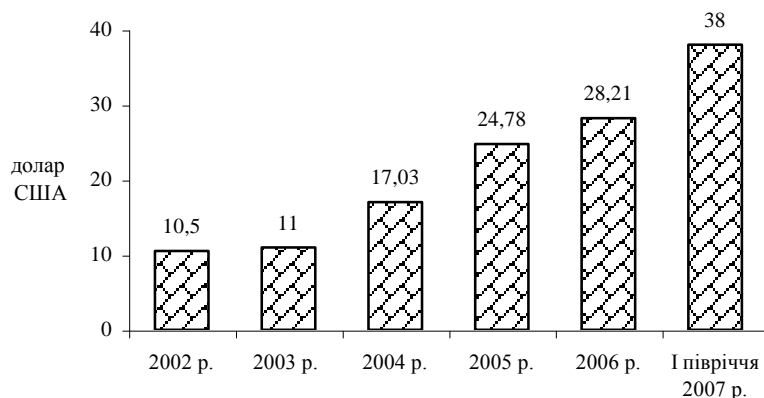
№ з/п	Виробник	Ринкова частка за перше півріччя 2007 р., %
1.	«Менаріні груп»	4,2
2.	«Санофі Авентіс Груп»	3,9
3.	ЗАТ ФФ «Дарниця»	2,7
4.	Корпорація «Артеріум»	2,7
5.	КРКА	2,5
6.	ВАТ «Фармак»	2,3
7.	Глакссміт кляйн	2,2
8.	ТОВ «Серв'є Груп»	2,0
9.	«Нікомед»	1,8
10.	ЗАТ НПЦ «БХФЗ»	1,7

Вітчизняні компанії є абсолютними лідерами в упаковках. Огляд періодичних видань з питань, що стосуються розвитку фармацевтичної галузі, дає можливість стверджувати, що кожен сім з десяти придбаних у роздріб і виставлених на стаціонар упаковок – вітчизняні (вітчизняні виробники займають 73% ринку в упаковках, що приносить їм лише 30% у грошовому виразі). Проте, ці показники є прямо протилежними у грошовому виразі: кожен 7 з 10 грн. мешканці України витрачають на придбання ліків іноземних виробників. Цей факт засвідчує, що ціни на вітчизняні ліки значно нижчі за іноземні.

Аналіз періодичних видань фармацевтичної галузі дає можливість дійти висновку про те, що ріст вітчизняного виробництва лікарських засобів у вартісному виразі досягнуто за рахунок збільшення ціни одиниці товару, що підтверджує показник ціни однієї умовної товарної одиниці (далі – УТО) одержаної шляхом складання вироблених ампул, упаковок та флаконів і зростанням торговельної націнки на продаж лікарських засобів. У 2003 р. показник ціни УТО збільшився до 0,21 долара, тоді як у 2002 р. він становив 0,18 долара. Аналіз вказує на те, що ціна однієї УТО була низькою, починаючи з 1998 р., однак з 2002 р. простежується чітка тенденція до її збільшення. Торгова націнка на лікарські засоби станом на 01.01.2005 р. становила 34%. Зростання торговельної націнки на лікарські засоби (у 2000 р. – 19%) обумовлено закупівлею сировини за кордоном, модернізацією виробництва за вимогами GMP, коливанням курсу валют та ін. Як наслідок, зростають витрати на виробництво одиниці товару, зменшується рентабельність, що змушує виробників підвищувати ціни на лікарські засоби [1, с. 11]. Отже, на вітчизняному ринку середня ціна за лікарські засоби за перше півріччя 2007 р. збільшилась на 17% та становила 1,74 долара, що засвідчує про переважання в структурі закупівель високовартісних ліків. За проаналізований період вітчизняні компанії підвищили закупівельні ціни у середньому на 11,89%. Найбільше підвищення цін спостерігалось на фармацевтичних фабриках та у виробників спиртовмісних лікарських засобів [2, с. 58].

Вітчизняна фармацевтична галузь посідає особливе місце на ринку України, оскільки її продукція вагома і є соціально спрямованою. За даними перепису населення станом на 01.01.2003 р., в Україні налічується 47,8 млн. осіб, серед яких 14 млн. – пенсіонери та інваліди, 8 млн. – діти до 14 років. Це вказує на те, що 49% жителів України є непрацездатними, саме вони і є основним споживачем лікарських засобів. Однак їхні доходи майже не змінюються. В Україні у 2002 р. кожна людина у середньому витратила на лікарські засоби 10,5 долара, а у 2003 р. – 11 доларів, що становить близько 3% доходів населення [1, с. 10]. Станом на перше півріччя 2007 р. витрати на придбання лікарських засобів на душу населення становили до 38 доларів, що на 35% перевищує аналогічний показник минулого року (до 28 доларів) [2, с. 59]. Слід наголосити, що

витрати на душу населення в 2004 р. були значно нижчими, як у 2005 р. (17,03 долара), а їх приріст у 2005 р. сягав 45,49% (діаграма 2) [8, с. 23].



Діаграма 2. Динаміка витрат на душу населення України на придбання лікарських засобів у 2002 – першому півріччі 2007 рр. у вартісному виразі (долар)

Аналіз наукової літератури та періодичних видань фармацевтичної галузі дає можливість дійти висновку про те, що при збереженні подібної динаміки росту в найближчих чотири роки роздрібний фармацевтичний ринок у 2010 р. становитиме 3,4 млрд. доларів.

Здійснюючи огляд розвитку фармацевтичного ринку України, можна стверджувати, що доля загального фармаринку України припадає на іноземні корпорації та за даними, наданими SMD, становить 70% у грошовому еквіваленті та 27% в упаковках на роздрібному ринку. В госпітальному сегменті переваги виявились у вітчизняних виробників. Вони охоплюють 88% ринку в упаковках та 53% у грошовому еквіваленті.

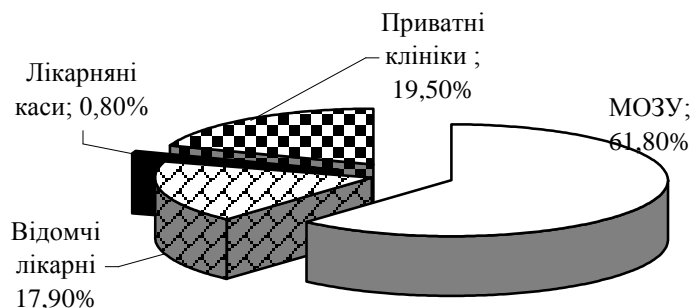
Акцентуючи увагу на основних тенденціях щодо імпорту та експорту лікарських засобів за перше півріччя 2007 р. зазначимо: імпорт та реалізація фармацевтичної продукції станом на 01.07.2007 р. становив 3643,9 млн. грн., що на 40,4% більше за обсяг імпорту попереднього року; обсяг експорту готових лікарських засобів за досліджуваний період збільшився на 30% і досяг 243 млн. грн. Найбільшими імпортерами лікарських засобів на фармацевтичний ринок України є Німеччина, Індія, Франція, Польща та ін. [6, с. 90].

Аналізуючи матеріали, надані SMD щодо розподілу госпітального сегменту фармацевтичного ринку за типами лікувальних закладів за підсумками першого півріччя 2007 р. у грошовому еквіваленті, слід наголосити, що найбільшою часткою госпітального сегменту традиційно володіють лікувальні заклади системи Міністерства охорони здоров'я України та відомчі клініки. Поряд з ними знаходяться нові структурні підрозділи – приватні клініки та лікарняні каси, які, на нашу думку, набирають сили і збільшують свій обсяг закупок, який становить одну п'яту від загального обсягу госпітальних закупівель у країні (діаграма 3).

Окреслюючи основні сучасні тенденції розвитку фармаринку України, слід зазначити також лідируючі торгові найменування в госпітальному сегменті. Отже, у найбільшій кількості як у грошовому еквіваленті, так і в упаковках, у лікарнях закуповують на тендерній основі та за власні кошти антибіотики, хлорид натрію, глюкозу та спирт, які, безумовно, є найнеобхіднішими лікарськими засобами для існування стаціонарів.

Таким чином, у статті було здійснено аналіз фармацевтичного ринку України та окреслено основні тенденції його розвитку, що дає змогу дійти таких висновків:

- фармаринку України, як і раніше, демонструє високі темпи росту, його обсяг стає привабливим і достатньо великим для інвестицій як у сфері виробництва, так і у сфері дистрибуції;



Діаграма 3. Розподіл госпітального сегменту фармацевтичного ринку за типами лікувальних закладів (за підсумками першого півріччя 2007 р. у грошовому виразі, долар)

- швидкість росту ринку в грошах дещо сповільнюється, в упаковках – збільшується, а це, на нашу думку, вказує на ознаки стабілізації ринку;
- спостерігається підвищення рівня витрат на душу населення України на придбання лікарських засобів, що є позитивною тенденцією та засвідчує збільшення споживання лікарських засобів населенням;
- спостерігається підвищення рівня цін на ліки вітчизняного виробництва;
- зростання госпітального сегмента випереджає зростання роздрібного сегмента у грошовому вираженні та в упаковках.

Отже, успішне усвідомлення наведених вище та інших тенденцій щодо розвитку фармацевтичного ринку України вітчизняними виробниками, інвесторами, керівництвом держави дозволить реалізувати конституційне право кожного громадянина на забезпечення його ефективними, безпечними для здоров'я високоякісними лікарськими засобами, що забезпечать безпеку нації у цілому.

Література

1. Вінникова І. І. Маркетингові дослідження виробництва лікарських засобів в Україні // Маркетинг в Україні. – 2003. – № 5. – С. 10–12.
2. Дерев'яно І. Парабола фармацевтики // Деловой образовательный журнал «Capitalist» – 2007. – № 9. – С. 50–60.
3. Кармалита Е. Госпитальный рынок Украины: итоги I полугодия // Еженедельник «Аптека». – 2007. – № 37 (608). – С. 98.
4. Лапушенко О.В. Фармарынок Украины в 2004: цифры и факты // Провизор. – 2005. – № 3. – С. 3.
5. Плошенко М. Фармарынок Украины в 2004 году: цифры и факты. // Еженедельник «Аптека». – 2004. – № 4 (375).. – С. 3–15.
6. Сергиенко О., Кунда Е. Імпорт – експорт, виробництво ГЛС: июнь, I полугодие 2007 г. // Еженедельник «Аптека». – 2007. – № 32 (603). – С. 90–91.
7. Сергиенко О., Кунда Е. Рынок аптечных продаж: июнь, I полугодие 2007 г. // Еженедельник «Аптека». – 2007. – № 32 (603). – С. 92–94.
8. Матеріали надані SMD («Support in Market Development»). Огляд фармацевтичного ринку за перше півріччя 2006 року // Тижневик «Аптека Галицька». – 2007. – № 18. – С. 23–25.

Мельниченко С.В.,

докторант, канд. екон. наук, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу Київського національного торговельно-економічного університету

Стратегічне управління туристичним підприємством з використанням інформаційних технологій

В статті розглядаються сучасні інформаційні технології та їх використання в розв'язанні стратегічних завдань туристичних підприємств; обґрунтовується необхідність автоматизації різних етапів стратегічного управління; аналізуються існуючі програми автоматизації завдань стратегічного управління підприємствами туристичного бізнесу; визначаються та характеризуються процеси формування стратегій розвитку інформаційних систем туристичних підприємств.

The given article focuses on modern information technologies as well as on their use while fulfilling strategic tasks at tourist businesses. It also grounds the necessity of introducing automation into different stages of strategic management and analyses programmes of automatization of strategic management tasks currently used by tourist businesses. The author of the article defines and characterizes the formation process of strategies development for information systems of tourist businesses.

Ключові слова: інформаційні технології, стратегічне управління, стратегії розвитку інформаційних систем.

Протягом тисячоліть людство здійснювало пошук ефективних методів конкуренції. У результаті зведення різних методик ефективної конкуренції з'явилося поняття стратегія. Однією із найсуттєвіших компонентів такої стратегії є інформація. Оскільки ефективно конкурувати, завойовувати та утримувати лідируючі позиції і досягнути поставлених стратегічних цілей здатен той, хто володіє достовірною і своєчасною інформацією, зможе добути її першим та першим обернути отриману інформацію на конкретні дії. Стратегічний менеджмент, використовуючи різноманітні методики інформаційного програмування, не може обходитися без сучасних інформаційних технологій, інформації та інформаційних потоків. Саме таке поєднання значно посилює конкурентні переваги.

Стратегічний менеджмент – це система діяльності підприємства на тривалій період, яка означає вибір одного із альтернативних напрямів його економічного розвитку і механізму виживання за цивілізованих ринкових відносин [1]. Цей процес передбачає визначення тривалих цільових установок з урахуванням внутрішніх можливостей підприємства і реальних умов зовнішнього середовища, формування стратегічних завдань і розробку заходів для їх реалізації.

Російські вчені стверджують, що зовнішні фактори визначають фінансовий стан і ефективність діяльності підприємства лише на одну третину. При цьому основним джерелом проблем є невизначеність і прийняття необґрунтованих рішень, недостатньо продумане планування бізнесу та низька ефективність оперативного управління [2].

Складність урахування впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на діяльність підприємства можна вирішити шляхом забезпечення керівників підприємства точною, достовірною, актуальною, оперативною, повною інформацією, необхідною для прийняття рішень. У зв'язку з цим зростає значення інформаційного обслуговування стратегічного менеджменту.

Вирішення зазначених вище завдань має базуватися на дослідженні існуючих сучасних інформаційних технологій, їх застосування в контексті стратегічного управління підприємствами. Деякі аспекти вирішення цих питань висвітлено у наукових доробках таких вчених як А.С. Батюк, З.П. Двудіт, Н.П. Кустова, Ю.Г. Лисенко, Желени Мілан, К.М. Обельовська, І.М. Огородник, В.В. Пастухова, В.Л. Плєскач, Ю.В. Рогушина, М. Ступакова, Г.А. Титоренко, Л.П. Фабрі та ін. На

жаль, дослідження щодо застосування інформаційних технологій у стратегічному управлінні туристичними підприємствами вітчизняними науковцями не проводились.

Оскільки стратегічний менеджмент базується на результатах поточного та оперативного управління, необхідно враховувати переваги, які дають нові інформаційні технології в управлінні підприємствами туристичної сфери та проблеми, пов'язані з цим. До таких переваг відносять:

по-перше, можливість швидкого і менш дорогого спілкування з учасниками створення і реалізації туристичної послуги та споживачами цих послуг, які географічно віддалені;

по-друге, прозорість діяльності підприємства, оскільки робота працівників є більш очевидною як для партнерів, так і для споживачів. Використання Інтернет-технологій у здійсненні бізнес-процесів (особливо у режимі реального часу) дає можливість безпосередньо учасникам цього процесу контролювати виконання завдань співробітниками підприємства, вирішувати спірні питання;

по-третє, прискорення здійснення виробничих процесів та адаптованості підприємства до змін зовнішнього бізнес-середовища під впливом нових інформаційних технологій;

по-четверте, можливість швидкої реакції на індивідуальні запити споживачів та ін.

При створенні системи менеджменту суб'єктів туристичної діяльності з урахуванням впливу інформаційних технологій необхідно врахувати проблеми, які стримують даний процес. До них відносяться: *технологічні* (недостатня формалізація управлінських процесів; фінансові обмеження в придбанні сучасної комп'ютерної техніки і спеціалізованих комп'ютерних програм; неузгодженість діяльності туристичного бізнесу і розвитку нових ІТ; небажання змінювати технології бізнес-процесів); *організаційні* (протидія організаційної культури підприємства впровадженню сучасних інформаційних технологій; відсутність у керівників підприємств повного розуміння механізмів реалізації ІТ-рішень; небажання проводити реорганізацію діяльності підприємства у зв'язку із впровадженням і використанням ІТ; відсутність впевненості у правильності вибору фірми-розробника інформаційної системи та її ефективного функціонування в майбутньому); *особистісні* (відсутність у працівників навичок виконання такого виду робіт; страх втратити робоче місце в зв'язку з його автоматизацією; протидія підрозділів або окремих працівників спільному використанню інформації); *інші*, що пов'язані з минулим негативним досвідом використання інформаційних технологій, протидією клієнтів щодо використання ІТ в процесі надання туристичних послуг та ін.

Складність проблем визначається не лише їх різноманітністю, а й тим, що у стратегічному управлінні туристичними підприємствами нині використовуються різноманітні інформаційні технології з різним ступенем активності.

Так, модель стратегічного управління підприємством передбачає виділення чотирьох блоків управлінських дій. Кожний із блоків включає перетворення інформації, яка надходить із зовнішнього і внутрішнього середовищ, для формулювання управлінських дій. Оскільки стратегічний менеджмент характеризується великими обсягами інформації, для її отримання та перетворення на практиці використовуються різноманітні інформаційні технології. Вони кардинально змінюють організацію стратегічного менеджменту на туристичному підприємстві, значно скорочують фінансові та трудові витрати на обробку інформації, підвищують точність розрахунків і оперативність даних (рис. 1).

Відмінність завдань оперативного планування і управління від завдань стратегічного полягає у тому, що стратегічні пов'язані з вибором оптимальних шляхів розвитку підприємства. Реалізація стратегічних завдань можлива при застосуванні програмних засобів, які дозволяють автоматизувати вирішення завдань менеджменту в ланцюзі «діагностика – вибір стратегії – планування – контроль реалізації планів».



Рис. 1. Інформаційні технології стратегічного менеджменту на туристичному підприємстві

Процес стратегічного планування в туристичних підприємствах розпочинається з визначення його поточного стану. Існуючі сучасні автоматизовані системи управління туристичними підприємствами включають систему бізнес-аналітики, яка є потужним інструментом для всебічного аналізу і планування розвитку бізнесу. Вона об'єднує і систематизує дані по підприємству, дозволяє проводити багаторівневі дослідження. Для оцінки роботи підприємства система використовує ключові показники діяльності, дозволяє розглядати показники у різних розрізах з гнучкими можливостями аналізу інформації, яку отримують.

За отриманими результатами аналізу визначаються цілі, які планує досягнути у своїй діяльності підприємство. Вони повинні враховувати реальні можливості підприємства з урахуванням наявного технологічного потенціалу, кадрів, фінансових і матеріальних ресурсів тощо.

Тому у цій статті ми прагнули проаналізувати існуючі інформаційні технології у вирішенні стратегічних завдань туристичних підприємств та обґрунтувати необхідність автоматизації різних етапів стратегічного управління. Досягнення зазначеної мети передбачає вирішення таких завдань: аналіз існуючих програм автоматизації завдань стратегічного управління підприємствами туристичного бізнесу; визначення та характеристику формування стратегій розвитку інформаційних систем туристичних підприємств.

Оскільки реалізувати ефективний менеджмент у туристичному підприємстві без застосування інформаційних технологій неможливо, розробка і реалізація стратегії розвитку підприємства повинна здійснюватись разом із стратегією розвитку відповідних засобів інформатизації. Сучасні інформаційні технології дозволяють побудувати модель розвитку підприємства, проаналізувати різні його напрями і оцінити ключові показники діяльності. При цьому туристичне підприємство може вирішувати питання інформатизації шляхом розробки

власних програмних продуктів, які забезпечують вирішення завдань стратегічного планування і управління або придбати готові.

Проведені опитування керівників 42 туристичних підприємств м. Києва та Київської області засвідчили, що 53 % респондентів віддають перевагу придбанню готової системи, при цьому розробник повинен мати досвід впровадження систем у діяльність підприємств відповідної галузі. Одним із вирішальних моментів у виборі партнера є його репутація і вартість проекту.

Крім того, практичний досвід вказує на те, що при обговоренні процесу впровадження спеціалізованих програмних продуктів або автоматизованої системи в цілому між замовником і розробником виникають такі проблеми:

- відсутність чітко сформульованої мети впровадження;
- неготовність підприємств змінювати існуючі бізнес-процеси;
- відсутність єдиного і однозначного розуміння існуючої ситуації, вимог до системи і кінцевої мети впровадження, що призводить до необґрунтованих витрат додаткових ресурсів з обох сторін.

У зв'язку з цим керівники туристичних підприємств повинні здійснювати автоматизацію виходячи з пріоритетів і стратегічних напрямів діяльності та розвитку підприємства.

Складність завдань стратегічного управління вимагає розробки оригінальних програмних продуктів, які автоматизують їх вирішення. Цей процес трудомісткий і дорогий, який вимагає спеціальних знань, тому більшість туристичних підприємств реалізують технології стратегічного управління на основі готових програмних рішень. На інформаційному ринку існує кілька виробників програмних засобів. Одним із них є компанія «Expert Systems», яка пропонує найбільш повний спектр автоматизації завдань стратегічного управління [3].

Для вирішення завдань *аналітичного блоку* компанія пропонує систему Audit Expert, яка за даними фінансової звітності, використовуючи різні види аналізу, виявляє слабкі місця і загрози, а також надає керівникам необхідну інформацію для прийняття рішень. Система управління персональним продажем туристичного продукту Sales Expert забезпечує проведення моніторингу збутової діяльності підприємства, оцінку ефективності маркетингових заходів і результативності роботи менеджерів за напрямками. Система планування маркетингу Marketing Expert дозволяє провести порівняльний аналіз збутової діяльності з конкурентами, визначити прибутковість різних сегментів ринку, долю ринку підприємства і темпи його зростання, розрахувати планову доходність, витрати і рентабельність.

Блок розробки стратегії реалізується за допомогою системи прогнозування змін важливих факторів розвитку підприємства компанії Forecast Expert, яка дає можливість передбачити попит на туристичний продукт підприємства, майбутні обсяги продажу і доходів, курси валют, акцій та інші показники і фактори. З урахуванням прогнозу система Marketing Expert допомагає формувати і оцінювати варіанти стратегії розвитку підприємства і формулювати цілі. Застосування при цьому загальноприйнятих аналітичних методик (GAP-, сегментний, SWOT- і Portfolio-аналіз) сприяють розробці оптимальної стратегії підприємства, оцінки ризиків і розрахунку основних планових фінансових результатів.

Планування, як процес забезпечення досягнення поставлених цілей, вирішується за допомогою системи Project Expert. Ця система дозволяє:

- створювати і аналізувати фінансовий стан підприємства;
- описувати детальні плани виробництва і збуту;
- цінову політику;
- затрати на придбання ресурсів;
- розробляти інвестиційні плани створення або модернізації виробництва;
- визначати фінансову ефективність проектів, їх реакцію на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища;
- розробляти бізнес-плани інвестиційних проектів та ін.

Блок реалізації стратегії, оцінки і контролю передбачає поточний аналіз фінансово-господарської діяльності туристичного підприємства, який можна здійснити за допомогою системи Audit Expert; аналіз змін ринкового оточення і прибутковості сегментів – системою Marketing Expert і Sales Expert, контроль за відповідністю планових і фактичних грошових потоків підприємства – системою Project Expert.

Перелічені вище системи можуть використовуватись у ролі єдиного програмного комплексу Pro-Invest Expert Office, так і окремо. На практиці ця система застосовується в діяльності таких суб'єктів туристичної діяльності як підприємства готельного господарства, оскільки їх обсяги значно перевищують результати діяльності туристичних підприємств, а придбання і впровадження повного спектра автоматизації завдань стратегічного управління пов'язане зі значними фінансовими витратами. Так, за даними Державної служби туризму і курортів України, доходи від основного виду діяльності, надання додаткових послуг та інші доходи підприємств готельного господарства у 2005 р. становили 1526353,9 тис. грн. З урахуванням різноманітних податків та платежів прибуток становив 1090738,4 тис. грн. Тобто, у середньому на одне готельне підприємство припадало 885339,6 тис. грн. Балансовий же прибуток туристичних організацій за період, що аналізується, дорівнював 94610,1 тис. грн., а у середньому на одне підприємство – 33,8 тис. грн. [4]. З урахуванням же податків та платежів сума прибутку зменшиться, приблизно, на 8,5 тис. грн. Отже, ці розрахунки є підтвердженням ситуації, яка склалась на практиці. Крім того, як засвідчили результати спостережень, такі системи переважно використовуються підприємствами зі значними іноземними інвестиціями.

Проведені дослідження діяльності вітчизняних туристичних підприємств щодо застосування спеціалізованих програмних продуктів у стратегічному управлінні вказують на те, що найпоширенішими є функціональні системи корпорації ПАРУС, які підтримують класичну модель управління підприємством: фінансове і матеріальне планування ресурсів з перспективами розвитку; чітку фіксацію усіх фактів фінансово-господарської діяльності, які відбуваються в процесі функціонування підприємства; план-факт-аналіз виконання планів з можливістю деталізації виявлених порушень; контроль і управління показниками ефективності діяльності підприємства. Нарівні з існуючими туристичними агентствами використовується система «ПАРУС-Турагенство», яка забезпечує формування і реалізацію завдань стратегічного менеджменту підприємств.

Можливостями такої системи є:

- ведення замовлень на тури;
- облік послуг у різних валютах в одному пакеті;
- облік і автоматичний розрахунок знижок та/або комісійна винагорода туроператора і клієнта;
- калькулювання вартості замовлень;
- відслідковування оплати замовлень;
- ведення взаєморозрахунків з клієнтами і туроператорами;
- аналітична звітність по агентах і партнерах;
- спеціалізована аналітична звітність по окремих послугах, менеджерах, клієнтах, доходах, клієнтських знижках та ін.

Таким чином, існуючі на інформаційному ринку фірми-розробники програмних продуктів для автоматизації управління туристичним підприємством, створюють системи (модулі), які забезпечують вирішення завдань оперативного і стратегічного управління.

Однак, як зазначалось раніше, керівництво повинно забезпечувати розробку і реалізацію стратегії розвитку туристичного підприємства разом із формуванням стратегії розвитку відповідних інформаційних систем.

Проаналізувавши існуючі напрями розвитку інформаційних систем, можна дійти висновку, що у діяльності підприємств туристичної індустрії слід впроваджувати такі системи як: ERP (Enterprise Resource Planning) та ERP II (Enterprise Resource & Relationship Processing).

Концепція побудови інформаційних систем ERP-класу застосовується для реалізації стратегії «орієнтованої на конкурентів». Ця система може бути поділена на дві категорії: «Управління підприємством» і «Управління бізнесом». При цьому друга категорія відрізняється від першої забезпеченням якісного управління не тільки підприємством, а й допоміжними процесами (споживацьким попитом, грамотною реалізацією туристичного продукту та його доставкою споживачу). На практиці вся сукупність завдань даної концепції може реалізуватись не однією інтегрованою системою, а деяким комплексом програм, в основі якого лежить базовий ERP-пакет, до якого підключені спеціалізовані програми.

На думку Б. Михальчука, керівника впроваджувального центру Conto, в Україні повноцінних ERP-систем дуже мало. Пояснює він свою позицію тим, що «...український бізнес ще не зовсім готовий сприйняти методологію ERP і виділити ресурси як грошові, так і людські, — для того, щоб працювати за цією системою. Системи оперативного, управлінського, бухгалтерського обліку існують давно і досить добре представлені на ринку. Щодо систем планування й управління ресурсами підприємства, то потрібен час, для того, щоб бізнес підготувався до цієї методології. Хоча більш технологічні компанії, які мають західних інвесторів чи сприйнятливі до сучасних інформаційних технологій, теоретично готові до цього» [5].

Окреслена ситуація найбільш притаманна для туристичних підприємств, оскільки характеризується: мінімальними обсягами прямих іноземних інвестицій; незначними обсягами прибутку, спрямованого на розвиток матеріально-технічної бази, в тому числі на придбання комп'ютерної техніки, програмних продуктів або систем. Так, за даними Державної служби туризму і курортів, спрямування прибутку на розвиток матеріально-технічної бази у 2005 р. значно скоротились, особливо порівняно з 2001–2003 рр. (рис. 2).

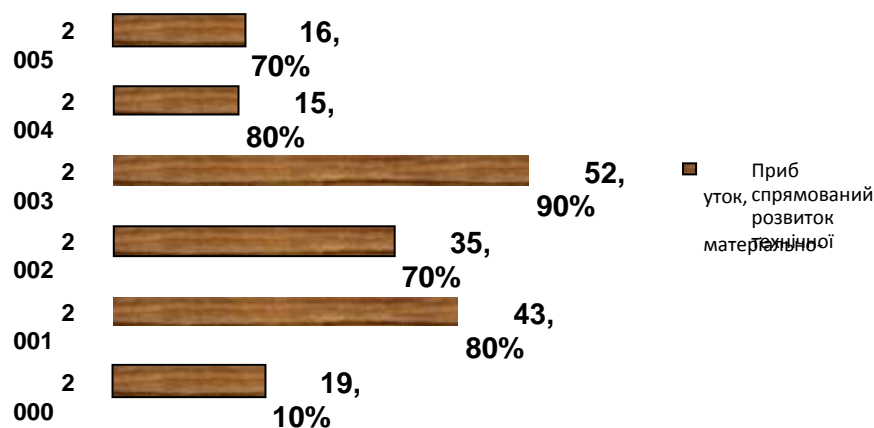


Рис. 2. Динаміка прибутку, спрямованого на розвиток матеріально-технічної бази за 2000–2005 рр., %

Така ситуація не сприяє повсюдному створенню і впровадженню ERP-систем у діяльність підприємств туристичної індустрії. Однак, робота в цьому напрямі розпочалась. Особливо це стосується засобів розміщення, прямі іноземні інвестиції у розвиток яких постійно зростають. За останні п'ять років іноземні інвестиції у розвиток готелів та інших місць для короткотермінового проживання зросли в 2,65 раза. У 2005 р. в структурі інвестицій найбільший відсоток становлять вкладення в засоби розміщення АР Крим (43,8 %), м. Києва (29,7 %), Одеської обл. (9,5 %), Дніпропетровської обл. (5,9 %), Закарпатської обл. (3,9 %) та інших областей (7,2 %) (за даними Державного комітету статистики України). Крім того, входження на український туристичний

ринок відомих світових готельних ланцюгів Rixos, Redisson, Hyatt стимулює впровадження ERP-систем у діяльність вітчизняних готелів.

При впровадженні систем ERP-класу суб'єкти туристичної діяльності отримують певні економічні вигоди: мінімізація упущеного доходу чи формування нових джерел доходу; зниження управлінських витрат; мінімізація податкових та інших обов'язкових виплат; підвищення продуктивності ресурсів та результативності бізнесів-процесів підприємства за рахунок їхньої оптимізації; формування максимальної прозорості бізнесу тощо.

На українському ринку туристичних послуг концепцію ERP реалізує у своїй діяльності концерн «Кий Авіа» (109 пунктів продаж), який об'єднує підприємства України, що надають послуги з продажу авіаквитків на внутрішні та міжнародні рейси, туристичні послуги, з бронювання місць у готелях, організації VIP-обслуговування в українських аеропортах, продажу залізничних квитків по Україні, Європі і країнах СНД, організацію вантажних перевезень, чартерних рейсів і продаж квитків на міжнародні автобусні рейси. Такий підхід привів до збільшення в 2006 р. чистого прибутку компанії на 90 % порівняно з 2005 р. [6].

Як засвідчила практика, підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств на світовому туристичному ринку, оптимізація внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесів можлива при умові інтеграції системи з можливостями Internet (застосування електронної комерції, електронного бізнесу, різноманітних ресурсів Internet). Тобто, з'явився новий тип системи ERP II. Розробка і реалізація завдань стратегічного управління із застосуванням даного методу можлива при розробці і впровадженні комплексної системи автоматизації управління туристичним підприємством. Крім того, концепція спрямована на автоматизацію зовнішніх зв'язків і створення віртуального підприємства. Сучасні інформаційні технології зменшили необхідність фізичних контактів між учасниками процесу виробництва та реалізації туристичної послуги і створили умови для їх продажу на міжнародних туристичних ринках. Тобто, з'явилась можливість автоматизувати зовнішні зв'язки шляхом використання туристичних підприємств зі споживачами (туристами) і партнерами (підприємствами-виробниками і посередниками у сфері туризму).

В основі реалізації концепції ERP II через створення і функціонування віртуальної туристичної фірми, автоматизації взаємовідносин підприємства лежить використання Інтернету як засобу для бронювання і продажу турів, проведення опитувань для аналізу попиту, формування іміджу підприємства, інформування споживачів про основні та додаткові послуги та ін. На практиці ці функції, як правило, виконує Web-сайт туристичного підприємства.

Так, проаналізувавши відвідувачів російсько- і українськомовних сайтів можна дійти висновку, що переважну більшість становлять російські громадяни (60,4 %), українці становлять лише 2,06 % у загальній структурі (рис. 3).

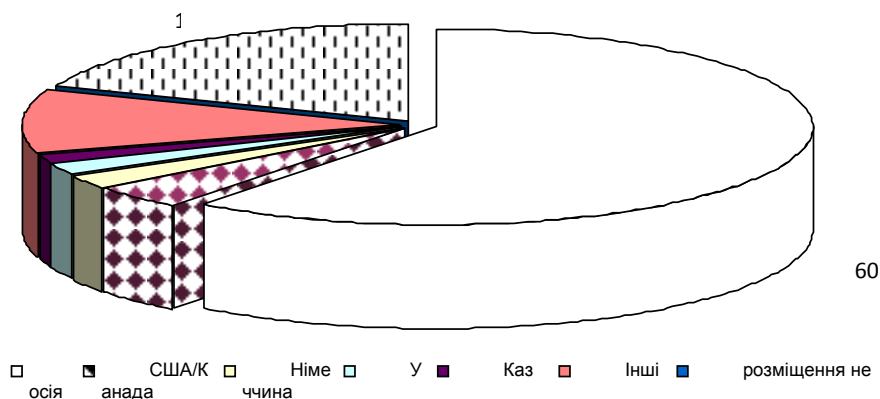


Рис.3. Структура відвідувачів Інтернет (російсько-україномовних сайтів) по країнах

Разом з тим, спостерігається тенденція зростання кількості користувачів, що відповідно відобразилось і на збільшенні обсягів онлайн-продаж у 2005 р. на 22 % (за даними comScore). Провівши оцінку тематичного розподілу ресурсів в Інтернеті та ознайомившись зі статистикою каталогів і рейтингів за кількістю сайтів, віднесених до певної рубрики, встановили, що найбільш відвідуваними є каталоги: новин і ЗМІ, дозвілля, при цьому туризм знаходиться на 20-у місці.

Автоматизація процесів управління ресурсами і взаємовідносинами підприємства (ERP II) є однією із систем, яка повинна широко застосовуватись суб'єктами туристичної діяльності. Саме ця система значно скорочує час на пошук партнерів, укладання з ними договорів, формування і реалізацію якісних турів з урахуванням індивідуальних запитів клієнтів та ін.

Інформаційні системи для підтримки прийняття рішень допомагають керівникам і спеціалістам вибирати стратегії досягнення цілей підприємства і приймати ефективні рішення, які враховують реальну оцінку його положення на ринку, чіткий прогноз і аналіз альтернатив.

Таким чином, за сучасних умов інформаційні технології певним чином відіграють роль детонатора, оскільки дозволяють реалізовувати нові стратегії незалежно від того, які функції (операційні чи стратегічні) вони обслуговують. Тому, можливості нових ІТ повинні враховуватись одночасно з розглядом стратегій або навіть раніше. Подальші наукові розробки спрямовані на уточнення сутності стратегічної інформації і специфіки її формування в туризмі; обґрунтування комплексної системи автоматизації управління суб'єктами туристичної діяльності та заходів, спрямованих на формування політики розвитку інформаційних систем у туристичному бізнесі.

Література

1. Информационные технологии управления / Под ред. Г.А. Титоренко/ – М.: Юнити, 2003.– 439 с.
2. Ступакова М. Информационные технологии стратегического управления бизнесом// Финансовая газета «ЭКСПО». – 2001. – № 10 (44).
3. www.expert-systems.com.
4. Туризм в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2006.– 184 с.
5. http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/print_article/4/0620041842.html
6. <http://news.ugmk.info>.

Опанасенко В.М.,

*аспірант кафедри історії економічних вчень та економічної історії
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

Інституційне середовище господарської мотивації в Україні у другій половині XIX ст.

В статье рассматривается проблема влияния таких институтов как закон, политика и национальная культура на изменения хозяйственной мотивации в Украине в период становления рыночных отношений во второй половине XIX ст.

The given article considers such institutions as law, politics and national culture, along with their influence on the changes in economic motivation during the period of forming market relations in Ukraine in the second half of the XIXth century.

Ключові слова: **інституційне середовище, інститут, господарська мотивація, мотиваційні чинники, господарювання.**

Формування ринкового господарства та його інститутів є однією з нагальних проблем сучасного українського суспільства. Але проблема генези господарської мотивації та впливу на неї інституційного середовища в трансформаційній економічній системі залишається такою, що потребує подальших досліджень.

На даний час дослідження проблеми господарської мотивації знаходяться на етапі накопичення теоретичного потенціалу. Серед вітчизняних дослідників цій проблемі приділяє увагу харківський дослідник, кандидат економічних наук В.В. Липов, який у книзі «Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці» розкриває суть господарювання, господарської мотивації та виокремив засади мотиваційного механізму трансформації інститутів господарювання, а також донецький дослідник І.В. Сорока, який у праці «Мотивация предпринимательства как экономико-философский феномен: сущность, эволюция, современные проблемы» розкриває проблеми формування та дії мотивації підприємців за ринкових умов. У цих наукових доробках основна увага приділяється мотиваційному механізму на сучасному етапі розвитку, але, досліджуючи господарський розвиток, науковцями не акцентується увага на ролі мотивації у генезі господарських форм у системному аспекті. Проблемі дослідження формування ринкових інститутів в Україні приділяє увагу київський дослідник, доктор економічних наук, професор В.М. Фещенко, яка у книзі «Дослідження проблем становлення та розвитку ринкового господарства в працях економістів України другої половини XIX – початку XX ст.» аналізує процес становлення ринкових інститутів і їх висвітлення в науковій літературі зазначеного періоду. Але вона окремо не виділяє проблему генези господарської мотивації і впливу ринкових інститутів на її зміни, у зв'язку з чим праця присвячена обґрунтуванню проблеми впливу інституційного середовища на формування господарської мотивації в Україні наприкінці XIX – на початку XX ст.

У цій статті ми прагнули визначити та охарактеризувати вплив інституційного середовища на генезу господарської мотивації в Україні у період становлення ринкових відносин у другій половині XIX ст.

Сьогодні неможливо звести господарський розвиток до процесів механічного нарощування матеріально-технічного потенціалу економічної системи, а також запозичення інституціональної структури інших країн. Постає питання вивчення історичного досвіду економічних та інституціональних перетворень як складових національного господарського розвитку.

Успіх економічних перетворень в Україні залежить від того, наскільки гармонійно в економічній політиці країни буде поєднано динаміку в господарській і соціальній сферах на основі вже існуючого досвіду та врахування культурологічних, етнічних та інших інституційних особливостей нашого народу. Виходячи з цих завдань, у господарській сфері України мають відбутися відповідні інституційні перетворення, які необхідні для формування ринкової економіки та інтеграції її у світову економічну систему. Зрозуміло, що на заваді цього стоять об'єктивно існуючі відмінності у рівнях і формах розвитку економічних і соціальних інститутів, які у свою чергу можуть бути наслідком не тільки різних природно-географічних умов розвитку, але, що значно істотніше, знаходження країни у різних фазах економічної, соціальної і навіть етнічної еволюції або ж належності до різних цивілізаційних утворень. Це зумовлюватиме існування принципово відмінних стереотипів поведінки суб'єктів економічної дійсності, громадян як індивідів загалом, а отже, й існування значних відмінностей у неформальних соціально-економічних інститутах. За таких умов ставити питання про прискорення впровадження уніфікованих і формалізованих інституцій через процеси адаптації законодавства, координації економічної та соціальної політики означає ігнорувати об'єктивні реалії і вести справу до падіння дієвості формальних інститутів, що покликані організувати та регулювати суспільно-економічне життя. Одним із шляхів вирішення проблеми є дослідження її історико-економічних витоків.

Насамперед визначимо особливості інституційного середовища, яке сформувалося в Україні наприкінці XIX – на початку XX ст. Після реформ 1848 р. в Австрії та 1861 р. у Росії на українських землях почали відбуватися трансформаційні зрушення в бік ринкових перетворень економічної системи. Як прогресивний крок у суспільному розвитку вони створили умови для індустріалізації промисловості, генезису підприємницьких відносин, розширення ринку збуту для капіталістичного виробництва [5, ст. 8].

Спираючись на дослідження Т. Парсонсона, використаємо поділ суспільної системи на такі складові: нормативна система, ціннісна система, політична система та економічна. Кожна з наведених підсистем існує у тісній взаємодії одна з одною, та несе певні особливості, які змінюють та спрямовують господарську мотивацію [6].

У визначений період найважливішим елементом інституційного середовища є норма-тивна та політична підсистеми, котрі виражаються через законотворчий процес у суспільстві. Саме законодавча база створює легальні умови для розвитку економічних відносин і формує правила поведінки у визначених ситуаціях. Так, «Положення щодо селян, які вийшли з кріпосної залежності», котре включало 17 законодавчих актів і мало силу закону визначити права, які створили базові умови розвитку ринкових відносин. Це, по-перше, надання селянам особистої свободи та певних громадських прав; по-друге, отримання права власності на землю при повному її викупі.

Але особливістю законодавчої бази в Україні була її неоднозначність. Так, Малоросійське місцеве положення стосувалося Лівобережної України, де переважало подвірне землекористування. На Правобережжі діяло інше положення. Урядовим розпорядженням 1864 р. селян Правобережної України було переведено у стан власників з подвірним землекористуванням [5, ст. 10].

У пореформений період було проведено кілька законодавчих реформ, які мали непрямий вплив на розвиток трансформаційних перетворень в Україні. Земська реформа дала можливість створювати безстанові виборні органи місцевого самоврядування – земства, до яких обиралися представники різних верств суспільства: землевласників, купців, промисловців та виборних представників від селян. Земства дали змогу створити ринкову інфраструктуру, різні місцеві служби, будівництво та експлуатацію доріг, пошту, народну освіту, охорону здоров'я, соціальний захист тощо.

Як наслідок законодавчого впливу стає можливість сільського населення скористатися одним з основних принципів ринкової економіки – вільним правом вибору господарської діяльності. Реалізація цього принципу відбувається кількома шляхами. Під тиском виплат за землю, яку селяни отримали у право користування, в першому випадку формуються ринкові форми господарювання з орієнтацією на внутрішній ринок, економічним наслідком якого стає збільшення попиту на інвестиційному ринку. Інший шлях вирішення проблем по виплаті – перехід селян до робітничих лав, збільшуючи попит на товарному ринку і пропозицію на ринку робочої сили. Третій шлях розвитку є общинна форма господарювання. Общинні землі Слобідської України становили 80,5% селянського землеволодіння, Лівобережної – 33,0%, Правобережної – 13,9% [2, ст. 83]. Іншими словами, близько 40% селянських наділів знаходилися в общинному користуванні. Хоча община і виступала гарантом постійних виплат за земельний кредит, але відносини з тимчасовим володінням землею, частими переділами, примусовою сівозміною стримували розвиток ринкових форм господарювання у сільському господарстві, хоч і зазнавали впливу ринкових перетворень.

Поміщицькі господарства теж зазнали змін під впливом законодавчого фактора. Тут виділилося два типи господарювання: модернізовані, засновані на найманій праці і широкому використанні техніки, орієнтовані на зовнішній ринок та повільно модернізовані, засновані на відробітковій праці все ще залежних селян, низькотоварні і малоефективні.

Законодавчі реформи дали поштовх до створення ринкових умов господарювання на основі права приватної власності та визначили рамки майбутнього розвитку. Подальший мотиваційний механізм розвивався вже під впливом державних інститутів, об'єктивних та специфічних економічних законів, культурних особливостей українського середовища та зовнішньоекономічних впливів.

Неоднозначний вплив на господарську мотивацію в Україні у трансформаційний період відіграла ціннісна підсистема, виражена в культурі. Культура є одночасно елементом економічної

системи у вигляді економічної культури, а також зовнішнім середовищем, вираженим у ціннісних категоріях певного суспільного утворення. Культура як економічна категорія є характеристикою економічних відносин, способу, форми і результату діяльності людей у всьому господарському процесі. Культура – це засіб перетворювальної діяльності та регулятор економічної поведінки господарюючих індивідів. Виконуючи такі функції як стимулюючу, інтеграційну, інноваційну та світоглядну, вона регулює поведінку господарюючих суб'єктів через зростаючі потреби та інтереси, оновлені мотиви до праці за умов нових норм, об'єднує інтереси працюючих, держави та суспільства, спонукає до переоцінки економічної дійсності. Типи економічних відносин, форми господарювання носять відбиток культури, яка, в свою чергу, з часом змінюється під впливом економічної системи.

Основними складовими культури є філософія, релігія, наука і освіта.

У період трансформаційних перетворень в Україні у XIX ст. культурні перетворення в господарській сфері відбувалися під тиском державної політики, що стримувало їх розвиток. Нівелювалися основні принципи культурних перетворень – розвиток людини-особистості та людини-працівника. Процес зміни цінностей, норм, потреб та інтересів, що визначають ставлення людини-особистості до господарювання відбувався, але здебільшого ці зміни носили незакінчений характер. А для людини-працівника не були створені умови до спеціалізованої і вузькопрофесійної економічної діяльності, на що вказують часті зміни місця роботи у досліджуваний період.

Формування нової економічної культури було викликане саме зміною ціннісних конфліктів між реальними якостями суб'єктів господарювання і цільовими орієнтирами ринкової економіки. Цей процес дуже складний, довготривалий та відображається у всіх складових як ціннісної підсистеми, так і економічної підсистеми суспільства.

Спочатку зупинимося на такій складовій культури як релігія. Ще Г.С. Сковорода зазначав, що життя українського народу базується на вірі та сформованих звичаях православної культури.

Важливість впливу філософії та православної релігії на господарський розвиток у трансформаційний період розглядав російський філософ С.М. Булгаков, який у своїй доповіді при захисті дисертаційної роботи «Філософія господарства», зазначав: «В господарстві створюється культура, вся вона має господарську основу» [1, ст. 257]. У той самий час він зазначає, що наука про господарство потерпає через філософську кризу, що філософські дослідження загальних передумов економічної діяльності й економічного мислення взагалі становить пряме завдання філософії господарства, яка досліджує філософські аргументи загального економічного світогляду [1, ст. 10–12].

Однією з рис господарської культури в Україні було її аграрне спрямування. Українське населення намагалося пристосувати споконвічне хліборобське господарювання до нових умов життя. Основним питанням залишався розподіл землі та її обробіток. Хоча в Україні наприкінці XIX ст. відбувся промисловий переворот, але його розвиток ґрунтується на прямому впливі імперської економічної політики чи закордонних інвестиціях. Зокрема, у 1869 р. англійський підприємець Джон Х'юз будує металургійний комбінат з розширенням якого і закладанням шахт Новоросійського товариства виникає селище Юзівка (Донецьк). Воно швидко зростає і перетворюється на великий промисловий центр Півдня Росії, в якому закладаються індустріальні складові господарського життя в українському суспільстві [9]. Історичні витoki вітчизняного підприємництва мали іншу промислову спеціалізацію. Великі українські підприємці Ханенки, Симиренки, Терещенки, Яхненки та інші були в основному власниками цукрових та інших агропереробних заводів.

Цікавим фактом аграрної господарської культури є поява саме в Україні перших артільей як форми господарської діяльності та її правове оформлення в артільних договорах. Хо-ча більшість артільей існували менше трьох років, а основним мотивом їх утворення була можливість отримати кредит для купівлі землі, реманенту, але все ж вони утворювались як сільськогосподарські

товариства. І у подальшому розвивались як одноосібні приватні аграрні господарства.

Як приклад, із загальноукраїнського експорту в 368,6 млн. крб. у 1909 – 1911 рр. на хліб припадало 267,8 млн. крб. [5, ст. 12]. Тобто, питома вага лише зернових культур в українському експорті сягала майже 73%. Товарною культурою Правобережжя України були цукрові буряки. І, як зазначає Т.І. Дерев'янкін, у 1882–1883 рр. 87,8% загальноросійського виробництва цукру припадало на українські губернії [5, ст. 83].

У другій половині XIX ст. бурхливо розвивається українська економічна наука, представники якої зробили вагомий внесок у розвиток світової економічної думки. Так, у «Перспекті політичної економії» (1858) І. Вернадський досліджує потреби у контексті мотивації праці. В. Каразін у творі «Домоводство» визначає основний стимул мотивації господарської діяльності – власну зацікавленість людини у результатах своєї праці. Микола Бунге у своїх працях велику увагу приділяє національному духу як фактору розвитку господарства, а також умовам його розвитку. С. Подолинський у праці «Ремесла і фабрики на Україні» дає ґрунтовне пояснення формуванню та еволюції господарської діяльності людини.

Відбувається зміна і в освіті. Перша реорганізація відбулася під впливом Земської реформи. Земства займалися будівництвом та оснащенням сільських шкіл та училищ. Також на селі були створені споживчими товариствами різного роду бібліотеки, читальні, влаштовувались лекції для селян, курси підвищення аграрних знань. І вже у 1908 р. було створено спілку споживчих кооперацій, яка за два роки об'єднала близько 220 споживчих товариств Київщини, Чернігівщини, Поділля і Волині.

Ціннісна система українського суспільства кінця XIX – початку XX ст. направляла дію господарської мотивації в історично обумовлених рамках, коригуючи існуючі звичаї та традиції під впливом ринкових умов.

Економічний вплив на господарську мотивацію у цей період відбувається в тому ж напрямі, як і вплив нормативної та політичної підсистем. Виступаючи елементом економічної системи, господарська мотивація визначає конкретні історичні форми економічної діяльності. Під впливом потреб як внутрішнього, так і зовнішнього ринків відбувається переорієнтація господарської діяльності з малоефективних натуралізованих господарств на ринкові, оснащені сучасною технікою і технологією, економії, які інтегруються не лише на імперський народногосподарський комплекс, а й на європейський, закріплюючи за Україною статус житниці Європи.

У другій половині XIX ст. трансформаційні зрушення в Україні призвели до зміни у соціальній системі і в інституційному середовищі суспільства, що у свою чергу позначилося на зміні господарської мотивації. Найбільший вплив на господарську мотивацію визначеного періоду мали законодавча та політична підсистеми суспільства. Спрямовуючи розвиток господарчої сфери у рамках ринкових перетворень нормативна система коригувала і направляла господарську мотивацію. У той самий час створюючи перешкоди для вільного економічного розвитку України і інтегруючи її народногосподарський комплекс у рамках господарського комплексу Російської імперії. Ціннісне інституційне середовище обумовило розвиток господарської мотивації на основі культурних традицій українського народу, зберігаючи аграрний напрям ринкових перетворень та створюючи сприятливі умови для подальшої інтеграції економіки України в світовий економічний простір, тим самим підкріплюючи дію економічних інститутів на господарську мотивацію українського господаря.

Література

1. Булгаков С.Н. Философия хозяйства. – М.: Наука, 1990. – 412 с.
2. Качоровский К.Р. Русская община. – 2-е изд. – М., 1906. – 362 с.
3. Липов В.В. Мотивация институциональных изменений у трансформационной экономике: Моногр. – Харків: Вид-во НФАУ, 2004. – 184 с.
4. Сорока И.В. Мотивация предпринимательства как экономико-философский феномен: сущность, эволюция, современные проблемы: Моногр. – Донецк: Донецк. гос. ун-т экономики и права, 1999. – 456 с.

5. Фещенко В.М. Дослідження проблем становлення та розвитку ринкового господарства в працях економістів України другої половини XIX – початку XX ст.: Моногр. – К.: КНЕУ, 2003. – 187 с.
6. Some problems of general theory in sociology //Theoretical Sociology/Ed, by J.C. McKinney, E.Tyriakian. N. Y.: Appleton-Century-Crofts, 1970.
7. <http://www.ukrhistory.narod.ru/texts/kappeler-1.htm>
8. http://uahistory2006.narod.ru/15_1.htm
9. http://www.info.dn.ua/history/his_full.shtml

Сизоненко В.О.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Куровський О.Л.,

*студент IV курсу спеціальності «Економічна теорія»
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Місце та роль підприємництва у формуванні інноваційної моделі розвитку національної економіки

В статье рассматриваются современные проблемы инновационного предпринимательства. Дается анализ и определяется сущность факторов его активизации для экономического возрастания в Украине.

The present article considers contemporary problems of innovative entrepreneurship. It also analyses and determines the essence of the factors having influence on its intensification for the economic growth in Ukraine.

Ключові слова: підприємництво, інноваційна модель, інноваційний розвиток, інноваційне підприємництво.

Сучасний етап економічного розвитку України характеризується наближенням вітчизняного господарства до моделі країн з ринковою економікою. Підприємства перебудовують свою діяльність з урахуванням таких ринкових чинників як економічна конкуренція, вільне ціноутворення, свобода вибору напрямів діяльності, часті зміни споживчого попиту тощо. Специфіка перехідного періоду зумовлює необхідність швидкої та ефективної реорганізації виробництва, освоєння нових напрямів у сфері управління та підприємництва. Перед сучасними керівниками постає проблема управління стрибкоподібним розвитком господарської діяльності за умов наростання змін, збільшення ступеня невизначеності у майбутніх умовах роботи, підвищення економічного ризику. Саме так охарактеризував нинішню економічну систему ще наприкінці 60-х років відомий американський учений Пітер Друкер, назвавши наш час «епохою без закономірностей».

Метою цієї статті є обґрунтування місця та ролі підприємництва у формуванні інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Забезпечити високу ефективність виробництва за умов динамічних змін, коли рівень визначеності економічних і соціальних явищ дуже низький, можливо лише на основі управління нововведеннями [1, с. 48]. Це означає, що сучасний підприємець повинен володіти таким типом мислення як інноваційний.

Зокрема, концептуальні засади інноваційного розвитку та проблеми управління інноваційними процесами досліджуються у працях А. Власової, Л. Водачека, В. Гринева, П. Друкера, Г. Ковальова, Н. Краснокутської, Р. Фатхутдинова та ін. Наукові основи і взаємозв'язок підприємництва з інноваціями досліджуються в працях Д. Кокуріна, В. Мединського, В. Сизоненка, Л. Шаршукової та ін. Вплив інвестицій в інновації на економічний розвиток аналізується в наукових публікаціях О. Білоцерківця, Л. Безчасного, В. Осецького,

О. Фоломьєва та ін. Фінансові аспекти інноваційного розвитку проаналізовані працях вченими М. Крупкою, С. Онишко. Проблеми регіонального та галузевого інноваційного розвитку знайшли відображення наукових доробках О. Пампури, Д. Черваньова та ін.

Діяльність ринку пов'язана з постійним оновленням. На нашу думку, сучасні тенденції розвитку і нововведення потрібно реагувати і відповідати дуже швидко.

Основна маса інновацій за умов ринку реалізується підприємницькими структурами. Через нововведення фірми реалізують свій інноваційний потенціал і конкурентні позиції, а для більшості підприємств інновації сьогодні стають і умовою виживання на ринку. Підприємництво – це засіб досягнення комерційної мети і чинник економічної стабільності й зростання, оскільки інновації орієнтовані на задоволення ринкового попиту, конкретних запитів споживачів.

Власне будь-яке підприємництво невіддільне від інновацій. Змістом підприємництва є нововведення у всіх сферах діяльності, у тому числі і в управлінні [2, с. 9].

Наша країна нині відстає у технологічному розвитку від високорозвинутих європейських держав, тому маємо якнайшвидше розробити і впровадити в життя інноваційну модель розвитку економіки. Адже зрозуміло, що досягти технологічного устрою, притаманного високорозвинутих країнам, на нинішній науково-технічній основі дуже проблематично. Потрібно повністю змінювати існуючий підхід до підтримки та розвитку науки, освіти, наукових фундаментальних та прикладних досліджень.

Інноваційна модель розвитку економіки – це теоретичне вираження інноваційних пріоритетів, напрямів, структур, мотивацій, стратегій, механізмів тощо, які спрямовані на формування інноваційного типу розширеного відтворення національних економік – таке широке визначення цього явища дає М. Крупка [3, с. 31].

Для інноваційної моделі властивий пріоритетний розвиток освіти і науки, науково-дослідних робіт і конструкторських розробок. Завдяки використанню інтелектуального багатства ця модель сприяє науково-технічному, економічному та соціальному прогресу, формує у суспільстві культ нововведень й дух новаторства. Інновації витісняють застарілі продукти і виробництва, забезпечують структурну перебудову економіки.

Інноваційна модель притаманна тим економікам, які динамічно розвиваються, в яких безперервно створюються нові види продукції, нові технології, та методи виробництва тощо. Зрозуміло, що для цього потрібні чималі інвестиційні ресурси. Проте інновації є могутнім чинником інвестицій, – це довів І. Фішер, який, зокрема, стверджує що результатом відкриття є підвищення норми доходу над витратами, зростання відсоткової ставки та поживлення інвестицій. Воно триватиме доти, доки не відбудеться інвестиційне насичення і, як наслідок, зниження відсоткової ставки, а також доки підприємці отримуватимуть надприбутки від інноваційної діяльності [4, с. 72]. Те, що інноваційна економіка ґрунтується на пошуку, підготовці й реалізації інвестицій, які підвищують можливості реалізації потреб суспільства, обґрунтовується багатьма економістами.

Отже, на нашу думку, величину інвестицій, залучених на фінансування інноваційних проектів, слід вважати одним з основних критеріїв, за яким оцінюється інтенсивність розвитку інноваційних пріоритетів. Розмір таких інвестицій відображають показники наукоємності виробництва: частка капіталовкладень у дослідження і розробки в загальному обсязі витрат виробництва, частка цих вкладень у науку тощо.

Ми вважаємо також, що до важливих показників, які характеризують прихильність суспільства до інноваційної моделі розвитку, слід також віднести такі як кількість нових робочих місць у наукоємкій сфері, число функціонуючих у країні інноваційних підприємств та обсяг виробленої ними інноваційної продукції, рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і товарів та послуг на світовому ринку, рівень розвитку інноваційної інфраструктури, розмір фінансових витрат, пов'язаних з інноваційним ризиком та ін.

Успіх втілення інноваційної моделі залежить від ефективності національної політики підтримки інноваційного підприємництва у провідних галузях господарського комплексу країни, від державної підтримки підприємств і організацій, які розробляють інновації та розширюють на цій основі виробництво.

Таким чином, інноваційна модель розвитку економіки – це концепція, в якій визначені пріоритети та обґрунтовані якісні й кількісні критерії інноваційного напрямку розвитку економіки, покладені в основу стратегічної інноваційної політики держави.

Інноваційна модель має складну структуру, включає велику кількість взаємопов'язаних між собою елементів, які динамічно розвиваються, вдосконалюючи модель. Головними елементами інноваційної моделі є такі [5]:

- система продукування наукових знань та інновацій;
- система освіти та підвищення кваліфікації;
- система комерціалізації наукових знань та інновацій;
- система використання інновацій;
- система управління і регулювання інноваційного розвитку економіки.

Досягати позитивного результату можна лише за умови, що кожному з перерахованих вище елементів інноваційної моделі надається належна увага: наука і освіта одержують пріоритетну підтримку, невідкладно вирішуються питання щодо забезпечення захисту інтелектуальної власності, держава сприяє збільшенню ринкового попиту на інновації. При цьому особливої уваги як з боку уряду, так і з боку регіональних та галузевих органів, а також безпосередньо з боку керівників підприємств і організацій потребує система управління і регулювання розвитку економіки.

В економічній літературі досліджується кілька видів інноваційних моделей. Так, українські вчені, автори підручника «Основи економічної теорії: політекономічний аспект», рекомендують для України шість моделей інноваційного розвитку:

- активної дифузії інновацій;
- державної підтримки інноваційних форм;
- локального інноваційного середовища;
- міжгалузевих науково-технічних комплексів;
- світового співробітництва;
- модель СНД [6, с.421–423].

Для індустріально розвинутих країн автори довідкового посібника «Інноваційний менеджмент» виділяють три головних типи моделей інноваційного розвитку: для таких держав як США, Франція, Англія – модель, орієнтовану на резерви у науці та реалізацію великомасштабних цільових проектів, які охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу; для Німеччини, Швеції і Швейцарії – модель, що зорієнтована на розповсюдження нововведень, формування відповідного інноваційного середовища і раціоналізацію структури економіки; для Японії і Південної Кореї – модель, орієнтовану на поширення нововведень через координацію дій різних секторів у сфері науки і технологій, забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури, сприйнятливості досягнень науково-технічного прогресу [7]. Проте, жодна з них у її класичному вигляді для умов розвитку національної економіки не може бути застосована повністю. Найбільшою мірою формування інноваційно-орієнтованої економіки потребує специфічних підходів – відмінних від підходів до традиційної економіки і таких, що мають певні особливості для кожної країни. Реалізація власної моделі потребує запозичення найбільш раціональних заходів, впроваджених у межах існуючих моделей з їх адаптуванням до національних пріоритетів та наявних резервів у науково-технічному потенціалі.

Підсумовуючи викладене, доходимо висновку, що своєрідність нинішнього етапу науково-технічного прогресу полягає у тому, що процес трансформації ринкових відносин відбувається за нових умов – умов чимраз більших економічних перетворень, зростання рівня невизначеності,

підвищення господарської безпеки. У країнах постіндустріального розвитку цей процес розвивається не стихійно, а за активного впливу і стимулювання з боку держави, яка своїми діями намагається забезпечити ефективність суспільного виробництва. Такі самі умови невизначеності і ризику притаманні також нинішній вітчизняній економіці. Тому український уряд також не повинен бути поза процесом ринкових перетворень у країні, а має активно впливати на реорганізацію національної економіки. Основними напрямками подальших наукових досліджень проблематики підприємництва і інноваційної сфери слід визначити механізми створення сприятливих умов для розвитку інноваційного підприємництва, венчурного бізнесу, законодавче закріплення для суб'єктів інноваційного підприємництва податкових пільг, компенсації збитків, захисту прав інтелектуальної власності на етапах тиражування інновацій та трансферу технологій, що дозволило б сформуванню адекватний механізм формування власної моделі інноваційного розвитку.

Література

1. Кабаков В.С., Порховник Ю.М., Зубов И.П. Менеджмент: проблемы, программа, решение. – Л.: Лениздат, 1990. – 113 с.
2. Злупко С.М., Стефанишин О.В., Швайка Л.А. Підприємництво: основи, особливості, механізми: Навч. посіб. / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. — Л.: ЛНУ ім. І. Франка, 2000. — 370 с.
3. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л.: Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. Івана Франка, 2001. – 607с.
4. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій: Навч. посіб. – К.: КНЕУ., 2000. – 160 с.
5. Пропозиції до проекту інноваційної моделі структурної перебудови економіки та механізму її запровадження // <http://www.mon.gov.ua/>.
6. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підруч. / За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – К.: Вища школа 1994. – 559 с.
7. Инновационный менеджмент: Справ. пособ. / П.Н. Завлин (ред.), А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Центр исследований и статистики науки, 1998. – 567 с.

Ціпуринда В.С.,

викладач кафедри менеджменту КНТЕУ

Діагностика інноваційного потенціалу підприємства

В статье исследуются вопросы определения внутренних инновационных возможностей предприятия, состояния и уровня инновационного потенциала, где система управления инновационным развитием строится на основе комплексного и инновационного подходов. Инновационный потенциал предприятия рассматривается как совокупность взаимосвязанных научных, финансовых, технологических, хозяйственных, организационных, кадровых, маркетинговых и иных ресурсов, возможностей, обеспечивающих способность предприятия вести инновационную деятельность при постоянном совершенствовании системы управления.

The given article touches upon the problems of definition, conditions and level of inner innovation possibilities within a business, where the system of innovation development management is based on complex and innovative approaches. It also regards the innovation potential of a business as a complex of interconnected scientific, financial, technological, economic, organizational, personnel, marketing and other resources and facilities providing a business's ability to arrange the innovation activity while permanent improving its management system.

Ключові слова: інноваційний потенціал; діагностика інноваційного потенціалу; елементи інноваційного потенціалу; комплексний та інноваційний підхід.

Для розробки успішної ринкової стратегії, оцінки перспектив і напрямів інноваційного розвитку підприємства потрібна всебічна оцінка як навколишнього середовища підприємства, так і визначення внутрішніх інноваційних можливостей підприємства, які характеризуються станом і рівнем інноваційного потенціалу.

При цьому інноваційні можливості підприємства можуть істотно розрізнятися залежно від конкретних особливостей, галузевої приналежності і стратегічної спрямованості.

У зв'язку з цим діагностика інноваційного потенціалу підприємства за сучасних умов стає об'єктивно необхідним елементом у процесі управління інноваційною діяльністю.

Загальні та прикладні проблеми діагностики інноваційного потенціалу розглядалися вченими С.М. Ілляшенко [1]; А.Г. Поршневым, З.П. Румянцовой, Н.А. Саломатиним [2]; А.С. Зеткіним, С.В. Кортовим [3]; А.А. Трифіловою [5] та ін.

Однак слід визначити, що багато проблем у цій сфері не повною мірою вивчені, а їх вирішення вимагає адаптації підприємства до сучасних умов ринкового середовища. Вивчення і аналіз опублікованих з цієї проблеми теоретичних, методичних підходів та практичних розробок дозволяє дійти висновку про те, що питання діагностики інноваційного потенціалу, як одного із елементів управління інноваційною активністю підприємства не знайшли достатнього висвітлення.

Метою цієї статті є розкриття сутності методологічного і методичного підходу до діагностики інноваційного потенціалу підприємства за умов ринкових відносин і розробка комплексу заходів, спрямованих на підвищення інноваційної активності підприємств.

Оскільки серед учених відсутня єдина точка зору щодо сутності поняття «інноваційний потенціал», то для означених цілей і завдань діагностики ми виходили з власного визначення поняття складу інноваційного потенціалу підприємства. Інноваційний потенціал підприємства залежить від окремих факторів, що визначають його формування, розвитку і рівень використання.

На нашу думку, інноваційний потенціал – це сукупність взаємно узгоджених структуроутворюючих факторів (наукових, фінансових, технологічних, виробничих, маркетингових, кадрових, організаційних, інформаційних ресурсів та інших можливостей), які забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати інноваційну діяльність при

постійному удосконаленні системи управління нею з урахуванням факторів нестабільного ринкового середовища.

При цьому на процес формування інноваційного потенціалу впливають в основному такі факти як: стан державної інноваційної політики, стан інноваційного клімату регіону, де діє підприємство, особливості інноваційної діяльності підприємства, розвинутість і гнучкість організаційної структури управління інноваційною діяльністю, система мотивації, оптимізації комплексу маркетингу.

З огляду на викладене вище, слід відзначити, що діагностика інноваційного потенціалу підприємства повинна бути спрямована на виявлення і вивчення факторів, що впливають на його формування, розвиток і реалізацію з метою визначення ступеня використання інноваційних можливостей, на рівень інноваційної активності підприємства.

Інноваційний потенціал у світовій практиці управління оцінюється показником «ГАТ», під яким розуміють час, з моменту усвідомлення потреби або попиту на новий продукт до моменту його відвантаження на ринки у значних кількостях [6]. Однак за сучасних умов з метою розробки ефективного механізму управління інноваційним потенціалом доцільно використовувати систему показників, які більш детально і всебічно характеризують стан і рівень використання інноваційного потенціалу підприємства [4].

Слід відзначити, що при проведенні діагностики інноваційного потенціалу підприємства виникають певні проблеми. Основна проблема пов'язана з недостатністю необхідної аналітичної інформації. Існування цієї проблеми викликано відсутністю чинного механізму статистичного обліку інноваційної діяльності різних галузей. Так, сьогодні тільки для промислових підприємств передбачається звіт за формою №1 – інновація «Обстеження технології інноваційних промислових підприємств» та №2 – інновація «Інноваційна активність підприємств».

Для торговельних підприємств не передбачено жодної статистичної звітності з інноваційної діяльності, що ускладнює проведення аналітичного обстеження цього напрямку. Слід відзначити, що на більшості досліджуваних підприємств в управлінському і фінансовому обліку не виділяються дані з інноваційної діяльності, що також ускладнює діагностику інноваційного потенціалу.

Інша проблема пов'язана з оцінкою інноваційного потенціалу. Складність її полягає у тому, що оцінку окремих елементів інноваційного потенціалу неможливо здійснити кількісно, і у цьому випадку застосовується метод експертних оцінок, який базується на суб'єктивних думках експертів і не супроводжується традиційними розрахунками.

На нашу думку, інноваційний потенціал потрібно розглядати на основі комплексного й системного підходів. З позицій системного підходу інноваційний потенціал є невід'ємною частиною сукупного потенціалу підприємства і є цілісною динамічною соціально-економічною системою.

З позиції комплексного підходу інноваційний потенціал являє собою комплекс структуроутворюючих факторів, що складається із сукупності динамічно взаємодіючих елементів різного ступеня складності й організування.

Діагностику інноваційного потенціалу підприємства доцільно здійснювати у такій послідовності:

- аналіз структури інноваційного потенціалу;
- виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства;
- оцінка рівня інноваційної активності підприємства.

На Рис. 1 інноваційний потенціал підприємства представляє собою комплексну систему, що структурно інтегрує у собі 12 елементів, від гармонійної взаємодії яких залежить рівень інноваційного розвитку.

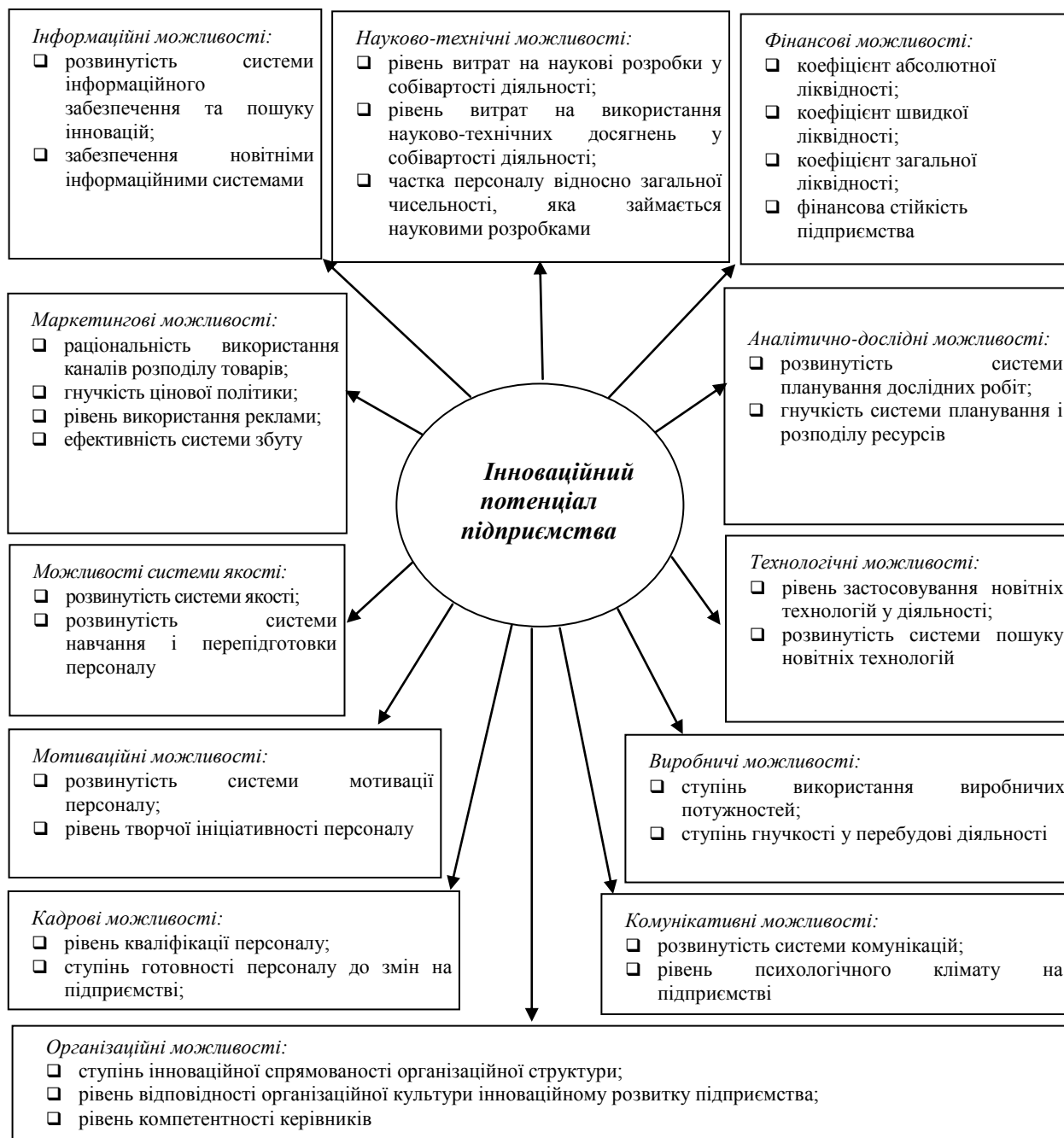


Рис. 1. Інноваційний потенціал підприємства як комплексна система

Перший етап діагностики інноваційного потенціалу – аналіз структури інноваційного потенціалу – передбачає вивчення стану кожного його елемента на основі методу експертних оцінок. Оцінка у балах використання підприємством потенціалу кожного із елементів інноваційних можливостей проводилась за такою шкалою:

- 0 балів – не використовується потенціал елемента;
- 1 бал – низький рівень використання потенціалу елемента;
- 2 бали – середній рівень використання потенціалу елемента;
- 3 бали – високий рівень використання потенціалу елемента.

У табл.1 пропонується процедура оцінки інноваційного потенціалу підприємства ТОВ «ПЛАНЕТТОЙС». У результаті діагностики інноваційного потенціалу цього підприємства виявлено таке коло проблем: неефективне використання виробничих потужностей і низький

рівень застосування технологій; відсутність розвинутої системи мотивації персоналу та гнучкої управлінської системи, що значно стримує розвиток інноваційної діяльності підприємства. Це вказує на те, що на підприємстві не використовуються повною мірою можливості інноваційного потенціалу.

За результатами оцінки складових елементів інноваційного потенціалу можна визначити інноваційні можливості підприємства. Слід відзначити, що чим вище рівень використання складових елементів інноваційного потенціалу, тим більше у підприємства конкурентних переваг для здійснення ефективної інноваційної діяльності.

Заключний етап діагностики інноваційного потенціалу передбачає визначення рівня інноваційної активності підприємства за допомогою узагальнюючого показника – коефіцієнта інноваційної активності підприємства, розрахунок якого здійснюється за такою методикою:

$$P_{\text{ін. акт.}} = \sum_i^n (P_i \times W_i); \text{ де:}$$

$P_{\text{ін. акт.}}$ – рівень інноваційної активності підприємства;

P_i – експертна оцінка використання i -того елементу інноваційного потенціалу у балах;

W_i – коефіцієнт вагомості i -го елементу інноваційного потенціалу.

Оцінку рівня інноваційної активності можна здійснювати за такою шкалою:

- 16,1 – 23,0 – високий рівень;
- 8,1 – 16,0 – середній рівень;
- 0 – 8,0 – низький рівень.

Таблиця 1

Експертна оцінка стану елементів інноваційного потенціалу підприємства ТОВ «ПЛАНЕТТОЙС»

Складові	Параметри	Вагомість	Бали	Зважена оцінка
1. Науково-технічні можливості:	1.1.–рівень витрат на наукові розробки в собівартості діяльності;		1	
	1.2.–рівень витрат на використання науково-технічних досягнень у собівартості діяльності;		1	
	1.3.–частка персоналу відносно загальної чисельності, яка займається науковими розробками		1	
Підсумкова оцінка		0,17	3	0,51
2. Фінансові можливості:	2.1.– коефіцієнт абсолютної ліквідності;		1	
	2.2.– коефіцієнт швидкої ліквідності;		1	
	2.3.– коефіцієнт загальної ліквідності;		1	
	2.4.– фінансова стійкість підприємства		1	
Підсумкова оцінка		0,17	4	0,68
3. Аналітично-дослідні можливості:	3.1.– розвинутість системи планування дослідницьких робіт;		1	
	3.2.– гнучкість системи планування і розподілу ресурсів		2	
Підсумкова оцінка		0,16	3	0,48
4. Технологічні можливості:	4.1.–рівень застосування новітніх технологій у діяльності;		2	
	4.2.–розвинутість системи пошуку новітніх технологій		1	
Підсумкова оцінка		0,16	3	0,48
5. Виробничі можливості:	5.1.– ступінь використання виробничих потужностей;		1	
	5.2.– ступінь гнучкості у перебудові діяльності		2	
Підсумкова оцінка		0,16	3	0,48
6. Комунікативні можливості:	6.1.– розвинутість системи комунікацій;		1	
	6.2.– рівень психологічного клімату на підприємстві		2	

Складові	Параметри	Вагомість	Бали	Зважена оцінка
Підсумкова оцінка		0,17	3	0,51
7. Організаційні можливості:	7.1. – ступінь інноваційної спрямованості організаційної структури; 7.2. – рівень відповідності організаційної культури інноваційному розвитку підприємства; 7.3. – рівень компетентності керівників		1 1 2	
Підсумкова оцінка		0,16	4	0,64
8. Кадрові можливості:	8.1.–рівень кваліфікації персоналу; 8.2.–ступінь готовності персоналу до змін на підприємстві		2 1	
Підсумкова оцінка		0,18	3	0,48
9. Мотиваційні можливості:	9.1.–розвинутість системи мотивації персоналу; 9.2.–рівень творчої ініціативності персоналу		1 1	
Підсумкова оцінка		0,17	2	0,34
10. Можливості системи якості:	10.1. – розвинутість системи якості; 10.2. – розвинутість системи навчання і перепідготовки персоналу		1 1	
Підсумкова оцінка		0,16	2	0,32
11. Маркетингові можливості:	11.1 – раціональність використання каналів розподілу товарів; 11.2. – гнучкість цінової політики; 11.3. – рівень використання реклами; 11.4. – ефективність системи збуту		2 1 1 2	
Підсумкова оцінка		0,16	6	0,96
12. Інформаційні можливості:	12.1. – розвинутість системи інформаційного забезпечення та пошуку інновацій; 12.2. – забезпечення новітніми інформаційними системами		2 1	
Підсумкова оцінка		0,17	3	0,51

Аналіз засвідчив, що підприємство ТОВ «ПЛАНЕТТОЙС» має низький загальний рівень інноваційної активності – 6,39. У ході проведення оцінки інноваційного потенціалу цього підприємства були визначені резерви збільшення інноваційної активності, для здійснення яких необхідно провести такі заходи:

Стосовно науково-технічного забезпечення:

- вирішити головне завдання постійного впровадження наукових результатів;
- постійно акумулювати та впроваджувати досягнення світової науки.

Стосовно фінансів:

- залучати зовнішні інвестиції для фінансування проектів з модернізації і реконструкції підприємства;
- поліпшити фінансовий стан за рахунок зменшення дебіторської заборгованості та за рахунок інших резервів.

Стосовно аналітично-дослідних можливостей:

- вести постійний пошук інноваційних проектів, які мають першорядне державне значення.

Стосовно технологічного забезпечення:

- покращувати рівень застосування новітніх технологій у діяльності;
- розвивати систему пошуку новітніх технологій

Стосовно виробничих можливостей:

- розробляти бізнес-плани з поступовою заміною застарілого обладнання і технологій;
- резервувати частку виробничих потужностей для здійснення інноваційної діяльності.

Стосовно комунікацій:

- розвивати систему комунікацій;

- покращувати психологічний клімат на підприємстві.

Стосовно удосконалення організаційної структури:

- розвивати систему інформаційного забезпечення інноваційної діяльності за рахунок використання автоматизованих інформаційно-пошукових систем, що містять повний банк даних фірм, наукових центрів країни і світу; патентної інформації; публікацій з відповідних напрямів розвитку науки і техніки;
- при необхідності використовувати проектні структури у поєднанні з традиційними функціональними структурами.

Стосовно кадрів:

- розробляти і впроваджувати ефективні плани з навчання, підготовки і перепідготовки кадрів, їх професійного та кар'єрного зростання;
- створити сприятливі умови для розкриття творчої ініціативи персоналу;
- створити чинну систему стимулювання праці за рахунок впровадження таких методів як оплата за результати праці, участь у розподілі прибутків тощо.

Стосовно мотиваційної сфери:

- стимулювати покращення сприйнятливості персоналу підприємства до нововведень;
- підвищувати рівень творчої ініціативності персоналу.

Стосовно удосконалення системи якості:

- стимулювати розвиток системи якості;
- розвивати систему навчання і перепідготовки персоналу.

Стосовно маркетингу:

- розробляти і впроваджувати ефективні плани з маркетингу, дослідження ринку, конкуренції та реакції споживачів на продукцію.

Стосовно інформаційних можливостей:

- вести системний пошук інформації щодо нових технологій;
- розширювати можливості для кооперування з іншими підприємствами і науковими організаціями;
- впроваджувати новітні досягнення інформаційних технологій.

Впровадження вищезазначених заходів допоможе підвищити інноваційну активність і ефективність діяльності підприємства ТОВ «ПЛАНЕТТОЙС» у цілому.

З викладеного вище доходимо таких висновків:

- Забезпечення стійкої конкурентної позиції на основі своєчасного і гармонічного використання наявного інноваційного потенціалу можливе в результаті ефективного управління, що являє собою управління сукупністю наукових, фінансових, технологічних, господарських, маркетингових, кадрових, організаційних ресурсів і інших можливостей, які забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати інноваційну діяльність при постійному удосконаленні системи управління нею із урахуванням факторів нестабільності ринкового середовища.
- Діагностику інноваційного потенціалу підприємства доцільно здійснювати у такій послідовності: аналіз структури інноваційного потенціалу; виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства; оцінка рівня інноваційної активності підприємства.

Результати оцінки стану елементів інноваційного потенціалу повинні лягти в основу розробки комплексу заходів, спрямованих на підвищення інноваційної активності підприємства.

Література

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навч. посіб. – Суми, 2003. – 278 с.
2. Управление организацией. Учеб. / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 2-е изд., 1999. – 669 с.

3. Зеткин А.С., Кортон С.В. Методологический подход к оценке инновационного потенциала проекта // Инновации. – 2003. – №6(43.) – С. 42 – 44.
4. Поляков В.А. Модели управления предприятием. Организационный механизм. – Минск: ВЭВЭР, 2001. – 176 с.
5. Трифилова А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия //Инновации. – 2003.– №6(63.) – С. 67–72.
6. Чулок А.А. Анализ показателей эффективности инноваций на микро- и макроуровне // Инновации. – 2004.– № 5. – С. 57–59.

Шевченко І.Б.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства
АПСВ ФПУ*

Відповідність заробітної плати в Україні її економічній сутності

В статье определяется собственное виденье экономической сути заработной платы на сегодняшний момент, дается оценка современного состояния организации и оплаты труда в Украине.

The author of the present article reveals her own point of view on the economic essence of work payment nowadays. She also estimates the present state of work organization and payment in Ukraine.

Ключові слова: економічна сутність заробітної плати, функції заробітної плати, організація оплати праці.

Реформування системи управління економікою в Україні ще на початковому етапі призвело до суттєвих помилок в організації та оплаті праці. При визначенні цілей реформування організації оплати праці були виділені два різних підходи: перший полягав у тому, що всі питання стосовно заробітної плати мають вирішуватись на загальнодержавному рівні; другий – на рівні підприємства. При цьому не враховувався вплив на рівень заробітної плати ринкових саморегулюючих механізмів ринку праці, інтереси територіальних та галузевих роботодавців і працівників у питаннях об'єктивного встановлення рівня й динаміки оплати праці, а також підтримка необхідних співвідношень в оплаті праці.

Дослідженням економічної суті заробітної плати та визначенням її розмірів присвячувались свої наукові доробки вітчизняні та зарубіжні економісти. Так, концепція «мінімуму засобів існування», що бере початок від Д. Ріккардо та Т. Мальтуса, зводить заробітну плату до фізично необхідного мінімуму засобів існування. Насправді, у міру розвитку людської цивілізації збільшується і та частина суспільного багатства, що витрачається на оплату роботи працівників. Марксистська теорія розглядає заробітну плату як грошове вираження вартості товару «робоча сила» (здатності до роботи) і визначає її як вартість засобів існування, необхідних для її відтворення. Чи означає це зведення заробітної плати до фізіологічного мінімуму засобів існування? Вартість робочої сили не може зводитись до цього мінімуму, а включає потреби, породжені економічними, соціальними, культурними умовами, в яких формується робочий клас. У той самий час визначення нижньої межі вартості робочої сили фізіологічним мінімумом засобів існування і твердження про зацікавленість підприємця звести заробітну плату до цієї межі неправомірно для економічно розвинутих країн. Як засвідчує практика, на ринку праці середній рівень реальної заробітної плати встановлюється на більш високому рівні.

Велику увагу цьому питанню приділяють і сучасні вчені: В.І. Герасимчук, А.В. Калина, А.М. Колот, С.І. Радомський, В.М. Гончаров, О.В. Додонов, Д.А. Попов, О.Є. Шапран, Л.М. Тарасенко, Л.П. Червінська. Сьогодні поняття «оплата праці» наповнилось новим змістом. Трудові доходи кожного працівника визначаються з урахуванням його особистого доробку у фінансові результати роботи підприємства, регулюються податками і не обмежується

максимальний розмір. На думку окремих українських економістів [1; 2; 4], слід підвищити середньомісячну зарплату, оскільки економічне зростання виробництва відбувається лише при високій заробітній платі. Інші дослідники стверджують [6], що підвищення її на сучасному етапі ще більше негативно позначиться на економіці України. З економічної теорії відомо, що загальний рівень зайнятості у країні визначається середнім рівнем заробітної плати.

Тому, обговорюючи її розмір та механізми нарахування, слід акцентувати увагу насамперед на економічному змісті цієї економічної категорії.

Насамперед, заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості і тим самим визначає тип суспільних відносин у країні. Новий товар, тобто нова вартість, створюється лише при додаванні до матеріальних факторів виробництва живої праці. Отже, фактично у створенні нової вартості беруть участь дві сторони: роботодавець, який несе відповідальність за забезпечення робочого місця матеріальними факторами виробництва, і найманий працівник. Тому новостворена вартість має між ними розподілятися. Механізм розподілу є одним із факторів, яким визначається тип суспільно-виробничих відносин у країні.

Також це – грошова винагорода, яку власник або уповноважений ним орган сплачує працівникові за виконану ним роботу. Оскільки розмір грошової винагороди залежить від результатів та якості праці, то вона є основним мотивуючим фактором до покращення даних результатів.

Одночасно заробітна плата – це елемент ринку праці, що виступає як ціна, за котрою найманий працівник продає свою робочу силу, свою здатність до праці. Тому на її розмір впливають такі фактори як попит і пропозиція, вона регулює зайнятість у різних сферах економіки, визначає освітньо-кваліфікаційний склад працездатного населення, впливає на організацію системи професійної освіти у країні.

Для роботодавця – це елемент витрат на виробництво, що включається до собівартості виготовленої продукції, тому її розмір впливає на ціни всіх товарів і послуг, що виробляються в суспільстві. Слід акцентувати увагу на тому, що заробітна плата для роботодавця не є повністю ціною робочої сили. До цієї суми слід додати ті кошти, що сплачуються до державних фондів соціального страхування, а це майже 40% від фонду заробітної плати підприємства, які також включаються до собівартості виготовленої продукції.

На нашу думку, економічно необґрунтовані вимоги підвищити розмір заробітної плати збільшать ціни на товари і послуги, що може призвести до інфляції і зниження купівельної спроможності. Тобто, грошей ми отримаємо більше, а купити на них зможемо менше.

Найчастіше заробітну плату розглядають як трудовий дохід, який отримує працівник у результаті реалізації здатності до праці, і який має забезпечити задоволення його потреб.

На нашу думку, заробітна плата є також дуже важливою соціальною категорією. Оскільки заробітна плата є основною статтею доходів населення, вона визначає рівень його платоспроможності, величину матеріальних та духовних благ, що може отримати працівник і члени його сім'ї, а отже, і життєвий рівень населення, що є основним індикатором соціально-економічного розвитку суспільства.

Відповідно до економічної суті, заробітна плата виконує такі функції:

- відтворювальну;
- мотивуючу;
- регулюючу;
- соціальну;
- оптимізаційну.

Зупинимось на відтворювальній та мотивуючій функціях, виконання яких важливе насамперед для найманих працівників. У чому полягає їх суть?

Робоча сила – це такий особливий товар, що потребує постійного відтворення. Щоб нормально ефективно працювати, людині потрібно повноцінно харчуватись, одягатись, жити в нормальних умовах тощо. Це є невід’ємним правом людини демократичного суспільства, яке в нашій країні гарантується ст.48 Конституції України. Нині у країні ця функція не виконується, норма Конституції не дотримується, оскільки держава не гарантує виплату мінімальної заробітної плати навіть на рівні прожиткового мінімуму.

Мотивуюча функція полягає у тому, що розмір заробітної плати залежить від результатів праці. Чим професійніше виконаєш роботу, тим більше отримаєш матеріальних та духовних благ. Тобто, саме розмір заробітної плати мотивує зацікавленість працівника у результатах своєї праці та праці колективу підприємства у цілому. І чим краще працюватиме кожен працівник підприємства, тим більший прибуток зможе воно отримати.

Знову ж таки в Україні сьогодні ця функція не виконується.

Механізм визначення розмірів заробітної плати називають організацією заробітної плати. Вона включає, крім ринкових саморегуляторів, державне регулювання, договірне регулювання; механізм визначення індивідуальної заробітної плати на рівні підприємства.

Державне регулювання включає: встановлення в законодавчому порядку мінімальної заробітної плати, визначення механізму оподаткування доходів працівників, регулювання фондів оплати праці підприємств-монополістів, встановлення розмірів і умов оплати праці працівників підприємств державної, комунальної власності чи тих, що дотуються чи фінансуються з бюджету тощо.

Договірне регулювання включає систему угод, якими регулюються взаємовідносини між роботодавцем та найманим працівником. До них відносяться Генеральна угода, а також галузеві й регіональні угоди, колективні договори підприємств та індивідуальні трудові договори.

Подальшого розвитку потребують, на нашу думку, принципи соціального партнерства в Україні, зокрема більш тісного співробітництва професійних спілок та роботодавців, і не тільки на загальнодержавному рівні, а й на регіональному, галузевому, особливо на рівні підприємств. Потрібно збільшувати авторитет, особливо первинних членських організацій. На багатьох новостворених підприємствах такі організації і досі відсутні.

Заробітна плата виплачується працівникові на підприємстві, тому головну роль у визначенні її розміру відіграє підприємство та його фінансові можливості. Заробітну плату не отримують, не нараховують, а заробляють. Тому що державне та договірне регулювання лише забезпечує мінімальні соціальні гарантії, основи, воно зобов’язує підприємство не платити менше, а збільшення розміру заробітної плати залежить від того, наскільки великий прибуток отримує підприємство, наскільки конкурентоспроможна його продукція, наскільки сталий попит вона завоювала серед споживачів, наскільки ефективно працює кожен працівник підприємства. Так, у нас недостатні суми соціальних виплат, але неможливо безмежно збільшувати суми бюджетних видатків, оскільки їх збільшення може лише у випадку збільшення надходжень.

При формуванні Бюджету–2007, реалізуючи свої повноваження, визначені законом України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності», ФПУ, як і у минулі роки, зверталась до КМУ та ВРУ з пропозиціями щодо визначення засад формування бюджетної політики. Основні зусилля спрямовувались на забезпечення реалізації конституційних прав громадян щодо права кожного на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім’ї, основи їх соціального захисту [5]. Деякі пропозиції були взяті до уваги і враховані у бюджеті, але те, що стосується розміру прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, а отже, і тих соціальних виплат чи встановлення права на соціальну пільгу, що нараховуються відповідно до даних нормативів, не були прийняті. Уряд звертає увагу на те, що незважаючи на покращення макроекономічних показників, економіка України не є стабільною, і підвищення соціальних нормативів та гарантій вважає передчасним. Бюджет України не розрахований на різке підвищення соціального навантаження.

На невиконання заробітною платою своїх економічних функцій вказують статистичні дані щодо соціально-економічного стану регіонів України, зокрема Чернігівщини.

У січні–грудні 2006 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року номінальні доходи населення зросли на 28,2% [7]. Наявний дохід, який може бути використаний населенням на придбання товарів та послуг, збільшився на 26,6 % [7], а реальний наявний, визначений з урахуванням цінового фактора, – на 16,1 % (рис.) [7].

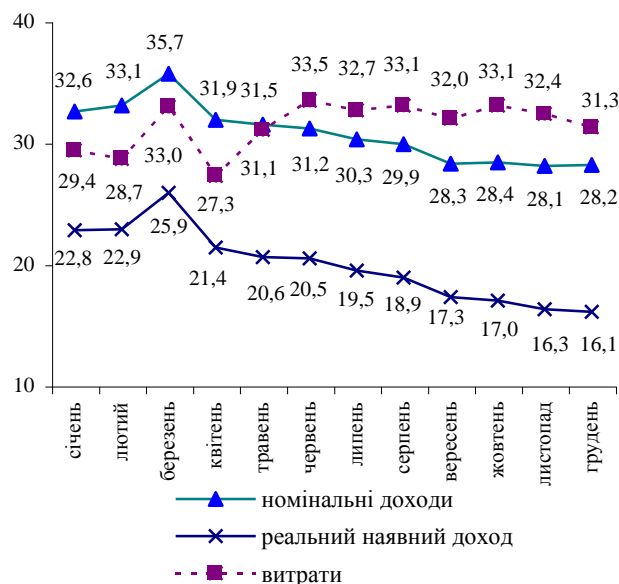


Рис. Доходи та витрати населення України у 2006 р. (приріст/зниження, наростаючим підсумком у відсотках до відповідного періоду попереднього року)

У грудні порівняно з листопадом 2006 р. номінальні доходи населення збільшились на 22,5% [7], а наявний та реальний наявний доходи – відповідно на 15,8 та 14,7% [7].

Наявний дохід у розрахунку на одну особу за грудень 2006 р. становив 852,3 грн. проти 735,7 грн. за листопад.

Витрати населення у січні–грудні порівняно з аналогічним періодом попереднього року збільшились на 31,3%. Приріст заощаджень становив 50527 млн. грн.

Середньомісячна заробітна плата по Україні за 2006 р. становила 1041 грн., тобто зросла на 18 % порівняно із попереднім роком. Середня заробітна плата на підприємствах Чернігівщини – 790 грн., її ріст фіксується на рівні 20% порівняно з 2005 р. А це в 2–2,5 раза перевищує величину прожиткового мінімуму. При цьому 14,1 % працівникам у вересні 2006 р. була нарахована заробітна плата на рівні мінімальної і нижче, а це найвищий показник, по Україні (Таблиця) [7].

Як бачимо, статистичні дані вказують на досить високі темпи зростання заробітної плати, але чи є економічна основа для такого росту? Розглянемо основні показники економічного розвитку України.

**Середньомісячна заробітна плата в Україні
(за січень–грудень 2005–2006 рр.)**

Регіон, область	Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.		Темп зростання (зменшення) реальної заробітної плати у % до відповідного періоду попереднього року	
	2005	2006	2005	2006
<i>I</i>	2	3	4	5
Україна	806	1041	120,3	118,3
АР Крим	730	952	118,7	118,6
Вінницька	597	793	122,7	120,5
Волинська	591	773	127,8	119,7
Дніпропетровська	913	1139	122,4	113,1
Донецька	962	1201	117,1	113,4
Житомирська	602	794	120,4	121,4
Закарпатська	665	868	123,5	119,7
Запорізька	860	1092	111,4	116,5
Івано-Франківська	717	923	126,3	120,0
Київська	811	1058	119,4	117,4
Кіровоградська	624	819	119,7	121,9
Луганська	805	1022	118,5	114,3
Львівська	713	923	122,3	120,3
Миколаївська	744	955	116,2	118,4
Одеська	768	966	121,7	115,4
Полтавська	758	961	116,6	114,7
Рівненська	685	888	118,6	121,0
Сумська	663	857	121,1	117,9
Тернопільська	554	727	128,1	122,0
Харківська	759	974	118,0	119,4
Херсонська	625	800	122,4	117,5
Хмельницька	584	792	123,2	127,0
Черкаська	643	846	120,5	121,3
Чернівецька	621	819	125,1	119,5
Чернігівська	602	790	120,7	120,0
м. Київ	1314	1729	119,7	121,0
м. Севастополь	803	1005	120,8	112,5

Приріст обсягів виробництва у 2006 р. дорівнював:

- промислового виробництва в Україні – 6,2 %, у Чернігівській області – 3 %. Для порівняння – у м. Севастополі приріст обсягів промислового виробництва збільшився на 35,7 %, а заробітна плата зросла лише на 12,5 %;
- сільськогосподарське виробництво в Україні – 0,4 %, у Чернігівській області – 0,5 %;
- прибутки прибуткових підприємств зросли по Україні – 24 %, у Чернігівській області – прибутки становили лише 62 % прибутків 2005 р.;
- питома вага збиткових підприємств по Україні – 34 %, у Чернігівській області – також 34 %, але величина збитків зросла на 44 %, а на Чернігівщині – на 71 %.

За 2005 р. Чернігівщина отримала прибутків 278,2 млн. грн., то у січні–листопаді 2006 р. лише 38,9 млн. грн. [7]

Наведені цифри засвідчують про відставання темпів росту продуктивності праці від темпів росту заробітної плати, а це суперечить основному економічному закону ефективності розвитку економічної системи.

Отже, на нашу думку, заробітна плата в Україні відповідатиме своїй економічній сутності та виконуватиме притаманні функції лише у випадку відповідності оплати праці отриманим економічним результатам та зменшення диференціації оплати праці по секторах економіки та по регіонах. Збільшення доходів працюючого населення лежить у консолідації зусиль роботодавців, найманих працівників та державної політики соціально-економічного розвитку України.

У цьому випадку факторами підвищення заробітної плати повинні стати:

- вдосконалення управління підприємствами, адже від ефективності управління залежить величина прибутку підприємства;
- вдосконалення систем і форм оплати праці на підприємствах, щоб величина заробітної плати відповідала конкретному трудовому внеску кожного працівника;
- залучення інвестицій. Сьогодні спостерігається значна диференціація інвестицій серед регіонів України. Вони насамперед направляються в такі промислові центри, як Київ, Донецьк, Дніпропетровськ, Харків. Якщо у середньому по Україні на одну особу припадає 1453 грн., то у Чернігівській області цей показник наполовину менший – 727 грн. [7];
- вдосконалення управління інвестиційними проектами та збільшення їх економічної ефективності;
- створення сприятливого інвестиційного клімату для інвестицій насамперед у регіони;
- оновлення техніко-технологічної бази підприємств та випуск продукції, конкурентоспроможної на міжнародних ринках;
- використання безвідходних, екологічно чистих, енерго- й ресурсозберігаючих технологій, зменшення витрат на матеріали та енергію у структурі витрат і збільшення за рахунок цього частки заробітної плати;
- посилення ролі профспілок та захисту інтересів працюючих, аби вони реально знали, хто представляє та захищає їх інтереси;
- посилення співпраці первинних професійних членських організацій із роботодавцями на засадах соціального партнерства.

Література

1. Геєць В.Н. Питання гуманізації економічного життя та перспективи забезпечення стабільного економічного росту в Україні // www.niurg.gov.ua/ukr/econom/kruglystil99/gur.htm.
2. Карпіщенко О.І., Ілляшенко Л.В., Ілляшенко Т.О. Оплата праці як чинники конкурентоспроможності національної економіки // Вісник Сумського державного університету. – Серія «Економіка». – 2007. – №1. – С. 120–129.
3. Конституція України. – К., 1996.
4. Лібанова Е.М. Подолання бідності: погляд науковця // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 7. – С. 26–33.
5. Про роботу ФПУ над проектом Державного бюджету України на 2007 р.: Док і мат.). – К.: ЗАТ «Слов'янський дім», 2006. – 47 с.
6. Соколик М.П. Осн. Макропоказники рівня життя населення України: тенденції та перспективи // Актуальні проблеми економіки // htm
7. www.ukrstat.gov.ua (сайт Державного комітету статистики).

Деревінський В.Ф.,

*канд. істор. наук, доцент кафедри політичних наук
Київського національного університету
будівництва і архітектури*

*Теоретична і практична політична діяльність В. Чорновола у
1972–1999 рр. у світлі матеріалів «Визвольного шляху»*

В статье рассматриваются материалы о В.Чорноволе, которые печатались в 1972–1999 гг. в одном из влиятельных журналов украинской диаспоры – «Визвольному шляху». Прослеживается динамика появления за границей публикаций В.Чорновола и информационных сообщений о нем.

The given article studies some materials devoted to V.Chornovil published in 1972–1999 in «Vyzvolnyi Shlyah» – one of the influential magazines of Ukrainian Diaspora. It also reveals the dynamics of publications and information reports about V. Chornovil in the press abroad.

Ключові слова: **В.Чорновіл, «Визвольний шлях», дисидент, політв'язень, національно-визвольний рух.**

Сьогодні в дослідників особливо цікавлять нові постаті, які лишили свій слід в українській історії. Серед таких особистостей найбільше виділяється один з активних діячів дисидентського та національно-визвольного руху кінця 80-х – початку 90-х років ХХ ст. В'ячеслав Чорновіл. Розгляд його діяльності має важливе значення, оскільки по ній ми можемо вивчати епоху, в якій він жив, тодішні політичні, соціальні, культурні та інші процеси.

Постать В.Чорновола додатково привертає до себе увагу через свою малодослідженість науковцями. За його життя інформація про нього містилась у різних інформаційних повідомленнях або в аналітичних статтях чи у поодиноких працях його сучасників [1]. Останніми роками з'явилися більш повні дослідження, в яких розкривається постать В. Чорновола [2], міжнародний благодійний фонд імені В. Чорновола та видавництво «Смолоскип» розпочали випуск 10-томника його праць, однак, ще немає ґрунтового і багатоаспектного дослідження його життя і діяльності [3]. З огляду на це, на нашу думку, слід здійснювати ретельне вивчення його ідейної спадщини і практичної діяльності. Викликає інтерес дослідження матеріалів про В. Чорновола, які подавалися у закордонних засобах масової інформації, зокрема у виданнях української діаспори. Адже сьогодні вченими ще не проводилося такого аналізу інформації про В. Чорновола, у зв'язку з чим у цій статті зроблений огляд матеріалів, що друкувалися про В. Чорновола у 1972–1999 рр. в одному із впливових журналів української діаспори – «Визвольному шляху». Розгляд інформації здійснюється з моменту чергової другої широкомасштабної репресивної кампанії радянської влади проти інакодумців, у результаті чого В.Чорновіл потрапив у в'язницю, а згодом призвело і до його загибелі. Тобто розглядається його боротьба під час ув'язнення, національно-визвольного піднесення кінця 80-х – початку 90-х років

та у період відновлення незалежності України, а також аналізуються його статті, заяви та звернення.

На 1972 р. читачі «Визвольного шляху» («ВШ») вже були ознайомлені з деякими бібліографічними даними про В. Чорновола та окремими його працями, які друкувалися в журналі. Читали знакові його книги – «Правосуддя чи рецидиви терору?» і «Лихо з розуму (Портрети двадцяти «злочинців»)», які зробили його відомим на Заході. Дані про біографію В. Чорновола доповнилися після публікації у 3–4 номері «ВШ» за 1974 р. списку репресованих під час масових арештів 1972 р. Відповідно стало відомо, що В. Чорновіл походить із родини сільського вчителя, одружений, батько малолітнього сина, його дружина за фахом лікар (на той час вже розлучився з О. Антонів і не встиг офіційно зареєструвати шлюб з Атенією Пашко). У 1960 р. закінчив факультет журналістики Київського державного університету і до 1963 р. працював журналістом у Львівській студії телебачення, склав екзамен на ступінь кандидата історичних наук і працював над дисертацією. Разом з тим, неправильно трактувалося, що В. Чорновіл продовжив навчання на філологічному факультеті Київського університету, оскільки він вступав на цей факультет, а згодом перевівся на факультет журналістики. Також стало відомим, що він відбував покарання у Вінницькому таборі, з якого був звільнений під час амністії; працював деякий час на Закарпатті, потім на Одещині, а з осені 1970 р. – у Львові вагарем на залізничній станції. Зазначалось, що, крім відомих вже праць, він був автором «Слова про Кобзаря», заяв про знищення стрілецьких могил на Янівському цвинтарі у Львові, про спалення Державної бібліотеки АН УРСР у 1964 р. тощо. У 1971 р. став членом Громадського комітету захисту Ніни Строкатої-Караванської. Заарештували Чорновола 12 січня 1972 р. і після 15 місяців слідства засудили закритим львівським судом за ст. 62 КК УРСР на 6 років таборів суворого режиму і 3 роки заслання. Також неправильно подавалось, що на той момент він знаходився у Володимирській в'язниці.

Перше повідомлення про чергові масові арешти в Україні, що розпочалися 12 січня 1972 р., з'явилися в другому номері «ВШ» за 1972 р. Там зазначалося, що відбулися арешти працівників української культури за «націоналістичну активність» та «зумисне розповсюдження вигадок проти влади». Серед заарештованих називалися І. Дзюба, І. Світличний, В. Чорновіл, Є. Сверстюк. У 6–7 номері «ВШ» за цей самий рік редакція надрукувала дані, що приводом до арештів став приїзд в Україну бельгійського громадянина Я. Добоша. Не змігши пов'язати його зустрічі з діячами української культури як прояви шпіонажу його без суду відпустили. У той самий час ніхто з заарештованих українських діячів не був звільнений, їм лише змінили кримінальні статті. Більше того, вони навіть не здогадувалися, що причиною їх арештів була справа Добоша. Про це дізнаємося із повідомлень В. Чорновола, опублікованих у 12 номері «ВШ» за 1975 р., в яких він заявляв, що сфабрикування цієї справи не приховували самі працівники КДБ. Сфабрикуванням цієї справи радянський режим намагався виявити масштабний природний процес культурного оновлення українського народу як вияв підірвної діяльності іноземних спецслужб.

Об'ємна інформація про так званий другий покіс з'являється лише в шостому номері «ВШ» за 1973 р., що вказує на тривалу відсутність у редакції журналу достовірної інформації про ситуацію в Україні. У номері подавались фотографії деяких репресованих і вбитих осіб, зокрема, вперше було розміщено фото В. Чорновола. Також наводились прізвища понад 50 заарештованих і 30 засуджених осіб.

Масові арешти і переслідування українських діячів викликали протестні заяви, мітинги і демонстрації на Заході. У текстах заяв, звернень, резолюцій і у висловах виступаючих постійно згадуються імена В. Чорновола та інших переслідуваних і засуджених, інформація про нього та про його книги поширювалася на мітингах і на конференціях міжнародних організацій ще з кінця 60-х років.

Як і процеси «першого покосу» нові судові засідання відбувалися закритому режимі, приховувалися від української громадськості, щоб сторонні люди, навіть члени родини суджених не були свідками безправства й не поширювали про це свідчень. Систематичне порушення прав людини і радянських законів слідчими і судовими органами підтверджується матеріалами і коментарями судових справ В.Чорновола, В.Стуса та ін [4].

У 70-х роках у «ВШ» з'являються численні матеріали про репресії в Україні, списки переслідуваних і ув'язнених, умови перебування в концтаборах і на засланні, праці, заяви, звернення засуджених тощо. З цих матеріалів постає картина безправного становища політичних в'язнів, до яких не проявляли навіть відносно об'єктивності. Політичних в'язнів вважали державними злочинцями, які виступали проти радянської влади, тому жодні закони на них не поширювалися. В.Чорновіл писав, що у політичних таборах можна було ідеально дотримуватися правил режиму й не виходити із штрафного ізолятору. Існувало правило: за кожну протестну акцію, особливо за колективну, її учасників мали карати з будь-якого вигаданого приводу [5]. Частими протестними акціями в'язнів були голодування і заяви у різноманітні інстанції. Активним організатором та учасником акцій був В.Чорновіл, який за свою активність отримав прізвисько «зеківського генерала». З праць Б.Пенсона подавалась інформація, що він за протестні акції нерідко повторно потрапляв до штрафних ізоляторів, що було рідкістю у таборах.

У результаті бруталного перевезення В. Чорновола із Львівської в'язниці до мордовського концтабору він надіслав заяву до Президії Верховної Ради СРСР, в якій констатував, що його за спробу мати власну думку позбавили всього: можливості працювати за фахом, друкуватися, недоторканності, особистого життя, захисту від наклепів і, нарешті, на довгі роки відібрали свободу. Не бажаючи бути і надалі жертвою КДБ і жити за умови позбавлення елементарних прав, відмовився від радянського громадянства. Ці його дії викликали погрози з КДБ.

З огляду на постійне тероризування відмовитися від радянського громадянства висловлювали бажання також інші політв'язні: І. Гель, С. Караванський, В. Мороз, В. Стус, В. Січко, С. Шабатура та ін. З концтаборів за кордон надходили різноманітні заяви з приводу цього, зокрема звернення, підписане чисельними політв'язнями з проханням підтримати звернення В. Чорновола, В. Мороза та І. Геля до Президента США щодо надання їм громадянства цієї країни [6].

З чергового інформаційного повідомлення про В.Чорновола дізнаємося, що він був одним із організаторів боротьби за статус політв'язня, співавтором проекту цього статуту. У 1975 р. за праці про порушення прав людини В.Чорновола нагородили англійською журналістською премією Нікольса Томаліна, а у 1978 р. прийняли в почесні члени голландської секції Пенклубу.

У 1978 р. у В.Чорновола закінчився термін ув'язнення у таборі і його відправили на заслання у селище Чаппанда в Якутську АРСР. Відтоді на Заході з'явилося значно більше його матеріалів, з яких можна довідатись, що він опинився найближче за всіх із засланців, до Полярного кола, а східніше від нього виявився лише В.Стус. Як і для багатьох інших, йому вибрали для заслання район, в якому були несприятливі кліматичні умови для його здоров'я. Важкими були побутові умови, місце роботи та саме проживання серед тероризованих владою його особою якутів. Були неодноразові спроби розправи над ним з боку властей.

Ускладнювало його перебування на засланні переживання щодо рідних, адже за два тижні після приїзду В.Чорновола на заслання помер брат і важко захворіла мама та сестра. Про ці негаразди дізнаємося із листа, надісланого В. Чорноволом до свого приятеля за кордон. Лист надрукували у «ВШ» і з нього вперше довідуємося про сім'ю В.Чорновола. У листі він писав, що батьки мають по 69 років і дуже хворі. У батька багаторічна астма, склероз, повільно рухається. Гірше з мамою, у якої внаслідок сильної гіпертонії було два крововиливи у мозок. Лежала без свідомості кілька тижнів, вважали її вже безнадійною. Ціною власного здоров'я її виходила

молодша сестра Валентина. Батьки були пенсіонерами, вчителями. Батько у минулому – директор школи. Їх імена – Максим Йосипович Чорновіл і Калина Харитонівна. Сестра також була вчителькою, викладала українську мову і літературу, закінчила Київський державний університет.

Після тривалих домагань В.Чорноволу вдалося переселитися із селища Чаппанди до райцентра Нюрба і влаштуватися працювати на легку роботу до контори. Правда, його домагання про переселення у місце з більш поміркованим кліматом карні органи відхилили, не припинилися також утиски на новому місці.

Досить показовим репресіям В. Чорновола піддали під час законної відпустки в Україну навесні 1979 р. Йому заборонили відвідати Київ, Львів, обшукували гостей, які приїжджали до нього у його рідне село Вільховець на Черкащині.

Репресивні дії карних органів стосовно В.Чорновола були проявами чергової хвилі масових арештів і засуджень, що відбулися в Україні та торкнулися політв'язнів. Під удар на цей раз потрапили переважно члени Української гельсинської групи, створеної в Україні у 1976 р. і членом якої на засланні став В.Чорновіл. Як активний учасник українського дисидентського руху, він був повторно засуджений. Тоді радянський режим почав приписувати політв'язням кримінальні статті, щоб скомпрометувати їх перед громадськістю. За так зване зберігання холодної зброї засудили П.Розумного, за зберігання наркотиків –Я. Лесіва, за хуліганство: В.Овсієнка, В.Січка, В.Стрільцева, у згвалтуванні звинуватили М. Горбала, В. Чорновола та ін. Лише небагатьом застосували політичні статті, зокрема В. Стусу, Ю. Бадзьо. Закордонна громадська організація «Міжнародна амністія» повідомляла, що лише за перших шість місяців 1980 р. в Україні та інших республіках СРСР було заарештовано близько 80 осіб [7]. Репресивні заходи зумовлювалися загостренням міжнародних відносин, спричинених крахом політики розрядки, через радянську агресію в Афганістан.

В.Чорновіл у зверненнях до ООН, учасників Мадридської конференції та інших адресатів доводив неприпустиму жорстокість радянського режиму, в основному в Україні, нові – методи терору проти національно-демократичних рухів – фабрикації кримінальних справ з політичним підтекстом та ін. [8]. Він був чи не єдиним, хто ґрунтовно розкрив специфіку нової хвилі репресії.

Як повідомлялось на сторінках журналу «ВШ», В. Чорновіл втретє був заарештований 15 квітня 1980 р. на засланні, за три місяці перед закінченням терміну вироку, і засуджений у м.Мирному Якутської АРСР за ст.117 КК УРСР (згвалтування), на п'ять років ув'язнення. Фальшиві звинувачення виявилися на судовому засіданні, однак судді вдалися до фальшування показів свідків у вирокі і до підробки протоколу суду. Після винесення вироку матеріали справи стали недоступними для В.Чорновола, який прагнув оскаржити вирок суду. Також позбавили його можливості спілкуватися з адвокатами. Відбувати термін покарання його направили в якутський кримінальний табір суворого режиму. Протестуючи проти протиправного засудження, В. Чорновіл оголосив голодування, яке тривало понад 120 днів. У статті «Чому я заздрю Робертові Сендзові», яку надрукували у «ВШ», він висвітлював умови, за яких він та інші в'язні змушені були проводити голодування [9].

Весною 1982 р. працівники КДБ возили В.Чорновола до Києва, де півтора місяця домагалися від нього визнати свої «помилки» в обмін на звільнення. Цим самим вони підтвердили факт фабрикування кримінальної справи. В.Чорновіл відмовився прийняти їхні пропозиції.

З метою посилення морального тиску на В. Чорновола, його хворого сина Тараса забрали до армії і призначили на важку службу. У квітневому номері «ВШ» за 1984 р. появилася інформація, що В.Чорновола умовно звільнили з примусовим притягненням до роботи. Так звану хімію він змушений був відбувати до закінчення винесеного судом терміну ув'язнення, працював в Якутській АРСР у м. Покровську на фабриці. Повідомлення про остаточне його звільнення 12

квітня 1985 р. після відбуття повного терміну засудження з'явилося у липневому номері «ВШ» за 1985 р.

З другої половини 80-х років у «ВШ» частішали згадки про В.Чорновола, аналізувалось значення його інтелектуальної діяльності, відзначалась вагомість його книги «Лихо з розуму» і редактованого ним «Українського вісника» для інформаційного ознайомлення мешканців Заходу із ситуацією в Україні, періодично з'являлися нові його статті. Рівень поінформованості про В. Чорновола та інших діячів українського національного руху і взагалі про події в Україні став досить високим. Найвими були відомості, що В.Чорновіл після звільнення з ув'язнення прибув до Львова, де прагнув знайти роботу згідно з фахом, але це виявилось безрезультатним, тому змушений був влаштуватися на роботу кочегаром. У так званій великій зоні він продовжив національно-визвольну і правозахисну діяльність. У 1987 р. разом із своїми однодумцями відновив випуск журналу «Український вісник», видання якого здійснював легально. Про відновлення журналу відкрито заявив у листі до Генерального секретаря ЦК КПРС М. Горбачова. У травневому номері «ВШ» за 1988 р. повідомлялось, що він відновив діяльність Української гельсинської групи (згодом перейменованої на Українську гельсинську спілку), став керівником її Прес-служби. В.Чорновіл підтримав ідею утворення Народного руху України як широкої всеукраїнської організації, в якій мають об'єднатися українські громадяни з різними ідеологічними поглядами [10].

Пожвавлення суспільно-політичного і національно-культурного життя в Україні наштовхнулося на перешкоди і утиски з боку комуністичного режиму. Одразу під пресинг потрапили члени редколегії «Українського вісника» – першого легального опозиційного видання в Україні. Шантаж, залякування, цькування у пресі стали систематичними. Відбувалися також короткотермінові арешти, але вже без тривалих судових вироків. Зазнав репресій і В.Чорновіл, який був одним з найактивніших тодішніх суспільно-політичних діячів. Вкотре на початку літа 1989 р. був заарештований і перебував у камері попереднього ув'язнення м. Золочева Львівської області. Неодноразово затримувався, мав різноманітні профілактичні розмови з працівниками карних органів. Тобто, радянський режим за допомогою різних засобів намагався перешкодити або припинити діяльність колишніх політв'язнів, оскільки про моральний злам, мабуть, вже не йшлося.

Регулярно у «ВШ» друкувалися його статті, в яких він розмірковував про важливі питання тогочасного суспільно-політичного життя України. Привертала увагу відкриті листи, адресовані Генеральному секретареві ЦК КПРС М.Горбачову і першому секретареві ЦК КПУ В. Щербицькому, стаття про національне питання, виступ на установчому з'їзді НРУ та багато інших.

У четвертому номері «ВШ» за 1989 р. вперше з'являється інтерв'ю з В.Чорноволом, в якому він розповідає про репресії початку 70-х років, висловлює своє ставлення до тогочасної ситуації в Україні. Він зазначав, що «зараз в Україні ми маємо рівень гласності, набагато нижчий за середньосоюзний... Причинами перебудовного застою, переслідування опозиціонерів В.Чорновіл вбачав у збереженні ще брежнєвсько-андроповського партапарату на чолі з В.Щербицьким, в той час як у багатьох республіках вже відбулися кадрові зміни».

У «ВШ» повідомлялося, що під час перших нормовано-вільних виборів до Верховної Ради УРСР В.Чорновіл був обраний народним депутатом, а також головою Львівської обласної ради депутатів. На посаді голови обласної ради він здійснював діяльність у напрямі унезалежнення обласної ради від обкому комуністичної партії, заявивши, що Рада як орган влади є надпартійним [11].

На початку березня 1990 р. В.Чорновіл добровільно залишив членство у Виконкомі УГС і сконцентрував зусилля на управлінській роботі. Як народний депутат України брав участь у роботі

Верховної ради, навіть претендував на пост Голови парламенту. Під час виборчої промови на Голову Верховної Ради заявив, що є противником підписання союзного договору і збереження СРСР, а виступає за відновлення Української держави мирними методами, не виключаючи проведення референдуму з цього питання [12].

Після проголошення незалежності йому не вдалося перемогти на президентських виборах, тому він пішов в опозицію до ставленика колишньої партноменклатури Л. Кравчука. На третьому з'їзді НРУ В. Чорновіл став співголовою НРУ разом з М. Горинем та І. Драчем, у результаті чого Рух залишився в опозиції до нової-старої влади. Також він розпочав діяльність по департизації Руху та перетворенні його на політичну партію [13].

Про причини переходу В. Чорновола і НРУ в конструктивну опозицію до президента Л. Кравчука знаходимо інформацію у грудневому номері «ВШ» за 1992 р. На зустрічі з представниками української діаспори в Українському вільному університеті м. Мюнхена В. Чорновіл заявив, що «...значна частина людей перебуває в ейфорії з приводу незалежності України. А поміж тим відсутня політика державотворення... відбулася лише зміна вивісок, біля керма влади перебуває та сама бюрократія командно-адміністративної системи» [14].

Після обрання В. Чорновола співголовою НРУ він пішов у відставку з поста голови Львівської обласної ради, щоб повністю зайнятися справами Руху. На черговому з'їзді НРУ його обрали одноосібним головою, перетворивши Рух на партію.

Перехід В. Чорновола в опозицію до президента відновленої Української держави та перетворення НРУ на партію викликало неоднозначне ставлення в українському суспільстві, що знаходило своє вираження у «ВШ». Порушувалося питання «вождизму» в українському політичному житті і, зокрема, у діяльності В. Чорновола. З цього приводу з'явилися статті під час парламентської виборчої кампанії 1998 р., коли дві політичні сили правого спрямування (Національний фронт і НРУ), не зумівши домовитись, взаємопоборювали одна одну, у результаті чого в парламенті зменшилось національно-демократичне представництво. Одним з останніх повідомлень у «ВШ» про В. Чорновола стала інформація, що В. Чорновіл підтримав заяву окремих народних депутатів України з приводу позову в суд народного депутата, голови ОУН Слави Стецько до лідера КПУ П. Симоненка. Причиною подання позову було розповсюдження у Верховній раді компартією листівки за підписом П. Симоненка, в якій фальсифікувалась історія українського національно-визвольного руху 1940–1950 рр., діяльність її діячів, а саму Славу Стецько названо «спадкоємницею Гітлера» [15].

Сумна звістка про смерть В. Чорновола з'явилася в травневому номері «ВШ» за 1999 р., в якій з сумом сповіщалося, що 25 березня 1999 р. Голова НРУ, лідер фракції НРУ, народний депутат України В. Чорновіл трагічно загинув в автомобільній катастрофі, на 61-му році життя. Цією інформацією фактично завершилося висвітлення інтелектуальної і практичної діяльності відомого борця за вільний національний розвиток українського народу В. Чорновола на сторінках журналу «Визвольний шлях».

Отже, впродовж понад 30 років редакція журналу «Визвольний шлях» подавала інформацію про В. Чорновола, чим зробила значний внесок у поінформованість української діаспори про події в Україні та осіб, які боролися за національний поступ і, зокрема, про дисидента, довголітнього в'язня радянських таборів, правозахисника, борця за національні і особисті права В. Чорновола.

Література

1. Хейфец М. Вячеслав Чорновіл – зеківський генерал // Українські силуети. – Нью-Йорк, 1983; Пенсон Б., Чорновіл В. Будні мордовських таборів // Визвольний шлях. – 1975. – В 11.
2. Василюшин Г. Призначено дійти. В. Чорновіл. Політика та правда життя: У 3 ч. – К., 1998–1999; Горинь Б. – В. Чорновіл – ініціатор створення УГС: [Українська Гельсінська Спілка і В. Чорновіл] // Вітчизна. – 2003. – № 7–8; Деревінський В. Становлення світогляду В'ячеслава Чорновола // Українознавство. – 2006. – № 1; Чорновіл В. Твори: У 10 т. – К., 2002–2006 та ін.

3. Чорновіл В. Твори: У 10 т. – К.: Смолоскип, 2002–2006.
4. Вирок В. Чорновола і його коментар // Визвольний шлях. – 1975. – № 12. – С. 1390.
5. Пенсон Б. Чорновіл В. Будні мордовських таборів // Визвольний шлях. – 1975. – № 12. – С. 1344.
6. Прохання з України // Визвольний шлях. – 1979. – № 9. – С. 1036.
7. Поновний арешт З. Красівського // Визвольний шлях. – 1980. – № 6. – С. 709.
8. До ООН // Визвольний шлях. – 1981. – № 11. – С. 1348.
9. Чорновіл В. Чому я заздрю Робертові Сендзові // Визвольний шлях. – 1982. – № 3.
10. Виступ В. Чорновола на Всеукраїнському з'їзді НРУ 10 вересня 1989 р. // Визвольний шлях. – 1989. – № 12. – С. 1498.
11. Львівська рада // Визвольний шлях. – 1990. – № 7. – С. 885.
12. Барладяну В. Ситуація. Політична ситуація в Україні // Визвольний шлях. – 1983. – № 1. – С. 1423.
13. Третій з'їзд НРУ // Визвольний шлях. – 1992. – № 5. – С. 530.
14. Чорновіл В. – гість УВС // Визвольний шлях. – 1992. – № 12. – С. 1455.
15. У боротьбі за честь і гідність // Визвольний шлях. – 1998. – № 8. – С. 900–901.

*Добровольська Г.О.,
канд. істор. наук, доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін
та профспілкового руху АПСВ ФПУ*

Проблеми кадрового забезпечення діяльності українських профспілок (1997–2002)

В статье анализируются проблемы кадрового обеспечения деятельности профсоюзов Украины в 1997–2002 гг., рассматриваются вопросы развития профсоюзного обучения.

Some problems of providing personnel to trade unions activity in Ukraine during the years of 1997–2002 are analysed in the present article. There also have been considered some questions concerning the development of trade union proficiency training.

Ключові слова: профспілки, профспілкові кадри, система профспілкового навчання, навчально-методичний центр.

Зміни, що сталися в політичній і соціально-економічній сферах України у другій половині 90-х років ХХ ст., не могли не позначитися на діяльності профспілок. Розбудова ринкової економіки, приватизаційні процеси, активізація світових тенденцій до глобалізації вимагали від профспілкових організацій пошуку нових форм та методів роботи. За цих умов значно підвищувалися вимоги до профспілкового лідера, профспілкового працівника та активіста, рівня їх фахової підготовки. Тому, на нашу думку, назріла необхідність проаналізувати кадровий склад профспілкових організацій, дослідити проблеми профспілкової освіти.

Зазначені вище проблеми тієї чи іншою мірою висвітлені у працях таких науковців, як Г. Осовий [1–3], М. Дубровський [4]. У них вперше здійснена спроба проаналізувати проблеми кадрового забезпечення діяльності українських профспілок, розкривається процес становлення та розвитку профспілкової освіти. Заслугує на увагу видання «Профсоюзное образование в Харькове: исторический опыт, современное состояние», в якому система профспілкової освіти розглядається від її зародження і до сьогодення на прикладі Харківської області [5]. У ньому також проаналізовані процеси, які відбувалися в цій сфері внаслідок змін суспільно-політичної ситуації як у регіоні, так і у державі, визначено місце та роль Харківської школи профспілкового руху в системі профспілкової освіти в Україні. Ця тема раніше не досліджувалася, тому вона, безперечно, має наукову новизну. До того ж, безпосередньою заслугою авторів є те, що вони ввели в науковий обіг велику кількість архівних матеріалів, які надають можливість зробити самостійні висновки.

Надзвичайно гострою у 90-х – на початку 2000-х років для українських профспілок була проблема кадрів. Передусім це було пов'язане з тим, що на цей період профспілки не мали

фахівців, здатних працювати за умов соціально-економічної трансформації та ринкової економіки. Крім того, фактично було знищено систему підготовки і перепідготовки, підвищення кваліфікації кадрів.

Аналіз кадрового складу українських профспілок вказують на те, що за досліджуваний період відбулося значне старіння їх представників: у ФПУ 77,4% – становили кадри передпенсійного і пенсійного віку [6, с. 170–200]. Помітним був розрив між центром і периферією, втрачена керованість у профспілкових організаційних структурах. Все більше відбувалося відчуження профспілкових функціонерів від рядових профспілкових мас. Оплачувані профспілкові функціонери об'єднувалися в своєрідну «профспілкову касту», на що вказує аналіз складу президій, пленумів, рад, а також делегатів конференцій та з'їздів.

Слід підкреслити, що Федерація профспілок України надавала великого значення кадровому потенціалу як визначальному фактору результативності роботи профспілок. Упродовж періоду, що досліджується, вона здійснила кілька конкретних заходів, спрямованих на систематизацію роботи з кадрами. Найважливішим пріоритетом у цьому напрямі було відродження системи профспілкового навчання.

З цією метою у 1993 р. було створено Академію праці і соціальних відносин (АПСВ), яка готує спеціалістів для профспілкових органів. З 1995 р. почав діяти факультет підвищення кваліфікації, де щорічно проходило підготовку та перепідготовку майже тисяча профспілкових працівників різних рівнів.

Плідно працював у рамках профспілкової освіти і Харківський соціально-економічний інститут, готуючи для профспілкових органів фахівців з питань економіки та соціального управління. Важливо, що створений там факультет підвищення кваліфікації проводив навчання профспілкових кадрів та активу на безоплатній основі.

Крім того, у системі ФПУ діяли 12 навчально-методичних центрів і два центри підготовки та перепідготовки профспілкового активу регіональних профоб'єднань. У багатьох профспілках працювали школи профспілкового активу.

Аналіз документів членських організацій ФПУ засвідчує про те, що регіональні профоб'єднання, які не мали навчально-методичних центрів, йшли для проведення навчання кількома шляхами – або через організацію короткотермінових семінарів у містах і районах, або через участь у навчанні, що проходила обласними галузевими профспілковими організаціями. Так діяли, наприклад, Рада профспілок Івано-Франківської області, Федерації профспілок Кіровоградської та Одеської областей, Миколаївська, Полтавська, Сумська, Чернівецька обласні ради профспілок.

Слід відзначити, що більшість всеукраїнських галузевих профспілок спрямовувало навчання через обласні профспілкові організації. У той самий час окремі ЦК та центральні ради поєднували різні форми навчання. Так, наприклад, ЦК Професійної спілки працівників житлово-комунального господарства, місцевої промисловості, побутового обслуговування населення України організував навчальні семінари з питань соціального партнерства та вдосконалення колдоговірної роботи, реформування житлово-комунального господарства і соціально-економічного захисту членів профспілки.

Професійна спілка працівників агропромислового комплексу України брала участь у дворічному міжнародному освітньому проекті «Профспілки в перехідний період», який здійснювався в рамках членства Професійної спілки у Міжнародному об'єднанні профспілок. Центральна рада Професійної спілки робітників морського транспорту України з метою підвищення рівня навчання започаткувала конкурс на кращу організацію занять у первинних організаціях профспілки.

III з'їзд ФПУ, що відбувся у жовтні 1997 р., ухвалив спеціальну резолюцію «Про діяльність ФПУ щодо зміцнення та розвитку профспілкового руху». Крім того, з метою залучення широкого профспілкового активу до обговорення стратегічних завдань ФПУ проводилися зустрічі

керівництва ФПУ, фахівців виконавчого апарату Ради ФПУ з профспілковим активом у регіонах, загальнопрофспілкові дискусії, круглі столи, науково-практичні конференції, семінари. Однією з важливих форм цієї роботи стало проведення Всеукраїнських зборів та нарад, які, зокрема, були проведені у 1998 та 2000 рр.

З викладеного вище доходимо висновку, що в першій половині 90-х років з організаційної точки зору практично були закладені надійні основи для покращення профспілкового навчання. Разом з тим вжиті заходи змогли лише частково забезпечити вирішення кадрових завдань. Було очевидно, що значний кадровий потенціал Федерації профспілок необхідно орієнтувати на іншу модель діяльності, підготовку профспілкових лідерів нового типу, істотно поліпшувати та вдосконалювати кадрову роботу на основі вже здобутого досвіду в перші роки незалежності.

Тому на засіданні Ради Федерації профспілок України у квітні 1998 р. було прийнято рішення про розробку Концепції ФПУ щодо роботи з профспілковими кадрами та активом. Згідно з цією Концепцією, основними принципами кадрової роботи в профспілках було визначено [6, с.183-187]:

- єдину лінію у проведенні кадрової політики як пріоритетного напрямку діяльності профспілкових органів, членських організацій ФПУ;
- демократичні засади у роботі з кадрами;
- персональну відповідальність і підзвітність керівників профспілкових органів перед членами профспілок;
- впровадження систематичного й послідовного навчання всіх профспілкових працівників;
- забезпечення правового й соціально-економічного захисту профспілкових працівників та активістів, морального й матеріального стимулювання їхньої роботи.

Слід зазначити, що була також визначена єдина система кадрової роботи, яка складалася з трьох основних частин:

- навчання кадрового складу керівників і штатних працівників профспілкових органів, підготовка резерву;
- підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації профспілкових кадрів та активу;
- форми матеріального й морального заохочення, соціальних гарантій.

Слід зазначити, що окремо в Концепції була виділена система омолодження кадрів, пошуку лідерів, які можуть гідно відстоювати права й гарантії працівників за сучасних умов. У Концепції також зазначалися основні напрями роботи з кадровим резервом, а саме:

- періодичне навчання в системі профспілкової освіти;
- включення до складу тимчасових і постійних комісій з підготовки питань на розгляд колегіальних профспілкових органів;
- стажування;
- надання індивідуальних доручень для підготовки різноманітних матеріалів з профспілкової тематики;
- створення банку даних про резерв керівників профспілкових органів.

Крім цього, Концепцією передбачався правовий, соціально-економічний захист профспілкових працівників та активістів.

Процеси, що відбувалися в профспілковому русі, були всебічно проаналізовані на шостому засіданні Ради ФПУ в квітні 2001 р. [6, с. 183–187]. На ньому була затверджена вищезгадана Концепція Федерації профспілок України щодо роботи з профспілковими кадрами, якою систематизовано напрацьований досвід навчання, підготовки і перепідготовки профспілкових працівників та активістів.

З метою координації роботи щодо подальшого розвитку системи навчання профспілкових кадрів та активу за нових умов у червні 2000 р. було утворено Асоціацію навчальних закладів профспілок, обрано Координаційну раду. В основу діяльності Асоціації було покладено питання формування загальних підходів у системі профспілкового навчання, створення єдиної

комп'ютерної мережі, співпраці з зарубіжними навчальними центрами, розробки стандартів роботи НМЦ.

Разом з тим, поряд з позитивними зрушеннями, що відбувалися в системі профспілкового навчання, на всіх рівнях були відчутні й певні упущення. Так і не склалася в досліджуваний період цілісна система профспілкової освіти, яка передбачалася Концепцією. Короткотермінове навчання, організоване галузевими профспілками, проводилось розрізнено, безсистемно, без відповідного організаційного, фінансового, методичного забезпечення. У переважній більшості членських організацій не працювали школи профспілкового активу.

На жаль, не відбулося і кардинальної реорганізації навчально-методичних центрів регіональних міжспілкових профоб'єднань. Найголовніша причина – відсутність ліцензій на освітню діяльність. Гострою залишалася проблема фінансування профспілкової освіти. Через відсутність коштів окремі регіональні об'єднання не могли належним чином вести підготовку й перепідготовку профспілкових кадрів, обмежуючись одноденними інформаційними семінарами.

Таким чином, у 1997–2002 рр. Федерація профспілок України утворила чітку систему навчання, підготовки та перепідготовки профспілкових кадрів та активу. Розпочалося формування нового покоління профспілкових лідерів і функціонерів шляхом добору через демократичні вибори до профорганів. Здійснювалося науково-методичне забезпечення діяльності членських організацій та підготовка висококваліфікованих профспілкових працівників у власних навчальних закладах. Це, на нашу думку, сприяло зміцненню профспілкового руху в Україні, підсиленню його впливу в суспільно-політичному житті часів творення новітньої держави.

Література

1. Осовий Г.В. Профспілковий рух в Україні: нова соціальна роль, стан та перспективи розвитку. – К.: АПСВ, 2001. – 43 с.
2. Там само.
3. Осовий Г.В. Тенденції розвитку профспілкового руху в Україні на сучасному етапі // Вісник Академії праці і соціальних відносин ФПУ. – 2002. – №5. – С. 8–18.
4. Дубровський М.Л. Становлення і розвиток профспілкової освіти в Україні. – К., 1996. – 28 с.
5. Дубровский М.Л., Чернявский Л.С., Моцак В.А. Профсоюзное образование в Харькове: исторический опыт, современное состояние. – Харьков, 2004. – 84 с.
6. Федерація професійних спілок України. Док. і мат. (1997–2002). – К., 2002. – Ч. 1. – 283 с.

Каташинська Я. І.,

*аспірантка кафедри історії України Інституту історичної освіти
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова*

Соціальні функції приватної торгівлі на Україні в роки НЕПу (1921–1929)

В статье исследуются проблемы становления и функционирования системы частного предпринимательства в украинском обществе 20-х годов XX ст., а именно-социальные функции частной торговли того времени.

The author of the given article studies the problems of formation and functioning of the entrepreneurship system in Ukrainian society during the 1920s. She also pays a special attention to a social function taken on by private traders of that time.

Ключові слова: нова економічна політика, приватні торговці, непман, приватна торгівля, кооперація, державна торгівля, приватний капітал, роздрібна торгівля.

Система приватного підприємництва, яка виникла і діяла в українському суспільстві 1920-х років, належить до малодосліджених проблем. Ту роль, яку відігравала тоді приватнопідприємницька ініціатива нової буржуазії у виході країни зі стану глибокої соціально-

економічної і політичної кризи, у процесі відбудови народного господарства України, налагодження розірваних економічних зв'язків між містом і селом і той вплив, що вона справила на розвиток соціально-економічних процесів, потребує уважного і об'єктивного дослідження.

На сучасному етапі вивченню приватного підприємництва України за роки НЕПу були присвячені наукові доробки О.О. Сушка, К.В. Лобач, М.М. Олійника, Ю.П. Волосника, Л.Г. Шкодіної [1]. Питання ж соціальних функцій приватної торгівлі в Україні періоду НЕПу не було розглянуто з достатньою повнотою, що й обумовило необхідність більш детального та всебічного вивчення.

Завданням дослідження є вивчення впливу приватновласницького торговельного капіталу на українське суспільство визначеного періоду, окреслення його основних соціальних функцій.

Організаційно система торгівлі в Україні періоду НЕПу була переважно приватною, охопивши своєю мережею місто і село. Вона становила самобутній економічний уклад підприємливих груп населення, а також була складовою частиною життєдіяльності всього суспільства. За допомогою торгівлі відбувалося задоволення потреб населення, наповнення внутрішнього ринку споживчих товарів, вирішувалася гостра для цього періоду проблема безробіття, здійснювалася певним чином лібералізація соціальних відносин. Приватна торгівля, представляючи самобутній соціальний інститут підприємницької діяльності населення, всією організаційно-господарською сутністю сприяла задоволенню матеріальних потреб людей.

Приватна торгівля легально була знищена декретом 21 листопада 1918 р[2]. Звичайно, деякою мірою, хоч і у прихованому вигляді, організаційні форми приватної торгівлі існували навіть у роки «воєнного комунізму», але у вигляді так званого мішочництва. Представляючи дрібний тип роздрібної торгівлі, вона посідала ключове місце в продуктозабезпеченні міста, особливо міського, виконуючи у такий спосіб важливу соціально – економічну функцію, незважаючи на офіційну заборону та карально-епресивні акції держави. Наприкінці 1920 р. навіть найбільш забезпечена пайками частина населення – робітники – 43,6% продуктів харчування купували на вільному ринку[3].

19 квітня 1921р. Раднарком України ухвалив декрет про дозвіл вільного обміну, купівлі і продажу виробів сільськогосподарської продукції, що залишилась у населення після виконання натурального податку[4]. Ці операції дозволялися кооперативним товариствам, споживчим сільськогосподарським і доморобним об'єднанням і могли проводитися як на ринках і базарах, так і в інших місцях, з рундуків і у закритих приміщеннях[5]. Купувати і продавати продукти сільського господарства та обмінювати їх на промтовари дозволялося виключно в губерніях, що виконали «продрозверстку» 1920–1921р., або були звільнені від її виконання[6].

21 червня 1921 р. РНК УСРР постановила запровадити на території республіки постанову РНК РРФСР від 17 травня 1921 р. «Про керівні вказівки органам влади по відношенню до дрібної і кустарної промисловості і кустарної сільськогосподарської кооперації», а 26 липня ввести в дію у республіці декрет ВУЦВК і РНК РРФСР від 7 травня 1921 р. «Про кустарну і дрібну промисловість»[7]. Цими актами за кожним громадянином визнавалося право вільно займатися кустарними промислами, а також організувати дрібні підприємства з числом найманих робітників до 20 осіб. Кустарі і власники цих майстерень отримували право вільно купувати сировину і розпоряджатися своєю продукцією. Постанова сприяла збільшенню товарної маси у країні, пожвавленню товарно-грошових відносин. Також вона сприяла становленню верстви нової буржуазії–людей непу (непманів).

Одночасно РНК УСРР видала постанову, якою дозволялось кооператорам, товариствам і приватним особам орендувати державні промислові підприємства. Орендаторам було надано право приймати замовлення від організацій і окремих громадян, виробляти товари на продаж,

створювати умови про поставки як з приватними особами, так і з державними установами [8]. Це стало ще одним легальним джерелом виникнення приватних торговців.

12 липня 1921 р. НКВС УСРР видав Тимчасове положення про приватну торгівлю продуктами ремісничої і фабричної промисловості, сільського господарства [9]. Продавець повинен був мати посвідчення від відділу управління торгівлі, яке видавалося всім прохачам, крім спекулянтів, трудомобілізованих, неповнолітніх (до 16 років)[10]. Торгові підприємства залежно від кількості найманих робітників поділялися на розряди, визначення яких відбувалося з метою встановлення ставок патентного збору, що вилучався за півроку роботи торгового закладу.

Декретом РНК УСРР від 22 червня 1922 р. «Про торгівлю» передбачалось спрощення процедури одержання права на торгівлю [11]. Спеціальні свідоцтва, що видавалися органами міліції, скасовувалися, а достатньою підставою для відкриття торговельних закладів вважалася виборка патенту і реєстрація його у районній міліції [12]. З виборкою патенту на території УСРР дозволялося торгувати товарами, купівля – продаж яких не заборонялася чинними законами. Як уже зазначалося, торговці, які відкривали торгівлю, були зобов'язані зареєструвати її за формою, встановленою НКВД у районній міліції, за місцем знаходження торговельного закладу.

Правила і норми діяльності приватної торгівлі, що їх ухвалив уряд на початку НЕПу, діяли до 14 лютого 1923р., коли ВУЦВК видав «Положення про державний промисловий податок» [13], встановлювалися хронологічні рамки господарського року (з 1 жовтня до 30 вересня).

Особливо позитивний вплив на розвиток приватного підприємництва у торгівлі справили рішення III з'їзду Рад СРСР (травень 1925 р.), що передбачали скорочення кількості місцевих податків і зборів, а також упорядкування системи орендних і комунальних платежів [14].

Упродовж першого періоду виникнення нової економічної політики приватна торгівля домінувала на внутрішньому ринку, а державно-кооперативна лише налагоджувала свою мережу. Держава підтримувала приватника шляхом надання кредиту, створення пільгових умов, використовуючи його економічні можливості для насичення споживчого ринку, особливо за роки голоду 1921–1923 рр. Початковий період супроводжувався переважаючим обсягом товарообігу приватного сектора. До початку 1924 р. приватні торговці володіли 92,5 % торгового апарату (94,1 % у місті і 88,6 % на селі), за допомогою якого здійснювалась 32,3 % товарообороту в оптовій торгівлі, 58,2 % — у оптово-роздрібній і 94,4 % – у роздрібній [15].

Але в оптовій торгівлі приватний капітал початкового періоду не мав вирішального впливу. По-перше, бракувало коштів і товарних мас, а, з іншого боку, його проникнення стримувала держава. Допустивши приватну торгівлю, вона зберегла у своїх руках головні позиції, прагнучи заволодіти оптовою торгівлею і віддати роздріб кооперації. Згідно з даними за вересень – грудень 1922 р., із 381 оптового торговельного підприємства приватнику належало лише 72 або 18,9 % з оборотом у 607 тис. золотих крб., що становило 2,6% від усього оптового обороту по Україні [16]. У 1922–1923 рр. доля державного сектору торгівлі сягала 80,3%, а решту – приватна, в 1924–1925 р. – 8,3%, у 1925–1926 – 6,6%, у 1926–1927 – 4,4 % [17]. Отже, приватна торгівля була головним чином дрібною, на що вказує і наявність незначної кількості відповідних закладів IV–V розряду. У роздрібі ж приватний капітал, незважаючи на відсутність оборотних капіталів, бив кооперацію гнучкістю, підприємливістю, умінням торгувати, розгалуженістю своєї торгової мережі.

Першим серйозним кроком у справі обліку внутрішнього торгового обороту є спеціальний торгово-промисловий міський перепис, який був проведений на початку 1923 р. Цей перепис на Україні обстежив 600 з лишнім міських пунктів і дав матеріал, який висвітлив стан внутрішньої міської торгівлі, але, на жаль, не дав жодних відомостей про стан торгівлі на селі. Згідно з даними перепису, наприкінці 1922 р. у міській торгівлі України товарооборот (у%) поділявся між основними видами торгівлі так[18]:

Група власників	Вид торгівлі		
	Оптова	Оптово-роздрібна	Роздрібна
Держоргани	91,5	36,5	3,7
Кооперативні організації	7,4	13,2	4,5
Приватні торговці	1,1	50,3	91,8
Разом	100%	100%	100%

Дані цієї таблиці вказують на те, що майже вся оптова торгівля в містах України наприкінці 1922 р. знаходилась у руках державних органів. Оптово-роздрібна торгівля ділилася між приватними власниками і державно-кооперативними. Що ж стосується роздрібною торгівлі, то в ній панував більш як на 9/10 приватний капітал.

Показовим є роздрібна торгівля по окремих видах товару. Її домінуючу роль підкреслювали майже всі дослідники та фахівці. Про це йшлося навіть на VIII партійній конференції КП(б)У, яка відбулася 12–17 травня 1924 р. у Харкові. Зокрема, у політичному звіті ЦК зазначалося, що приватний капітал мав 90% обороту в роздрібній та 50% в оптово—роздрібній торгівлі, а за останні місяці визначилася тенденція до посилення завоювань нашого оптового ринку [19].

Якщо взяти перший рік НЕПу (1921–1923рр.), то він характеризується перевагами приватної торгівлі над державною і кооперативною, тобто переваги його полягали у тому, що сфера обороту на всіх ступенях і була у руках буржуазії, великої і дрібною. Торгівля слугувала поживною середою для приватного капіталізму. В 1922–1923 рр. приватно-торговий оборот на Україні охоплював 63,6% [20].

Нестача радянського торгового капіталу і відсутність розгалуженості державного, кооперативного торговельного апарату на споживчому ринку покривався наявністю приватного торгового капіталу. Приватні торговці скористалися положенням, яке виникло у сфері торгівлі і повели активний наступ на захоплення в свої руки не тільки роздрібною торгівлі, а і середньої і навіть великої оптової торгівлі. Наприкінці 1923 р. обороти приватного торгового капіталу мають у роздрібу 83,4%, у той час як державний торговий капітал всього 6,6%, а кооперативний – 10%. В оборотах оптово—роздрібною торгівлі приватний торговий капітал охопив 50,4%, державний 38,9% і кооперація – 10,7%. У оптовій торгівлі державний торговий капітал мав 77,3%, а приватний – 14,5%, перевищуючи оборот кооперативного торгового капіталу, який мав 8,2% [21].

Приватна торгівля відігравала важливу роль у забезпеченні населення. В середині 20-х років через неї пройшло 50% промислової продукції, призначеної для масового споживання, і 75% продуктів харчування, які постачалися у міста [22]. У цілому ряді галузей торгівлі приватні роздрібні підприємства у 1925–1926 р. займали панівне становище. Особливо великою була питома вага приватної роздрібною мережі у продажу речей домашнього вжитку (95,8%), шкіряних товарів (93,9%), взуття (94,5%), галантереї (97,7%) мануфактури (92,7%), овочів і фруктів (96,3%), м'ясної худоби, м'яса і птиці (93,1%). У той самий час відносно менша питома вага приватних роздрібних підприємств була у торгівлі сільськогосподарськими машинами і знаряддями (5,8%), алкогольними напоями (24,7%), аптечними, фармацевтичними і парфюмерними товарами (12,8%), в універсальній і змішаній торгівлі (30,8%) [23].

У 1925–1926 рр. у приватника було куплено з усього реалізованого в Україні взуття, половину, а в 1926–1927 рр. – 29% [24]. За даними бюджетного обстеження населення ЦСУ, якщо взяти за показник витратні статті сімейного бюджету, купувало в приватному секторі торгівлі (у відсотках до загальних витрат на покупки) [25]:

Назва товару	Робітники			Службовці		
	1925 р.	1926 р.	1927 р.	1925 р.	1926 р.	1927 р.
Госп. товари	76,5	58,5	33,8	50,8	51,3	42,8
Продукти харчування	51,1	55,8	45,8	56,3	54,3	46,3
Одяг, взуття	45,0	35,8	16,6	30,5	21,7	12,3
Паливо	7,1	8,1	8,0	28,7	23,3	16,2

Робітники і службовці купували у приватника 60% продуктів харчування, якщо додати і сільськогосподарську продукцію, але для всіх категорій продукції стає очевидним зменшення питомої ваги покупок населенням товарів у приватника в 1927 р. Основною причиною цього рукотворного явища було масове і повсюдне закриття приватної торгівлі. Лише внаслідок ліквідації 17 тис. торгових підприємств у 1927 р. внутрішній ринок втратив товарну смність на 325 млн. крб., у тому числі 28 млн. крб. припадало на хлібофуражну продукцію, 29 млн. крб. на м'ясопродукти, 45 млн. крб. на бакалійно–гастрономічну, 79 млн. крб. на мануфактурну, 7 млн. крб. припадало на галантерею [26].

У сільській місцевості, за даними Київського статистичного бюро першої половини 1923–1924 рр., місцеві селяни купували у середньому на один двір промислових товарів на 33 крб. 36 коп., у довоєнних цінах, із них у приватників купували на 23 крб. 10 коп., тобто 69%; у односельчан – на 3 крб. 68 коп.; у кооперації на 6 крб. і у державної торгівлі – на 58 коп. [27].

Значна роль належить представникам нової буржуазії у сфері посередництва. У перші роки НЕПу різного роду приватні посередники, торгові агенти та комісіонери відігравали помітну роль у встановленні та налагодженні розірваних зв'язків ринкового типу у стосунках між державними підприємствами, державними й кооперативними підприємствами та з приватними фірмами й установами. Не маючи досвіду роботи за ринкових умов, державні і кооперативні підприємства відчували гостру потребу в таких людях, що давали змогу швидко просувати товар від виробника до споживача. За допомогою послуг приватних посередників, що забезпечували ринок збуту продукції, суттєво прискорювався обіг капіталу та підвищувалась прибутковість підприємства – виробника. Через приватних посередників у роки НЕПу здійснювалось понад половину усіх торгових угод між державними підприємствами та 25% торгових угод між кооперативними структурами [28].

Таким чином, діяльність приватних посередників дозволяла поєднати економічні інтереси і виробників і споживачів. Діяльність посередників регулювалася чинним законодавством, що намагалось тримати цей специфічний контингент підприємців під своїм пильним контролем, особливо фінансовим [29].

Відомо, що важливе значення в приватній торгівлі посідало куркульство, ріст якого спостерігався на початку НЕПу. В 1924–1925 рр. на його частку припадало до 50% заготівлі сільськогосподарської продукції. Ще в 1926 р. селяни купували у куркулів до 2/3 всіх промислових товарів. Як засвідчують дані за 1926–1927 рр., більше 3/4 всіх сільських торговців почали займатися приватнопідприємницькою діяльністю після жовтневої соціалістичної революції [30].

Важливу роль відігравала приватна торгівля в глухих кутках сільських районів, де не існувало навіть кооперативних магазинів. У 1925–1926 р. у 26% сіл діяли тільки приватні торговці [31]. Вони вели заготовку сировини, збували промислову продукцію, забезпечували населення необхідними товарами. Завдяки розгалуженій мережі приватних торгових і промислових підприємств підприємці змогли взяти у свої руки обслуговування широкого ринку. За даними Наркомфіну 1927 р., у сільській торгівлі найбільш велика роль приватника відіграла у торгівлі бакалія, де вони охоплювали до 30% торгівлі цими товарами. Питома вага приватника у збуті мануфактури на селі становила 13,5% і у місті – 15,5%, а роль приватної торгівлі у забезпеченні населення хлібо–фуражними продуктами становила на селі – 11,2% і у місті – 9% [32].

У перші роки НЕПу дрібне виробництво і торгівля сприяли оживленню народного господарства. З його допомогою за короткий час вдалося забезпечити населення найпростішими товарами, налагодити постачання міст продовольчими товарами, товарообмін з селами.

Приватні підприємці як виробники продукції також були потенційними постачальниками торгових приватних закладів. Дрібна кустарна промисловість у жовтні 1925 р. з 1,7 млрд. крб. продукції відпустила державно-кооперативному сектору на 300 млн. крб., а на 500 млн. крб. реалізувала самотужки, запропонувавши решту приватнику. Значну кількість продукції приватні

підприємці реалізували через біржову торгівлю. У загальному обсязі збуту продукції на біржах відсоток борошномельної становив 44,2%, харчової – 40,7; металообробної – 16,7; силікатної – 13,6; шкіряної – 68,1; текстильної – 52,8% [33].

Приватна торгівля закупувала 14,6% валової продукції трестів і 16% товарів, які проходили через синдикати. З урахуванням перепродажу в середині торгової мережі це становило близько 40% товарообороту приватного сектора [34].

Практичним наслідком посилення податкового тиску на приватника з боку держави, звуження сфери товаропостачання і закриття грошових кредитів було зменшення питомої ваги приватної торгівлі у республіканському товарообороті до 13% у 1927–1928 р. і 7% – у 1928–1929 рр. [35]. Зменшення обсягу оборотів супроводжувалося невинним скороченням торговельної мережі. Протягом 1926–1927 рр. припинило свою діяльність 10,6 тис. крамниць, у наступному році – 27 тис., у 1928–1929 рр. – 30 тис. У 1929–1930 рр. у республіці налічувалося 8 тис. приватних торговельних закладів, які не відігравали важливої ролі в обороті України [36]. Особливо негативно скорочення торговельної мережі позначилося на сільських жителях. Якщо взяти до уваги, що у селах з налагодженою системою торгівлі проживало 17,5 млн. осіб, а все сільське населення України становило 23,6 млн. осіб, то виходить, що понад 6 млн. сільських жителів за найнеобхіднішими товарами змушені були їхати до міст чи навколишніх сіл [37].

Досить сумнівною виявилась користь від ліквідації приватної торгівлі й міському населенню. Якщо у 1926 р. більше 58 % своїх продовольчих потреб робітники і службовці задовольняли через приватні крамниці, то у 1929 р. – лише 17,6 % [38].

Головним постачальником продовольчих і промислових товарів населенню стала кооперація. Про те, як вона справлялася з виконанням цього завдання, досить яскраво розповів на V Всеукраїнській нараді уповноважених Ніжинської кооперації Шейко. «Населення говорить: та пропади пропадом ці півкопійки, адже за 1–2 фунтами м'яса доводиться з трьох годин ночі стояти в черзі. Жінки заявляють – «Ви нас розкріпачили від кухні, а закріпачили в черзі» [39].

У червні 1931 р. нарком РСІ СРСР А. Андрієв запросив телеграмою РСІ України перевірити по Донбасу питому вагу приватника в бюджеті робітничої родини по продуктах харчування і промтоварів. Заступник наркому РСІ УРСР І. Олексієв, спираючись на матеріали бюджетів 432 робітничих родин із Кадіївки, Горлівки, Макіївки, Луганська, повідомляв, що питома вага приватників у постачанні робітників Донбасу по продуктах харчування у лютому 1931 р. становила 24,4%, у квітні – 22,6 %. Приватник відіграв велику роль у придбанні робітниками молочних продуктів: лютий – 99,7%; квітень – 84,6; масла коров'ячого: лютий – 96,5%, квітень – 39,6; яєць: лютий – 31,9%; квітень – 66,9; овочів: лютий – 34,1%; квітень – 23,5%. По промтоварах приватник посідав у лютому і квітні 4,1% [40]. Отже, традиційно міцні позиції приватника у торгівлі молоком, овочами, яйцями й іншими продуктами харчування об'єктивно відіграли свою позитивну роль навіть в останній рік свого існування в забезпеченні трудящих.

Результати діяльності у 20-і роки приватного капіталу в Україні неоднозначні, але беззаперечно одне: у тяжкий час його представники сприяли відновленню народного господарства, яке зазнало руйнувань, налагодженню торгово-ринкових зв'язків між містом і селом. Навіть до кінця існування НЕПу приватні підприємства й акціонерні об'єднання забезпечували хлібом і роботою мільйони людей. У середині 20-х років Україна знову стала одним із великих товаровиробників у країні. Вона знову увійшла до кількості районів з надлишками сільськогосподарських продуктів, які вивозилися в інші райони країни і за кордон. У 1924–1925 рр. вивіз сільськогосподарських продуктів з України по вартості становив 100 млн. крб. [41].

Використавши можливості приватного торговельного капіталу для наповнення внутрішнього ринку товарами, а відтак і для подолання економічного колапсу та політичної кризи, держава обмежила кредитування приватної торгівлі, збільшила податковий тиск, що призвело до згорання, а згодом і знищення приватного підприємництва у торгівлі.

Література

1. Сушко О.О. Непмани: соціально-історичний тип приватного підприємців в УСРР (1921–1929).–К., 2003.– 96 с.; Сушко О.О. Становлення та функціонування приватного підприємництва в Україні періоду НЕПу (1921–1928 рр.): історико-теоретичний аспект: Автореф. дис. докт. істор. наук.– К., 2004.–32 с.; Сушко О.О. Особливості становлення та функціонування приватного підприємництва в Україні періоду НЕПу (1921–1928): історико-теоретичний аспект.–К: Преса України, 2003.–251 с.; Лобач К.В. Непмани на споживчому ринку України (20-ті роки).–К., 1994.– 42 с.; Олійник М.М. Діяльність приватних виробництв України та створення і удосконалення системи соціального захисту працюючих на них у 1921–1929 рр. – Харків, 1998.–128 с.; Волосник Ю.П. Нова буржуазія України та розвиток приватнопідприємницької діяльності на фінансовому ринку в роки непу.– Харків, 2002.– 384 с.; Шкодін Л.Г. Приватне підприємництво в господарстві України (1921–1930 рр.)//Вісник Харківського університету.– №401. Історія України. Харків, 1998.– Вип. 2.–С. 216–226.
2. Лященко П.И. Экономика торговли.– М., 1925.–С. 258.
3. Волосник Ю.П. Нова буржуазія України та розвиток приватнопідприємницької діяльності на фінансовому ринку в роки непу.–Харків, 2002.–С.11.
4. Більшовик. Орган Київського Губревкому і губкому Комуністичної партії (більшовиків) України. 1921р. – 23 квіт. – С. 1.
5. ЦДАВО України. – Ф.2.– Оп.1.– Спр. 11.– Арк. 93.
6. ЦДАВО України. – Ф.5.– Оп.1.– Спр. 508.– Арк. 1.
7. ЗУ УСРР.–1921.–№13.– Ст. 320; № 14.– Ст. 389.
8. ЗУ УСРР. – 1921. – № 15. – Ст. 245.
9. ЦДАВО України.– Ф.5. – Оп.1.–Спр.508.–Арк. 5.
10. Сушко О.О. Особливості становлення та функціонування приватного підприємництва в Україні періоду НЕПу (1921-1928):історико-теоретичний аспект.–С.98.
11. ЦДАВО України. – Ф.2.– Оп. 2.– Спр. 378.– Арк. 8.
12. Лобач К.В. Непмани на споживчому ринку України. – К., 1994.– С.9.
13. ЗУ України.–1923.–№ 6.– Ст. 109.
14. Решение партии и правительства по хозяйственным вопросам. – М., 1967. – Т. 1.– С. 483.
15. Кучер А.Е. Ограничение и вытеснение непманской буржуазии из промышленности и торговли украинской ССР // Вопросы истории.–1987.–Вып. 32.– С.71.
16. К истории развития внутренней торговли Украины в 1921-1925гг.–Оесса: Знание, 1974.– С. 5.
17. Сушко О.О. Особливості становлення та функціонування приватного підприємництва в Україні періоду НЕПу (1921-1928): історико-теоретичний аспект.– С109.
18. Коломойцев П.И. Внутренняя торговля в системе народного хозяйства УССР // Итоги хозяйственного строительства УССР за 1923-1924 год. – Харьков: 1925.–С. 69.
19. Сушко О.О. Особливості становлення та функціонування приватного підприємництва в Україні періоду НЕПу (1921-1928): історико-теоретичний аспект.– С112.
20. Коломойцев П.И. На путях к общественной торговле //Хозяйство Украины. – Харьков, 1927.–№10.–Окт.–С.17.
21. ЦДАВО України. – Ф 57. – Оп. 1. – Спр. 171. – Арк. 12.
22. Свищев М.А. Опыт нэпа и развитие производства на современном этапе //История СССР.–1989.–№ 1.–С.11.
23. Народне господарство УСРР.–К.: Держвидав, 1935.–С. 349–350.
24. ЦДАВО України. – Ф. 2623. – Оп. 1. – Спр. 3307. – Арк. 27.
25. Сушко О.О. Особливості становлення та функціонування приватного підприємництва в Україні періоду НЕПу (1921–1928): історико-теоретичний аспект.– С. 116.
26. ЦДАВО України. – Ф. 582. – Оп. 1. – Спр. 4989. – Арк. 23–24.
27. Украинский экономист.–1924.–31 дек.
28. Демчик Е.В. История частного предпринимательства в России в 1920-е годы: от возрождения к ликвидации// Очерки истории бизнеса: Сб. ст.–СПб., 2001.–С.89.
29. ЗУ УСРР.–1923. – №4.–Ст. 83.
30. Трифонов И.Я. К вопросу о нэпе и новой буржуазии // Вопросы истории КПСС.–1967.–№ 4. – С. 65.
31. Свищев М.А. Опыт нэпа и развитие производства на современном этапе //История СССР.–1989.–№ 1.–С. 12.
32. Украинский экономист.–1927.–28 авг.
33. Сушко О.О. Особливості становлення та функціонування приватного підприємництва в Україні періоду НЕПу (1921–1928): історико-теоретичний аспект.– С. 114.
34. Свищев М.А. Опыт нэпа и развитие производства на современном этапе //История СССР.–1989.– № 1.– С. 15.
35. Лобач К. В. Непмани на споживчому ринку України.– К., 1994.–С.14 Лобач К. В. Непмани на споживчому ринку України. – К, 1994. – С.12.

36. ЦДАВО України. – Ф.1. – Оп. 4. – Спр.1021. – Арк. 22.
37. ЦДАВО України. – Ф.582. – Оп.1. – Спр. 5068. – Арк. 17.
38. Збірник статистично-економічних відомостей про торгівлю України 1925/26-1929/30 рр. – С.58–59.
39. Лобач К. В. Непмани на споживчому ринку України. –С. 14
40. ЦДАВО України. – Ф. 539. – Оп. 9. – Спр. 1040. – Арк. 1–4.
41. Поплавский И. Транспортные балансы сельскохозяйственных продуктов // Статистическое обозрение. Ежемесячник. – 1928. – № 3. – С. 82–89.

Костюк Є.С.,

*аспірант кафедри історії та архіології слов'ян
Національного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова*

Діяльність індустріальних профспілок і їх інженерно-технічних секцій із поширення технічної освіти на території радянської України: 20–30-і роки ХХ ст.

В статті розглядається діяльність профсоюзів і їх інженерно-технічних секцій по розвитку технічного образования на території Української ССР в 20–30-е роки ХХ ст. Розкриваються основні форми діяльності цих громадських організацій в сфері технічного образования, особливості реалізації цими профсоюзами і інженерно-технічними секціями курсу комуністических властей на форсування індустріалізації посредством распространения технічного образования.

The present article considers the activity of trade unions along with their engineering and technical subdivisions directed to the development of technical education on the territory of the Ukrainian SSR in 1920–1930s. It also reveals some basic forms of activity performed by the mentioned above public organizations within the system of technical education. The author of the article defines some peculiarities in trade unions and engineering and technical subdivisions' activity performed to realize the communist policy aimed to enhance industrialization by means of technical education development.

Ключові слова: громадські об'єднання, профспілки, інженерно-технічні секції, технічна освіта, індустріалізація, технічні гуртки.

Однією із основних проблем, які постали перед сучасною Українською державою, є розбудова громадянського суспільства. Сприятливі умови для створення та функціонування громадянського суспільства створює самоорганізація громадян, які утворюють громадські об'єднання. Одними із найбільш вагомих громадських об'єднань у більшості країн світу є професійні спілки. Їх діяльність дозволяє населенню якомога повніше брати участь у соціально-економічному житті країни. Так, дуже важливу роль відіграють профспілки у суспільному житті США та Франції, інших розвинутих країн.

У той самий час в Україні активність профспілок є недостатньою. Вони так і не змогли здобути серед населення репутацію захисника його соціальних прав, не спромоглися достатньою мірою організувати комфортні умови для роботи та відпочинку українського працюючого населення, для його соціальної самореалізації. На нашу думку, для того, щоб зрозуміти причини слабкості, непопулярності профспілок у сучасній Україні, варто простежити історичний досвід їх функціонування – передусім під час панування в Україні більшовицького режиму. Лише із врахуванням позитивного та негативного досвіду діяльності профспілок можливим є вироблення найефективніших шляхів оптимізації їх діяльності, перетворення профспілок на повноцінних суб'єктів соціально-економічного життя українського суспільства. Особливо це стосується дослідження функціонування профспілок у 20–30-х роках, коли компартійною владою закладалися базові принципи їх діяльності і визначалося їх місце у більшовицькій соціально-економічній системі.

Незважаючи на величезну кількість праць із історії профспілкового руху, які вийшли друком за часів СРСР, вони не дають об'єктивної картини діяльності профспілок та ІТС у 20–30-х роках

XX ст., зокрема стосовно їх діяльності у сфері технічної освіти. У працях радянських істориків однобічно висвітлюються позитивні наслідки діяльності профспілок й ІТС, які знаходилися у жорстких лещатах комуністичної ідеології, у рамках компартійної концепції профспілок як «передавального пасу від партії до мас». Діяльність профспілок у індустріальній сфері знайшла своє відображення у дослідженнях М.І. Горлача, О.Б. Слуцького та В.П. Сидоренко, М.А. Гінзбурга та О.В. Гонтаря [5; 6; 30]. Діяльність ІТС на території Української СРР досліджував Г.В. Касьянов [13].

Після здобуття Україною незалежності дослідники профспілкового руху отримали можливість займатися об'єктивним висвітленням діяльності профспілок. Утім, незважаючи на те, що протягом 90-х років XX ст. було видано певну кількість праць із історії профспілок радянської України 20–30-х років XX ст., у тому числі й фундаментальні монографії О.М. Мовчан, питання діяльності профспілок із поширення на виробництві технічної освіти у 20–30-х роках висвітлювалися лише побіжно [16; 17; 18]. Щоправда, окремі питання діяльності профспілок у сфері технічної освіти досліджував Д.М. Балан [1].

У 90-х роках окремі питання діяльності ІТС висвітлювали у своїх працях Ю.І. Неженцев і С.П. Гнітько [19, 4]. З поміж найновіших наукових доробок, у яких розглядається діяльність профспілок та інженерно-технічних секцій, слід виділити монографію С.М. Свистовича [27]. Утім, питання їх діяльності у сфері технічної освіти й тут простежується лише побіжно.

Отже, можна стверджувати, що діяльність індустріальних профспілок та їх інженерно-технічних секцій на території радянської України у 20–30 роках не була об'єктом окремого наукового дослідження.

Метою нашої статті є висвітлення діяльності індустріальних профспілок та ІТС із поширення на території Української СРР технічної освіти серед робітників. Виходячи з мети, своїм завданням ми ставили визначення тих форм, які використовували згадані вище громадські об'єднання у своїй діяльності із розгортання технічної освіти, основних напрямів їх діяльності, виявлення результатів, які були досягнуті ними, визначення місця профспілок й ІТС у радянській соціально-економічній системі, насамперед, у її індустріальній сфері.

Починаючи з другої половини 20-х років, коли почалася активна розбудова радянської індустрії, на виробництві значно ускладнюються технологічні процеси, з'являється велика кількість нової техніки. У той самий час робітники українських підприємств здебільшого були малокваліфікованими, необізнаними навіть із нескладною технікою, а технічні новації взагалі не сприймали. Необізнаність робітників із фабрично-заводським обладнанням часто призводила до виробничого травматизму. Особливо високим його рівень був на підприємствах гірничої промисловості Південно-Східної України [25, с. 150].

З метою ліквідації таких деструктивних тенденцій на виробництві компартійна влада ініціювала широкомасштабну кампанію із поширення технічної освіти серед робітників, яка планувалась проводитись безпосередньо на виробництві. Робітники мали суміщати опанування техніки зі своїми безпосередніми обов'язками, без відриву від виробництва.

20 червня 1920 р. В. Ленін підписав декрет «Про учбову професійно-технічну повинність», згідно з яким робітники віком від 18 до 40 років мали пройти короткотермінові курси технічної освіти. В організації цих курсів мали брати участь як адміністрації підприємств, так і профспілки. Як бачимо, з початку свого існування більшовицька влада до організації технічної освіти на виробництві, передусім – для робітників залучала громадські об'єднання [8, с. 111].

Згідно з постановою Політбюро ЦК КП(б)У від 26 червня 1925 р., Всеукраїнська рада професійних спілок (ВУРПС) – центральний керівний орган профспілок радянської України разом із Вищою радою народного господарства (ВРНГ) і Народним комісаріатом освіти УСРР мала виробити план конкретних заходів із підвищення технічної кваліфікації робітників. ВУРПС після цього мала подати доповідь про розробку та реалізацію цих заходів до Політбюро [22, с.235].

Відповідно до постанови Ради праці та оборони СРСР від 30 червня 1932 р., на виробництві запроваджувався обов'язковий технічний мінімум знань для робітників, які працювали зі складними механізмами та виконували особливо відповідальні роботи [29, с. 464].

Профспілки активно розглядали стан технічної освіти на підприємствах на виробничих нарадах. Вищі профспілкові органи розробляли методики поліпшення стану технічної освіти, накресливали основні орієнтири їх реалізації, а низові органи профспілок – фабрично-заводські комітети реалізували відповідні рішення свого керівництва через виробничі наради. Профспілки також брали участь в організації різноманітних курсів із технічної освіти, наприклад, курсів технічного мінімуму, підвищення кваліфікації, майстрів соціалістичної праці. Вони здійснювали перевірку стану технічної освіти на виробництві та участі у цьому інших громадських об'єднань. Так, наприкінці 30-х років Центральний комітет спілки працівників важкого машинобудування провів обстеження стану технічної освіти на Краматорському машинобудівному заводі ім. Г. Орджонікідзе. Подібні огляди проводилися на більшості провідних підприємств Української СРР [7, с.320].

Організуючи курси технічної освіти, шахтні комітети профспілки гірників на своїх засіданнях розглядали питання про поліпшення їх відвідуваності. Також вони організували змагання між окремими групами слухачів курсів за краще опанування навчального матеріалу. Згідно із вказівками ВЦРПС, між фабрично-заводськими комітетами у 1934 р. було оголошено змагання за складання усіма робітниками «технічного мінімуму» [23, с.371, 546].

Згідно з резолюціями керівних органів спілки робітників-металістів, її організації мали створювати курси підготовки робітників певної кваліфікації для потреб виробництва. Однак часто це не дотримувалося, внаслідок чого пропозиція перевищувала попит і нові кваліфіковані робітники не могли працевлаштуватися. До того ж функціонери технічних курсів інколи давали слухачам курсів гарантії у підвищенні їх розряду, у той час, як це не завжди можна було здійснити. Спілкове керівництво вимагало організувати курси технічної освіти за тими кваліфікаціями, потреба у яких була найбільшою і мала тенденцію до подальшого зростання [11, с. 24].

У грудні 1933 р. між фабзавкомами було проведено конкурс на кращу організацію заходів із технічної освіти, на кращу задачу робітниками громадсько-технічних іспитів. Цехові комітети створювали комісії з підготовки та проведення громадсько-технічних іспитів. Програма останніх з ініціативи профспілок була пристосована до виробничих умов того конкретного підприємства, на якому вони проводилися. Робітники були зацікавлені у здачі іспитів, оскільки після цього вони отримували більш високий розряд. Технічні іспити були запроваджені на виробництві передусім внаслідок численних аварій, спричинених некомпетентністю робітників у технічній сфері [7, с. 546].

Також профспілкові організації влаштовували соцзмагання за відмінне складання робітниками державних технічних іспитів. На кінець 1935 р. громадсько-технічний і державний технічний іспити склали близько 66 % робітників. Профспілки організували соцзмагання між підприємствами, цехами та бригадами за краще опанування техніки. Також вони утворювали вступні технічні курси для робітників-новачків. [29, с. 458]

Згідно з відомостями тогочасної преси, громадсько-технічний і державний технічний іспити успішно склали майже всі робітники, які до них залучалися близько 99 %, з них 85 % показали гарні результати. Утім, таку ідилічну картину стану технічної освіти на підприємствах підрадянської України варто сприймати критично. Не можна забувати про поширену тоді практику «приписок», коли адміністрація підприємства чи керівництво громадських об'єднань, у тому числі й профспілок, змушені були подавати «нагору» значно завищені показники успішності. Робили вони це насамперед з остраху репресій [21, с. 150].

Для популяризації технічної освіти у робітничому середовищі профспілками організувалися такі заходи як «технічні бої», «мітинги машин», гуртки «швидкої технічної

допомоги», технічні вікторини та «технічні суди», технічні естафети. Проводилися також «походи за оволодіння новою технікою», зокрема, у 1930 р. з ініціативи ВЦРПС було організовано «Всеукраїнський технічний похід». «Технічний бій» – це своєрідне змагання між робітниками за краще знання техніки. «Мітинг машин» являв собою інсценізацію, у якій робітники грали ролі машин, розповідали про їх технічні характеристики «від їх імені». Розгляд технічних характеристик заводського устаткування був головною метою «технічних судів». Як бачимо, профспілкові активісти намагалися зробити процес технічної освіти більш цікавим для робітників. Профспілки залучали до технічної освіти інші громадські об'єднання. Також з метою розгортання технічної освіти у 1932 р. з ініціативи профспілок було створено добровільне товариство «За оволодіння технікою» [1, с. 283].

Профспілки організували курси з підготовки робітників до здачі «технічного мінімуму», у ході якого робітники мали виявити певний рівень знань, необхідний для роботи на даному виробництві. Також профспілки створювали виробничо-технічні курси. Термін навчання на них тривав від шести до десяти місяців. Протягом 1933–1935 рр. майже 285 тис. осіб завершили ці курси [30, с.24].

Починаючи із 1933 р., профспілки почали організувати на виробництві «ізотівський рух». Ця форма технічної освіти, названа на честь робітника М. Ізотова, який першим почав її використовувати, являла собою передачу технічних знань від старих, досвідчених робітників до новачків. Запровадження «ізотівщини» на виробництві знову ж таки реалізовувалося профспілками шляхом соцзмагання [31, с. 123].

Особливу увагу профспілки приділяли технічній освіті серед ударників. Вони її намагалися проводити на з'їздах ударників, організували також для них спеціальні виступи, лекції, доповіді з технічних питань, демонстрували фільми про техніку. Також організувалися виробничі екскурсії [3, с. 174].

Зважаючи на те, що часто ставлення робітників до технічної освіти було байдужим, а інколи й негативним, профспілки намагалися створити більш-менш комфортні умови для них. Наприклад, профспілкові організації Краматорського машинобудівного заводу забезпечували робітників, які відвідували організовані ними технічні курси, харчуванням, дбали про те, щоб розклад занять був зручним для робітників. У той самий час багато спілкових організацій ставилася до комфорту відвідувачів установ технічної освіти байдуже, ігноруючи інтереси робітників, провокуючи тим самим і їх на подібну поведінку [23, с. 86].

Відносно тих осіб, які байдуже ставилися до технічної освіти, профспілки розгортали кампанію осуду. Не ставали винятком і самі профспілкові функціонери підрадянської України. Згідно зі вказівками їх керівника М. Шверника, ті з них, які не могли достатньою мірою налагодити процес технічної освіти на виробництві, насамперед складання громадсько-технічних іспитів, звільнялися зі своїх посад, тоді як, профспілки заохочували «ударників технічного навчання», преміюючи [23, с.173, 211].

Окрім організації власних установ технічної освіти, профспілки опікувалися і школами фабрично заводського навчання (ФЗН). Вони пильнували за тим, щоб навчальна програма у цих школах ґрунтувалася на тісному зв'язку із виробництвом. Технічна освіта у школах ФЗН згідно з директивами профспілкового керівництва, мала бути зосереджена на виконанні виробничих замовлень. Стежили профспілки і за працевлаштуванням випускників шкіл ФЗН, за тим, щоб робота була посиленою для недосвідчених випускників [11, с.22].

Профспілки допомагали освітнім органам Української СРР у підготовці технічних фахівців. Профспілкові функціонери входили до складу комісії Головопрофосвіти з комплектування робітничих факультетів (робітфаків), вони брали участь у розробці навчальних програм для робітфаків тощо [17, с.267].

Технічною освітою робітників займалися також громадські організації, які об'єднували у своїх лавах інженерно-технічну інтелігенцію – інженерно-технічні секції профспілок (ІТС). Попри

те, що провідним завданням ІТС був контроль над інженерно-технічними фахівцями та їх «ідеологічна обробка», компартійна влада ставила перед ними і завдання налагодження технічної освіти у робітничому середовищі. Форми роботи ІТС із поширення технічної освіти на виробництві були подібними до тих форм, які застосовували добровільні технічні товариства.

Для ознайомлення робітників із особливостями технічного устаткування їх підприємств інженерно-технічні секції створювали при своїх виробничих осередках технічні консультації [32, с.230]. Також ІТС організували для робітників екскурсії на виробництво, знайомлячи їх зі складними механізмами та високотехнологічними виробничими процесами. Необхідність таких екскурсій була пов'язана з тим, що не всі робітники досконало знали виробничі особливості власного підприємства, внаслідок чого часто не розуміли тих новацій, які запроваджувалися у їх роботі [10, с.249]. Інженерно-технічні секції організували гуртки, яких здійснювалася підготовка робітників із різних спеціальностей. ІТС організували лекції для робітників, проводили практичні заняття у вигляді семінарів і співбесід із робітниками [20, с.162].

Силами ІТС організувалися гуртки з ознайомлення робітників із виробництвом, із найбільш прогресивними методами роботи. До таких гуртків залучалися насамперед ударники, причому керівництво секцій рекомендувало записувати їх до гуртків навіть бригадами. Звичайно, при такому тотальному записі не враховувалися бажання окремих робітників бути чи не бути членами таких гуртків. Компартійні функціонери на виробництві навіть не припускали можливості того, що хтось із «ударників» виявиться «політично несвідомим» і не виявить прагнення бути членом гуртка технічної освіти. Також були організовані спеціальні технічні консультації для робітників, які проходили заочне навчання [15, с. 8, 12].

Лише протягом 1927–1929 рр. активістами ІТС було прочитано для робітників понад 17 тис. лекцій. Чисельність осіб, які опановували технічні спеціальності у гуртках, організованих силами ІТС, становила 65 тис. осіб. Викладацький склад цих гуртків становив 2 тис. фахівців. Останні були залучені до роботи у гуртках інженерно-технічними секціями [13, с. 81].

Лекції з питань технічної освіти та заняття у гуртках, які проводилися членами ІТС, містили інформацію про техніку безпеки та санітарно-гігієнічні норми на виробництві. Цей матеріал було включено до навчальної програми ІТС на вимогу профспілкового керівництва [27, с. 343].

Характеризуючи взаємини ІТС і профспілок у сфері технічної освіти, передусім слід відзначити відсутність планомірної допомоги інженерно-технічним секціям із боку останніх. У той самий час профспілки негативно ставилися до проведення секціями заходів із технічної освіти без санкції спілкових органів. Профспілки, будучи жорстко централізованою структурою, прагнули тримати ІТС під прискіпливим контролем. Не стала винятком і така сфера діяльності останніх як технічна освіта, що підпадала під жорстку регламентацію. Постійно твердячи про відсутність ініціативи у членів ІТС щодо проведення заходів із технічної освіти, профспілкові функціонери самі придушували цю ініціативу, нехтуючи думкою інженерно-технічних фахівців у цих питаннях, призначаючи останніх викладачами на курсах без їх на те згоди [25, с.23].

Члени ІТС виступали з лекціями не лише на технічних курсах, а й на «робітничих вечорах». Також вони проводили лекції і бесіди у казармах і гуртожитках, де жили робітники. У робітничих казармах, клубах і у «червоних кутках» на підприємствах активісти інженерно-технічних секцій у рамках кампаній із технічної освіти проводили вечори «Техніку – в маси». Слід відзначити, що результативність подібних заходів зазвичай була невисокою. Робітники прохолодно ставилися до того, що їх дозвілля ІТС намагалися заповнити різноманітними «громадськими навантаженнями», виконуючи вказівки компартійного керівництва [21, с.93-94].

Інженерно-технічні секції брали участь у проведенні «громадсько-технічних іспитів», що являли собою форму контролю за наявністю у робітників певного мінімального рівня знань із техніки загалом та техніки свого підприємства зокрема. Участь ІТС у проведенні таких іспитів полягала передусім у розробці їх програм і у безпосередній участі у цих іспитах. Компартійне та профспілкові керівництва повсякчас наголошувало на необхідності залучення членів ІТС до

проведення «громадсько-технічних іспитів». Вірогідно, що причиною цього було те, що профспілкові та компартійні функціонери – члени комісії із приймання іспитів – навряд чи могли на фаховому рівні оцінити відповіді робітників, які здавали іспит, а тому перекладали основний тягар іспитів на інженерно-технічних фахівців, самі ж залишаючись формальними членами екзаменаційних (кваліфікаційних) комісій [3, с.178].

ІТС охоплювали технічними іспитами значну кількість робітників. Так, на провідних підприємствах Південно-Східної України: Харківському електромеханічному заводу, Харківському тракторобудівному заводу, на машинобудівних заводах «Світло шахтаря» та «Червоний Жовтень», на Миколаївському суднобудівному заводу та на деяких інших підприємствах були сотні, а інколи й тисячі робітників, які здавали ці іспити. У рамках популяризації цих іспитів силами ІТС інколи випускалися спеціальні технічні бюлетені, проводилися конкурси (наприклад, конкурс на кращого керівника гуртка технічного мінімуму), технічні вікторини. Проводилися і технічні консультації, читалися лекції. Опитувальники до технічних іспитів розроблялися на зібраннях членів ІТС [23, с. 183–186].

ІТС брали участь не лише у прийомі «громадсько-технічних іспитів», а й у підготовці робітників до них, у допомозі їм в опануванні екзаменаційного матеріалу. На січень 1934 р. членами ІТС було підготовлено до цих іспитів понад 63 тис. робітників. У підготовці робітників до іспитів брало участь близько 4 тис. членів інженерно-технічних секцій [13, с. 80].

Утім, профспілкове керівництво звинувачувало українські інженерно-технічні секції у тому, що вони мало уваги приділяють проведенню технічних іспитів. Такі закиди, зокрема, мали профспілкові функціонери щодо ІТС харківських підприємств [24, с. 160].

Інженерно-технічними секціями було створено науково-технічні гуртки, в яких члени ІТС поєднували як проведення наукових досліджень, так і читання популярних лекцій для робітників. У 1926 р. на 27 підприємствах Донбасу були створені піврічні курси для робітників, що охоплювали близько тисячі осіб. Зокрема, було організовано курси з підготовки десятників і підвищення їх кваліфікації, курси підготовки до екзамену на право відповідальності за ведення гірничих робіт, курси підготовки і підвищення кваліфікації забійників, підготовки робітників вищих гірничих спеціальностей, підготовки висуванців та ін. У роботі цих курсів брали участь до 15% інженерів округу. При ІТС почало функціонувати бюро сприяння заочному навчанню, якому підпорядковані консультаційні пункти для робітників-заочників. Вони були розташовані безпосередньо на підприємствах. Організовувалися також заочні техосвітні курси [9, с. 8, 100].

За умов переходу на безперервне виробництво, що мало місце наприкінці 20-х років і було викликане форсуванням індустріалізації, ІТС здійснювали перепідготовку робітників, ознайомлюючи їх зі специфікою безперервного виробництва, з новою організацією праці [8, с. 81].

Слід відзначити, що ІТС займалися не лише технічною освітою робітників, а й підвищували кваліфікацію своїх членів, яка часто не була на належному рівні. До того ж у 30-х роках значна кількість найбільш кваліфікованих інженерно-технічних працівників зазнала репресій, а нові – «ідеологічно свідомі» спеціалісти зазвичай були підготовлені погано [2, с. 66].

Інженерно-технічні секції у своїй діяльності з технічного навчання робітників мали контакти із добровільним товариством «Техніка масам». ІТС отримували від свого керівництва вказівки допомагати місцевим осередкам товариства, консультувати його активістів, допомагати у плануванні роботи, у складанні програм. Тобто, секціям пропонувалося забезпечувати товариство «Техніка масам» методичними рекомендаціями. Ця допомога обґрунтовувалася тим, що завдання ІТС і цього добровільного товариства є багато в чому дотичними [28, с.219–220]. ІТС брали участь в організації осередків товариства під час проведення загальноукраїнської кампанії «Тиждень техніки» у січні 1930 р. [14, с.72].

Дослідивши діяльність профспілок і їх інженерно-технічних секцій у сфері технічної освіти, можна стверджувати, що компартійна влада активно залучала їх до діяльності у цій сфері, оскільки у відповідних державних освітніх установах не було достатньої кількості персоналу для

навчання робітників. У той самий час потреба у поширенні технічної освіти серед робітників виявилася дуже значною, оскільки їх освітній рівень здебільшого був невисоким, що спричиняло численні аварії, гальмувало виробничий процес.

Активізація діяльності профспілок й ІТС із поширення технічної освіти у робітничому середовищі відбувається наприкінці 20-х – на початку 30-х років ХХ ст., що було пов'язано із форсованою індустріалізацією. У цей час як профспілки, так і ІТС фактично втратили свої природні функції. Так, профспілки вже не проводили соціальний захист робітників, відстоювали їх права суто формально, у жодному разі не виступаючи проти соціально несправедливої політики компартійної влади. Так само й ІТС не виконували своїх захисних функцій, які були знівельовані більшовицькою владою. Зусилля цих громадських об'єднань наприкінці 20-х років були спрямовані компартійним керівництвом на обслуговування потреб індустріалізації, що яскраво ілюструє діяльність профспілок й ІТС із розгортання технічної освіти на підприємствах Української СРР.

Незважаючи на те, що поширення технічної освіти у робітничому середовищі є, безсумнівно, корисною справою, здійснювалося воно вищезгаданими громадськими організаціями командно-адміністративними методами. Робітників записували до установ технічної освіти, які створювалися профспілками й ІТС майже примусово. Намагаючись виконати компартійні директиви про тотальне охоплення робітників технічною освітою, функціонери цих громадських об'єднань створювали численні гуртки та курси, які існували лише «на папері», практика «приписок» набула у цей час широкого розповсюдження, що, утім, характерно для радянського народногосподарського комплексу тієї доби.

Незважаючи на це, слід відзначити, що внаслідок діяльності профспілок й ІТС із організації технічних гуртків та курсів, громадсько-технічних і державних технічних іспитів, певна кількість робітників все ж отримала необхідний мінімум технічних знань. Врахування як позитивного, так і негативного досвіду діяльності профспілок із поширення технічної освіти у робітничому середовищі у 20–30-х роках ХХ ст. дозволяє виробити механізм оптимальної діяльності профспілок у виробничій сфері сучасного українського суспільства, тому подальші дослідження цієї проблеми є необхідними.

Література

1. Балан Д.М. У роки «великого перелому». (1929-1941 рр.) // Нариси історії професійних спілок України. – К., 2002.
2. Беркович И. Потребность в инженерно-техническом персонале и подготовке новых кадров // Инженерный работник. – 1929. – № 10.
3. Валов А.М., Гараевская И.А. Советские профсоюзы в годы индустриализации. 1926 – 1937 гг. – М.: Профиздат, 1987.
4. Гнітько С. П. Инженерно-технічна інтелігенція Донбасу в 1920-ті – на початку 1930-х років. — Дис. канд. істор. наук. – К., 1996.
5. Гонтарь А.В. Участие профсоюзов в организации управления производством. — Автореф. дис. канд. истор. наук. – Одесса, 1974.
6. Горлач Н.И. Профсоюзы Украины в борьбе за осуществление ленинского плана построения социализма (1925–1937 гг.). – Автореф. дис. канд. истор. наук. – Минск, 1967.
7. Индустриализация СССР. 1933 – 1937 гг.: Док. Матер. – М., 1973.
8. Инженерный работник. – 1929. – № 10.
9. Инженерный работник. – 1930. – № 5 — 6.
10. Инструктивное письмо ВМБИТ // Участие рабочих масс в строительстве социалистического хозяйства: Сб. офиц. док. (1919–1928). / Сост. Л. Березанский. – М., 1928.– Вып. 1.
11. Історія робітничого класу Української РСР. – У 2т. – К.: Наукова думка, 1967. – Т.2.
12. Итоги V пленума Всеукраинского комитета В.С.Р.М. 24 – 26 мая 1926 г. – Харьков: Издание ВУК В.С.Р.М., 1926.
13. Касьянов Г.В. Діяльність інженерно-технічних секцій профспілок України (1926-1935 рр.) // Український історичний журнал. – 1987. — №9.
14. Лебедев В. Очередные задачи инжтехсекций профсоюзов. – Харьков, 1930.
15. Маслов А.М. Участие ИТС и ИТР в соцсоревновании // Инженерный работник. – 1929. – №2.
16. Мовчан О.М. Українські профспілки і Радянська держава в 20-ті роки. – К., 1999.
17. Мовчан О.М. Українські профспілки в компартійно-радянській системі влади (20-ті рр.). – К., 2004.

18. Мовчан О.М. В умовах політики воєнного комунізму та непу. 1920-1928 рр. // Нариси історії професійних спілок України. – К., 2002.
19. Неженцев Ю. И. Научно-техническая интеллигенция на Украине в 1920-1930-е годы. – Киев: Наукова думка, 1992.
20. Постанови XI з'їзду профспілок Катерининської залізниці. – Дніпропетровськ, 1931. – С. 11; Матеріали к отчету ВЦСПС IX съезду профсоюзів. – М., 1933.
21. Промышленность и рабочие Донбасса: Сб. док. Октябрь 1917 – июнь 1941. – Донецк: Донбасс, 1989.
22. Промышленность и рабочий класс Украинской ССР в период восстановления народного хозяйства (1921 – 1925 годы): Сб. док. и мат. – Киев: Изд-во полит. лит-ры Украины, 1964.
23. Промышленность и рабочий класс Украинской ССР. 1933 – 1941: Сб. док. и мат. в 2 ч. – Ч.1: Промышленность и рабочий класс Украинской ССР в период завершения социалистической реконструкции народного хозяйства. Победа социализма в СССР (1933 – 1937 гг.). – Киев: Наукова думка, 1977.
24. Промышленность и рабочий класс Харьковщины: 1917 – июнь 1941: Сб. док. и мат. – Харьков: Прапор, 1989.
25. V Всесоюзному съезду. Отчет Центрального Комитета за 1924 и 1925 гг. – М., 1925.
26. Резолюції II-го пленуму Чернігівської обласної ради професійних спілок. 10 — 13 грудня 1933 року. – Чернігів, 1933.
27. Свистович С.М. Громадський вимір соціалістичного експерименту в Україні (20–30-і рр. ХХ ст.). – К.: Варта, 2007.
28. VII Всесоюзный съезд инженерно-технической секции ВСРМ. Стеногр. отчет. 17–23 января 1928 г. – М., 1928.
29. Слуцкий А.Б. Рабочий класс Украины в борьбе за создание фундамента социалистической экономики (1926 – 1932 гг.). – Киев.: Изд-во Академии наук Украинской ССР, 1963.
30. Слуцкий А.Б. Сидоренко В.П. Профсоюзы Украины после победы Великого Октября. – М., 1961.
31. Социалистическое соревнование в СССР. 1918 – 1964: Док. мат. проф. – М., 1974.
32. Циркуляр ВЦСПС №50. от 30/III 1927 г. // Участие рабочих масс в строительстве социалистического хозяйства: Сб. офиц. док. (1919–1928). / Сост. Л. Березанский. Вып. 1– М., 1928.

Литвин І.В.,

*аспірант кафедри історії України
Інституту історичної освіти НПУ ім. М.П. Драгоманова*

Боротьба за владу та діяльність настоятелів Михайлівського Золотоверхого монастиря в 1631–1645 рр.

В статье анализируются основные этапы борьбы за власть в Михайловском Золотоверхом монастыре в 1631 – 1645 гг. Даются оценки духовно-просветительской деятельности настоятелей обители.

The given article analyses main stages of the struggle for power in Mykhailovskyy Zlatoverhy monastery in 1631–1645. The author of the article gives her assessment to spiritual and educational activities performed by the cloister's abbots.

Ключові слова: монастир, духовно-просвітницька діяльність, боротьба за владу.

Історії київських монастирів присвячено чимало праць дослідників, проте питання духовно-просвітницької діяльності київських святинь ще й досі недостатньо висвітлене у вітчизняній літературі. Духовно-просвітницька діяльність Михайлівського Золотоверхого монастиря в першій половині XVII ст. залишається досить актуальним питанням, оскільки саме Михайлівський монастир у той час відігравав неабияку роль у суспільному, культурному та політичному житті країни. Його настоятелі були активними громадськими діячами і мали значний вплив на розвиток Києва, країни та громадського життя. Зокрема, впливовими діячами українського суспільства на той час були Філофей Кизаревич та Ісайя Копинський.

Питання боротьби та духовно-просвітницької діяльності Ф. Кизаревича та І. Копинського здебільшого висвітлені у дослідженнях істориків XIX – початку XX ст. Їхні праці мають дещо упереджені оцінки та суперечливі факти, проте їх не можна не дооцінювати. Зокрема, це праці Є.Болховітінова, Є. Голованського, П. Лебединцева, а також видання Михайлівського Золотоверхого монастиря [1]. Культурна та просвітницька діяльність настоятелів обители достатньо висвітлена у працях М. Грушевського, Ю. Мицика [2]. Сучасні дослідники церковної історії також не обійшли своєю увагою цей складний період в історії київських монастирів [3].

Метою цього наукового дослідження є характеристика діяльності настоятелів Михайлівського Золотоверхого монастиря в 1631–1645 рр. Відповідно до цієї мети нами поставлені такі завдання: виявити основні етапи боротьби за владу в Михайлівському монастирі Ф. Кизаревича та І. Копинського; проаналізувати їхню духовно-просвітницьку діяльність та визначити їх роль у загальнодержавному розвитку.

У 1631 р. наступником І.Борецького на посту ігумена Михайлівського монастиря став намісник Печерський Філофей Кизаревич. Між тим новим митрополитом київським було обрано Ісайю Копинського – архієпископа Смоленського й Чернігівського, архімандрита задніпровських монастирів [4]. Людина високошанована в православних колах, але найменше спроможна до управління церковним, що означало тоді національним життям України і Білорусі за тодішніх складних обставин — церковних, політичних, культурних І. Копинський для свого часу був людиною змістовною, цікавою, яка яскраво відображала певну ідеологічну течію [5]. Новому митрополиту необхідно було поселитися в Києві, оскільки до цього він мешкав за його межами. [6]. Слід зазначити, що на обрання в сан митрополита в той самий час розраховував й Петро Могила, саме тому він мав неприємні стосунки з новим митрополитом. Крім того, ще раніше між цими особами відбулася суперечка з приводу зв'язків П.Могили з М.Смотрицьким, який, як відомо, перейшов на бік уніатів. І.Копинський різко звинуватив П.Могилу (а разом з тим й

І. Борецького), і це звинувачення, на думку Голубева, було однією з головних причин, чому після смерті Борецького на його місце був обраний не П.Могила, а «статечний и ни в чем не заподозренный Исая» [7].

З цього можемо дійти висновку, що, зазнавши поразки у зіткненні з І. Копинським, П. Могила хотів помститися, не допустивши його до володінь Михайлівської обителі і таким чином позбавити його будь-яких засобів до існування.

Але, незважаючи на заступництво П. Могили, Ф. Кизаревичу довелося поступитися своїм місцем І.Копинському. 29 жовтня 1631 р. послухники Михайлівського монастиря склали письмовий акт, в якому йшлося, що вони всі тепер «единогласно и полюбовно избрали себе председателем, игуменом и пастырем нового митрополита Исаю Копинского» [8].

Але пройшло більше місяця, перш як Ісаю зміг поселитися в монастирі, тому що попередній ігумен не хотів виїжджати з настоятельських келій. Довелося для цього застосувати примус. На запрошення Копинського 10 грудня до монастиря прибув полковник Дем'ян Гарбуз з козаками й випровадив з нього Ф. Кизаревича [9].

За свідченнями І.Копинського, він застав монастирську ризницю повністю розграбованою. У листі до російського царя Михайла Федоровича він пише: «По смерти бывшего предо мною блаженной памяти отца митрополита Иова Борецкого, весь монастырь его выпостушен остался и до единого патрихима святительского при том месте не оставиша, но все разграбиша... потому умоляю пожаловати, если можна, худость нашу какою либо вещию или материю на сакось, или другую святительскую одежду для архиереского служения» [10]. З цього листа можемо дійти висновку, що Ф. Кизаревич, не довго пробувши у монастирі, не мав бажання покидати обителів, вирішив нічого не залишити своєму наступнику.

Між тим 30 квітня 1632 р. помер «виновник унии», ревний учень і друг єзуїтів польський король Сигізмунд III. Одразу ж почалися приготування до конвокаційного сейму для обговорення стану справ та розробки основних «Пунктів», які були обов'язкові для майбутнього обранника [11]. На цей сейм через депутатів вносили заяви про ті чи інші недоліки державного ладу різні стани. Цим правом скористалися й православні. Митрополит Копинський провадив активну агітацію серед козаків. На початку осені він бере участь у козацькій раді, що відбулася в Черняхівській Дубраві (поблизу Канева). На цій нараді нова старшина прийняла рішення підтримати вимоги православних на цьому сеймі [12]. Вони звернулися з листами до архієпископа Гнєзненського та до депутатів сейму з вимогою знищити унію на території України, щоб уніати повернули майно, тим, кому воно дійсно належить, тобто – православному духівництву [13]. Дані «Пункти» склалися тричі і кожного разу у них важливе місце посідало питання про долю Михайлівського Золотоверхого монастиря. Врешті було постановлено розділити порівну єпархії між двома митрополіями – уніатською та православною: резиденцією православного митрополита визнати Св. Софію Київську, монастирі Києво-Печерський, Золотоверхо-Михайлівський, а також інші київські церкви передати у володіння православного митрополита [14]. Незважаючи на протести уніатів, цей проект був прийнятий на елекційному сеймі й затверджений обраним королем Владиславом IV [15].

Безпосередньо після цього сейму православні зібрали свій собор для обрання ієрархів. У числі обраних був і П. Могила, який отримав сан митрополита Київського. На це місце він отримав також королівський привілей, і вже у новому сані в 1633 р. прибув до Києва. Тут неминуче мала відбутися сутичка між ним та І.Копинським, який був обраний у цей сан раніше, хоча й не мав королівського привілею. За оповіддю літопису Ієрлича П. Могила по приїзді до Києва відібрав митрополічі володіння й усунув митрополита Ісаю, наказав відвезти його до Печерського монастиря [16].

Але не довго зміг утримувати П. Могила Копинського у Печерському монастирі. Дуже скоро ми бачимо його знову в Михайлівській обителі. Так, у 1635 р. він від лиця монастиря віддає в оренду риболовні озера на острові Церковному [17]. Але не довго продовжувалося спокійне

життя Ісайї й на цей раз. Не лише у Києві, а й у самому Михайлівському монастирі утворилося дві партії, одна з яких підтримувала І.Копинського, а друга – П. Могила. Оскільки «могилянська» партія була сильнішою у матеріальному відношенні, то перевага у боротьбі врешті була за нею. В 1635 р. І.Копинський змушений був покинути монастир, хоча формально залишався його ігуменом. До того ж 1635 р. відноситься й явка, занесена в Овруцькі гродські книги Домегіаном Жаботинським й Геронтієм, послухниками монастиря, які «протестовали сами от себя и от всей капитулы того жь монастыря велебному отцу Исаии Копинскому, менуючомуся бытии игуменом Михайловским ото: иж хотячи по смерти святобливой памяти велебного в Бозе отца Иова Борецкого митрополита Киевского – титул игумена монастыря Михайловского привласнити и на место тое вступити, уконовал себе елекцию, якобы згодне мели его игуменом обрати. На которое вже место все духовенство монастыря себе в Бозе велебного его милости отца Филатей Кизаревича обрали и осадили». Розповівши далі про те, як І. Копинський за допомогою козаків вигнав Ф.Кизаревича, протестуючи продовжують: «и мешкаючи в том монастыре и пожитков всяких заживаючи, а братию законною зневажаючи, мордерством всяким утискал. А потом в сему року 1635 месяца августа 10 дня, без дання ему ни от кого жадное причины, забравши жечи (вещи) церковные разные и аппараты (облачения) проявь из монастыря выехал». Далі вони перераховують ті речі, які забрав І.Копинський [18].

Наскільки обґрунтована ця скарга, бачимо вже з представлених нами раніше документів: акта обрання І.Копинського в ігумени й листа до царя Михайла Федоровича. Якщо він і забрав речі, то можливо вважав, що має право це зробити. Всі ці речі були придбані ним на власні кошти, або отримані від царя і їх він вважав своїми власними. Хоча слід сказати, що й скарзі не можна повністю довіряти, оскільки вона складена під впливом однієї з партій і, звичайно, страждає суб'єктивізмом.

Сам І.Копинський свідчить проти цього. У своїй протестації, занесеній у гродські Володимирські книги, вже два роки після свого від'їзду з монастиря, він стверджує, що внаслідок «кривды и опрессии» Могили, який продовжував нападати на маєтності, обителі й приводив її «до останнього знищення», він, І. Копинський, почав хвилюватися за власне життя й тому «для отримання себе кглеити (охоронного королівського листа) зоставивши монастырь свой во всем цельый, намесника от себе и инших законников порадне укгрунтовал, а до его королевской милости пана нашего милостивого о привелее и кглеите стараючися отъехал» [19].

Як би там не було, могилянська партія скористалася відсутністю І. Копинського у монастирі й 9 січня 1636 р. генеральний візничий Київського воєводства ввів у володіння монастирем знову Ф.Кизаревича. Здійснив він це, посилаючись на те, що він «подлугъ привели его королевской милости конферованный» [20]. У цьому випадку є дивним, що візничий посилається на королівський привілей, оскільки такий був виданий Ф. Кизаревичу тільки в 1643 р. [21]. Те, що до цього року Кизаревич в очах уряду не вважався ігуменом Михайлівського монастиря, бачимо з документів по дальшій суперечці між І. Копинським та П. Могилою: І. Копинський і у королівських грамотах продовжує називатися ігуменом Михайлівського Золотоверхого монастиря [22].

І. Копинський, незважаючи на те, що у володіння обителлю був введений Ф.Кизаревич, не бажав відмовлятися від монастиря й продовжував вести спір з П. Могилою. Останній не міг не визнавати того, що його суперечка з підстаркуватим І.Копинським підриває його авторитет в очах суспільства. На боці І. Копинського залишалося багато православних, які поважали його за відданість православію. Щоб змінити цю ситуацію, П. Могила змушує І.Копинського «дать ему квиты», й звільнити від усіх позовів [23].

Приїхавши до Луцька й заставши тут І. Копинського, П. Могила, за словами протестації І. Копинського, «кгвалтовне его примусил, на здоровее отповедаючи, абы его с процессов квитовал и зо всех на него починенных протестаций» й І.Копинський «охраняючи здоровее свое на тот час мусил учинити» [24]. У цьому «квите», внесеному в гродські Луцькі книги,

І. Копинський «добровольне» заявляє, що він «от его милости отца митрополита ... прещаченье и вины его отпущенные отримавши, зо всего того поступку и себе вшелякое претензии, так в кривде, яко в титуле... очевистным сознанием своим добровольным вызволяет, квитует и волоного чинить вечными часы» [25]. Проте через два місяці І.Копинський заніс протестацію, вказуючи на те, що його до цього змусили [26]. Врешті І.Копинський до Михайлівського монастиря вже не повернувся. Він оселився десь на Поліссі. У старому помяннику Антонієвої печери, де почав своє служіння церкві І. Копинський, збереглася помітка, що він «в року 1640 октября 5 преставился» [27].

Духовна та літературна спадщина цього митрополита й ігумена Михайлівського Золотоверхого монастиря досить значна, до неї входять такі твори філософсько-релігійного змісту, як «О еже точію о едином Господь радовати ся подобает», «Предословіє ко любезному читателю» («Прежде сея малыя книжицы «Алфавит Духовный» вмьсто предисловія, любезный читателю, ко поощренію и наказанію комуждо самого себе на предь положихом...»), «Алфавит Духовный», «Лѣствица духовная», «Стихословія любезного к Богу взыванія» [28].

Головний твір І.Копинського — «Лѣствица Духовная». Автор поділив свій провідник християнської мудрості на 33 «главиці» — стільки, скільки було років життя Христа на землі. Ці 33 глави мали б означати «степені драбини» (ліствиці), котрою християнин піднімається в своєму моральному зростанні. Але ідея морального поступового зростання не відчута і не передана автором. Він починає з дуже високих тонів, але не витримує цього високого рівня і спускається в сферу практичних моральних поучень, доволі плутаних і банальних, у котрих жодного морального зростання не бачимо.

Головне завданням свого твору І. Копинський вбачає у тому, що вона має бути провідником мудрості, від якої залежить побожність і моральність (старий сократичний принцип). І.Копинський стверджує, що пізнати Бога можна через пізнання «всієї тварі, видимої й невидимої». У другому розділі «Ліствиці» автор підкреслює, що пізнання Бога можливе лише за допомогою вищого, божого розуму [29].

І.Возняк характеризує хід думок автора у цьому творі як дорогу «від пошани для позитивної науки до чернечого балакання» [30]. Але насправді Копинський і не виступав проповідником реальної «позитивної науки»: пізнання себе самого і зовнішнього світу, пропоноване ним, це не пізнання індуктивне, експериментальне, а чисто спекулятивне, ідеалістичне, як уся церковна наука [31].

У третьому розділі твору І. Копинський пояснює, яким саме методом слід пізнавати світ, і стверджує, що це слід робити не вивченням природи, не спостереженням і дослідженням її явищ, а спекулятивним самозаглибленням, «умним діланням». Коли ж у результаті цього «умнаго ділання» розум очиститься і прийде «в просвѣщеніє», тоді кінчиться «подвиг» і починається безтурботне, блаженне сполучення з Богом — ідеал і остання мета морального самовиховання [32].

Почавши від постулату «умнаго ділання» (теорії) як засобу до досягнення блаженного об'єднання з Богом (ісіхії), І.Копинський далі опускається до чистої «практики», даючи поради: тримати піст і бути у всім повздержаним, не піддаватись утіхам тілесним, але шукати духовної утіхи, не давати себе потягати красі лица і потягам тіла, не піддаватися розпусним гадкам і потягам, не тішитися пошаною і славою людською, не пишатися жодними речами віку цього, не обмовляти інших, а більше думати про свої гріхи, стримуватися від сміху, пустих слів і глузування, не збирати грошей, а на Бога єдиного вповати та ін.

Зрештою автор сприйняв свою книгу як збірку окремих поучень проти різних хиб і ухилів життя і наприкінці твору рекомендує читати окремі розділи, присвячені тій чи іншій хибі.

Ще одним з творів І. Копинського є «Алфавіт» — збірка коротких моральних поучень, цілком безсистемно розложених за абеткою, у порядку перших букв, і на «стихословіях» — себто

молитвах, поділених на п'ять частин, відповідно до п'ятьох «чувств». Проте цей твір не несе в собі особливого значення для пізнання духовно-просвітницької діяльності митрополита й ігумена.

Більш інформативною і цікавою, такою, що відбиває бачення епохи, є стаття, з якої починається збірка «О еже точію о едином Господь радоватися». Це — вислів християнського оптимізму, ясного і радісного настрою. Взявши за вихідний мотив слова ангела до Товії: «Радуйся, Товіє, радість тебѣ всегда да будет», — автор спочатку вияснює, що на цій землі чоловік не має певної потіхи, а тому він радить йому «радіти в Господі».

Найбільш відомим і виразним твором І. Копинського є «Послання до Яреми Вишневецького, діди́ча Лубенщини і Прилуччини, з нагоди його переходу з православної віри на латинство» [33]. Це послання вважається одним з найцінніших творів цієї доби. З огляду на суспільно-політичну обстановку, слід звернути увагу на те, що це було по суті «обличеніє», обвинувачення за відступництво, піднесене проти могутнього патрона, від якого цілком залежала доля найдорожчих Ісайї установ — задніпрянських монастирів його фундації. Він не відступив від цього акту, хоч повною мірою мусив би передбачити невдоволення Я.Вишневецького від такого виступу і прикрі наслідки від того. Проте слід зазначити, що серед українського суспільства цей виступ І.Копинського справив сильне враження [34].

Ще одне послання, яке відображає устрій монастирського та духовного життя доби — це «Конди́цяя господином братиям священникам належачая» — короткі поучення священикам, у 16 пунктах. Незважаючи на лаконічність, у них відбивається суть церковного життя в обставинах боротьби православної ієрархії з уніатською, непорядки, викликані цією боротьбою і безієрархічним станом, недбальство і невисокий моральний рівень духовенства [35].

Таким чином, можемо дійти висновку, що І.Копинський хоча й не став справжнім митрополитом, однак користувався значним авторитетом серед православного населення України за те, що залишався вірним православ'ю й принципам своєї доби.

У своїй творчості він намагався запозичити нові віяння з Європи і здійснити переворот у теорії пізнання світу. Він продовжує традиції таких відомих церковників як І. Борецький та І.Вишенський, хоча ніколи не ставав на шлях полемізування. Він, як митрополит, турбується про моральний та духовний ріст своєї пастви, намагається підтримувати високий моральний рівень духівництва. Духовно-просвітницька діяльність І.Копинського здійснила значний вплив на українське суспільство першої половини XVII ст., можемо стверджувати, що його творчість спонукала до активної діяльності багатьох представників української еліти.

У 1643 р. Ф.Кизаревич отримав такі королівські привілеї на Михайлівський Золотоверхий монастир. Своїм привілеєм король не лише затверджував Ф.Кизаревича ігуменом монастиря, але закріплював всі володіння обителі [36]. Але й він пробув у ньому не довго і у 1645 р. король Владислав IV «*pro dobrowolnym ustapeniu i resignacii Filatea Kezarewicza*» віддав монастир Йосифу Кононовичу Горбацькому [37]. На жаль, Ф.Кизаревич не залишив по собі значної літературної спадщини.

Діяльність настоятелів Михайлівського Золотоверхого монастиря І. Копинського та Ф. Кизаревича сприяла активному розвитку Михайлівської обителі. Як бачимо, вони справили значний вплив на розвиток суспільно-політичної та громадської думки в Україні.

Література

1. Болховітінов С. Вибрані праці з історії Києва. — К.: Либідь, 1995. — 488 с.; Голованський С. Києво-Златоверхо-Михайловский первоклассный монастырь и его скит Феофания. — Репр. изд. — Киев.: Кий, 1998. — 237 с.; Лебединцев П. Киево-Михайловский-Златоверхий монастырь в его прошедшем и настоящем состоянии. — Киев., 1884. — 35 с.; Краткое описание Киево-Златоверхо-Михайловского первоклассного мужского монастыря, составленное в 1835 г. — Киев, 1835. — 53 с.; Киево-Златоверхо-Михайловский монастырь. — Киев, 1889. — 187 с.
2. Грушевський М. Історія української літератури: В 6 т. — К., 1999. — Т. 6; Мыцык Ю. Украинские летописи XVII в. — Днепропетровск, 1978. — 87 с.
3. Дегтярьов М., Реутов А. Михайлівський Золотоверхий монастир. — К.: Техніка, 1997. — 237 с.

4. Мальшевский И. Киевские церковные соборы. – Киев: Тип. Корчак-Новикого, 1884. – С. 43 – 44.
5. Грушевський М. Вказ. праця. – Т. 6. – С. 237 – 238.
6. Голованський Є. Вказ. праця. – С. 115.
7. Киевские Епархиальные ведомости. – 1874. – № 2. – С. 45.
8. Макарий. История русской церкви. – М., 1995. – Т. XI. – С. 400.
9. Акты, относящиеся к истории Южной и Западной России, собранные и изданные Археографической комиссией. – СПб., 1863. – Т. V. – № 12.
10. Макарий. Вказ. праця. – Т. XI. – С. 402.
11. Киево-Златоверхо-Михайловский монастырь. – Киев, 1889. – С. 54.
12. Дегтярьов М., Реутов А. Вказ. праця. – С. 80.
13. Голубев С. Материалы для истории западнорусской православной церкви (XVI и XVII ст.) // Труды Киевской духовной академии. – 1878. – С. 404 – 407.
14. Дегтярьов М., Реутов А. Вказ. праця. – С. 81.
15. Киево-Златоверхо-Михайловский монастырь. – Киев, 1889. – С. 55.
16. Киевские Епархиальные ведомости. – 1874. – № 1. – С. 16–17; № 2. – С. 43.
17. Киево-Златоверхо-Михайловский монастырь. – С. 56.
18. АЮЗР – СПб., 1863. – Т. V. – № 12; Закревский Н. Описание Киева: [В 2-х т.]. – М.: Изд. Моск. археол. о-ва, 1868. – Т. 2. – С. 521 – 522.
19. Голубев С. Вказ. праця. – С. 564.
20. Там само. – С. 560 – 561.
21. Центральний державний архів історії України (ЦДАІУ). – Ф. 220. – Оп. 1. – Спр. 137. – Арк. 29.
22. Голубев С. Вказ. праця. – С. 567 – 570.
23. Киево-Златоверхо-Михайловский монастырь. – С. 58.
24. Голубев С. Вказ. праця. – С. 564 – 566.
25. Там само. – С. 562 – 563.
26. Там само. – С. 564 – 566.
27. Макарий. Вказ. праця. – Т. XI. – С. 505 – 506.
28. Грушевський М. Вказ. праця. – Т. 6. – С. 251.
29. Там само. – С. 263 – 265.
30. Возняк І. Історія української літератури. – Львів, 1998. – Т. 2. – С. 177 – 178.
31. Грушевський М. Вказ. праця. – Т. 6. – С. 269.
32. Там само. – С. 273 – 277.
33. АЮЗР. – Т. 4. – С. 526.
34. Грушевський М. Вказ. праця. – С. 278.
35. Там само. – С. 288.
36. ЦДАІУ. – Ф. 220. – Оп. 1. – Спр. 137. – 29.
37. Інститут рукопису ЦНБ ім. В.І. Вернадського. – Ф. 160. – Спр. 531. – Арк. 2.

Мандрик М.В.,

*канд. істор. наук, доцент кафедри суспільних дисциплін
Буковинського університету*

Український студентський рух як консолідуючий чинник в об'єднанні міжвоєнної еміграції на платформі ідеї незалежності

В статті аналізується роль українського студентського руху в консолідації національних сил в еміграції вокруг ідеї боротьби за українську незалежність.

The author of the given article analyses the role of the Ukrainian students' movement played in uniting immigrated national forces following the idea of the struggle for Ukrainian independence.

Ключові слова: український студентський рух, міжвоєнна еміграція, незалежність, еміграційні групи, національні сили, союз поступового студентства, процес пацифікації.

Міжвоєнна хвиля української політичної еміграції своє призначення вбачала у двох напрямках діяльності – культурному та політичному. Саме останній зводився до активної пропаганди та відповідного висвітлення української справи на міжнародній арені й паралельно вироблення спільних ідеологічних та організаційних засад для консолідації національних сил у боротьбі за незалежність. Організаційна та ідейна розрізненість еміграційних груп, урядів, перенесення конфронтації між ними на закордонний ґрунт були на заваді цьому. В різних країнах українські політичні кола робили спроби об'єднати еміграцію на різних рівнях, однак всі вони виявлялися невдалими і нежиттєздатними. Серед причин було перенесення до еміграції ідеологічних суперечностей, критичне ставлення молодого покоління до старшого покоління, на плечі якого лягала провина за невдачі 1917–1920 рр.

Ініціатива щодо координації та консолідації національних сил в еміграції на політичному ґрунті належить студентським організаціям. Тривалий час ця проблематика через так званий буржуазний націоналізм залишалася поза дослідним інтересом вітчизняних істориків, як і взагалі об'єктивна оцінка діяльності політичної еміграції міжвоєнної доби. Проблеми додавала донедавна засекреченість архівів еміграційних організацій. Першими торкалися згаданій проблематики сучасники – С. Ленкавський, Д. Мирон, П. Дужий, П. Мірчук, Р. Кричевський та ін., праці яких публікувалися в 50–70-х роках ХХ ст. за кордоном. Серед представників національної історіографії слід згадати дослідження Я. Дашкевича, Ф. Заставного, С. Віднянського, І. Дробота, О. Ковальчук, М. Павленка, В. Трощинського та ін.

У перші роки формування еміграційного середовища потужним об'єднуючим центром, навколо якого зосередилося організоване студентство еміграції, був Центральний союз українських студентів (ЦЕСУС – спочатку писався ЦеСУС. – *Авт.*). Рішення про його створення було прийнято на Всеукраїнському студентському з'їзді, що проходив 20 червня 1922 р. у Празі. На ньому були присутні 104 делегати від 5 тис. студентів. Регіонально представництво виглядало таким чином: Східна Галичина: 1) Крайова студентська рада (1911 осіб), об'єднує майже все студентство Сх. Галичини; 2) Союз соціалістичного студентства Східної Галичини (235 осіб); 3) Ліга католицького студентства (150 осіб). Буковину репрезентував Комітет Українського студентства Буковини (178 осіб), до якого входили товариства «Січ», «Запорожжє», «Православна академія».

Еміграція була представлена такими студентськими організаціями:

1) ЧСР – Українська академічна громада (Прага, 848 осіб; Брно, 100 осіб), «Каменярі» (Пшібрам, 52 особи), «Кружок правників» (15 осіб) та «Кружок матурантів» (61 особа) у Йозефові,

Українська академічна громада (Мельники, 50 осіб), «Господарська Академія» (44 особи) та «Курс матурантів» (20 осіб) у Подєбрадах; 2) Польщі – Союз українських студентів емігрантів Польщі (Варшава, 400 осіб), Студентська громада Першої Запорозької стрілецької дивізії (Краків, 32 особи); 3) Австрія – Академічне товариство «Січ» (Відень, 375 осіб), «Січ» (Грац, 17 осіб); «Молот» (Леобен, 11 осіб); 4) Німеччина: Берлін: «Спілка студентів-українців» (Берлін, 95 осіб); «Спілка студентів-українців» (Кіль, 6 осіб); 5) Румунія: «Зоря» (25 осіб); 6) Югославія: Українська студентська громада (Загреб, 20 осіб), Український культурно-просвітній гурток (Любляна, 25 осіб). Всього були представлені 84 організації (з них 21 безпосередньо, 63 – через п'ять крайових союзів, яких репрезентували 57 делегатів) [1, с. 210].

Крім загальних резолюцій, наголошено на чіткій тенденції студентства закріпити за собою та наступним поколінням позиції при вищих навчальних закладах Європи, а з іншого, – сприяти творенню українських інститутів та університетів, як на українських теренах, так і в еміграції. Окрема резолюція, прийнята 11 делегатами просоціалістичної орієнтації, стосувалася мети студентства – боротися за «повне соціальне, культурне та політичне визволення соборного українського народу» [1, с. 212]. Реалізація цієї мети мала відбутися у формі української незалежної соціалістичної республіки.

Найважливішою була резолюція «Студентство і голод на Великій Україні», в якій було висловлено позицію студентства щодо голоду 1921–1923 рр. та піддано критиці допомогну акцію американських та європейських організацій, що за вказівкою радянської влади надають допомогу лише населенню Поволжя, не беручи до уваги охоплення голодом українських теренів. З'їзд ухвалив рішення щодо вжиття найактивніших заходів з метою привернення уваги Європи та Америки до подій в Україні, об'єктивного висвітлення перед європейською громадськістю причин, обсягів та наслідків голодомору, пошуку коштів для надання допомоги голодуючим. Було вирішено звернутися до всіх працюючих у Поволжі допомогних організацій (Ара, квакери, методисти, Ліга націй, німецький, англійський, бельгійський, данський та шведський Червоний Хрест) з закликом поширити свою акцію і на вимираючу Україну. Висловлено подяку д-ру Ф. Нансену та його представнику в Україні В. Квіслінгу, які викрили факт вимирання південної України з голоду, не раз роблячи про це офіційні заяви перед європейськими інституціями [1, с. 213].

Тактику ЦЕСУС було окреслено в двох напрямках: а) громадянська: в еміграції студентство повинно дотримуватися чіткого нейтралітету щодо подій, які відбуваються серед місцевого громадянства, а намагатися морально підтримувати товаришів в Україні; б) студентська: студентство мало керуватися принципами толерування стосовно усіх ідеологічних напрямів і правдивого демократизму всередині поодиноких організацій і в їх взаємовідносинах. Додаткові постанови з'їзду стосувалися створення ЦЕСУС за проектом, запропонованим Організаційною комісією з'їзду. Крім того, для організації допомогних акцій створюється паралельно з ЦЕСУС окрема економічна структура – Центральна допомоги українському студентству (ЦЕДУС, спочатку абревіатура писалася ЦеДУС. – *Авт.*), що мала об'єднати як членів ЦЕСУС, так і тих, хто був поза межами цієї спілки.

Офіційно свою роботу ця спілка розпочала 5 липня 1922 р. Тимчасовою адресою ЦЕСУС (Union Nationale Des Associations des Etudiants d'Ukraine) стала Praha, Hlavniposta, Prihraska 411), куди треба було надсилати кореспонденцію та посилки, адреси організацій та реквізити у разі їх зміни. Сюди ж можна було звертатися у справах організації, дислокації, міжнародних відносин, культурно-суспільної праці, преси, інформації.

Як зазначалося у спеціальному «Комунікаті» від 1 серпня 1922 р., ЦЕСУС мав взяти участь у Всеслов'янському студентському з'їзді, запланованому на грудень 1922 р. у Празі [1, с. 214]. На культурно-суспільному терені ЦЕСУС мав займатися збором інформації про точні адреси та рівень освіти, науки у вищих навчальних закладах Європи, Азії, Африки, Америки й Австралії. Особливий інтерес становили заклади, де можна було отримати філологічну освіту, особливо

знання східних мов, етнографії, дипломатичний, журналістський та військовий фах. Неабиякого значення мав пошук стипендій для українських студентів за кордоном шляхом клопотання перед різними товариствами та інституціями. Заплановано вживати активних заходів щодо вирішення проблеми з легалізацією українського університету у Львові. ЦЕСУС взяв на себе зобов'язання випускати студентську пресу.

Зверталася увага на певні умови щодо новоприбулого студентства з України. Так, заборонялося самовільне пересування студентства без дозволу ЦЕСУС. Йшлося насамперед про студентів, що приїздили в ЧСР на запрошення приватних осіб з метою отримання вищої освіти. Вони не могли розраховувати на матеріальну допомогу і змушені були мати власні кошти або меценатів за кордоном. Це пов'язувалося з умовами, які чеська влада поставила перед ЦЕСУС – своєрідний *numerus clauses*. Тому в усіх окремих випадках переїзду з надзвичайних причин потрібно було мати дозвіл ЦЕСУС, який зносили підтримував лише з організованим студентством.

У перспективі Союз міг би об'єднати навколо себе все молоде українство, а не лише еміграцію. До нього належали студентські організації зі Львова, Варшави, Чернівців, Бухареста, Софії, Данцига, Берліна, Граца, Парижа, Любляни, Відня, Нью-Йорка. ЦЕСУС був конгломератом організацій – це понад 5 тис. студентів, які не мали спільної ідеологічної платформи і тому нерідко у спілці виникали тертя між крилом поступового студентства та прихильниками перетворення студентської молоді в еміграції на справжню опору для визволення українських земель. Ці суперечності вибухнули у справжній конфлікт на «кризовому» II з'їзді ЦЕСУС 1 липня 1924 р. поступовці заявили, що ЦЕСУС не може стати об'єднаним центром не лише усієї еміграції, але навіть студентства за кордоном. Це пояснювалося тим, що спілка перестала бути допомоговою організацією і перетворювалася на політичну, в якій прорадянські тенденції наддніпрянців всіляко приглушувалися. Опозиція називала цей з'їзд «взірцем насильства та політиканства реакційної (радикальної. – *Авт.*) частини студентства» [20].

ЦЕСУС були виставлені обвинувачення у фінансових зловживаннях, що значна частина коштів виділяється на оформлення документів, стипендії студентам із Західної України і лише 20% всіх доходів йде для краєвого студентства, «решта буде ужита на підпертя закордонних організацій (переважно Варшави і Берліна). Хоч матеріальне становище студентства в краю гірше, ніж за кордоном» [20]. Поступовці, зокрема М. Тютюник, К. Танчаківський, М. Чехович, В. Михалків прагнули повести за собою молодіжні організації по шляху аполітичності, агітуючи за створення Союзу поступового студентства. Найбільшою їхньою опорою була Спілка студентів-громадян УРСР у Чехословаччині, що «...йшла в ногу з пролетаріатом і незаможним селянством» [20]. Серед їхніх противників були Українська академічна громада (Прага), Спілка українських студентів у Німеччині, «Основа» (СУСОНД) у Данцигу. Тут були присутні молодіжні націоналістичні групи.

Внутрішнє протистояння призвело до розколу, внаслідок якого засновано Ділове об'єднання поступового студентства (ДОПС). Ось як ДОПС сформулював після відокремлення від ЦЕСУС свої завдання: його творення викликане природним устремлінням широких працюючих мас цих (західних. – *Авт.*) земель до свого соціального і національного визволення у формі приєднання західних Земель до радянської України. Це фактично було приводом до розколу – денационалізація української еміграційної молоді, щоб за кордоном створити підтримку радянському режиму в УРСР. Вже у 1924 р. представники поступовців відверто заявляли, що вони вступили до ЦЕСУС лише тому, що хотіли його розвалити – «псувати їм карти», бо він відверто знехтував відому ухвалу крайового з'їзду у налагодженні зв'язків зі студентством у радянській Україні [20]. Найбільше роздратування викликала заява про те, що студентство в еміграції має відіграти важливу роль у визвольній боротьбі. Незважаючи на всі перипетії, розкол дав змогу ЦЕСУС внутрішньо зміцнитися, сформувати навколо себе потужне націоналістичне крило молоді, що і визначало його подальшу політику до початку Другої світової війни.

Наступною хвилею спроб консолідації серед еміграції стали 1928–1930 рр. Нагальність цієї проблеми була викликана листопадними (1928) подіями у Львові та їх наслідками для українського населення Сх. Галичини, а у 1930 р. – процесом пацифікації. Слід було створити цей орган, який би об'єднав радикальне крило еміграції, по мірі вироблення ідеологічних засад нового органу та входження до цього утворення українських організацій можна було з'ясувати їхнє ставлення до визвольної боротьби.

Спроба об'єднання еміграції в ЧСР була зроблена навколо Української громади в ЧСР з осередком у Празі, засновником якої був М. Галаган [18; 12]. Вже 29–30 грудня 1930 р. у Празі відбувся з'їзд української еміграції для проведення акцій протесту проти пацифікації у Галичині, на якому вирішено заснувати Союз українських емігрантських організацій в ЧСР на чолі з М. Галаганом [19].

У цей час ЦЕСУС вживає заходів до об'єднання вже існуючих і новостворених молодіжних організацій. Вже на VIII конгресі в жовтні 1930 р. ЦЕСУС, де були присутні делегати від організацій з Варшави, Львова, Берліна, Брно, Подебрад, Праги, Парижа, Данцига знову зверталась увага Ліги Націй, Міжнародного Червоного Хреста та інших установ, урядів країн до становища українців під польською владою, про закриття і знищення шкільництва, товариств, переслідування української преси. Була поставлена вимога негайного втручання у припинення знущань над українцями та сформування спеціальної комісії для ознайомлення з ситуацією у Сх. Галичині [4].

ЦЕСУС, маючи у своєму складі організацію студентів-буковинців Українське Козацтво «Запороже» у Празі, через її членів здійснював наполегливу підготовчу роботу по консолідації націоналістичного руху на Буковині – це понад два десятки організацій та товариств – в єдиний організаційний центр. Серед провідних «запорожців» були Є. Томоруг, В. Кміта, С. Чесниківський, З. Тарнавський, А. Кейван та ін. Почесним батьком «Запорожа» був генерал М. Омелянович-Павленко. ЦЕСУС фігурував у щомісячних звітах Крайового поліцейного інспекторату Буковини як одна з найнебезпечніших організацій, що чинить нелегальний вплив на буковинських українців.

Так, вже 24 вересня 1929 р. при безпосередньому сприянні ЦЕСУС та підтримці відомого буковинського політичного діяча В. Залозецького і товариства «Запороже» у приміщенні Народного Дому в Чернівцях на Установчих зборах створено Союз українських студентських організацій Румунії (СУСОР). Серед 200 делегатів були присутніми представники від товариств «Запороже» – студент-правник Л. Романовський, «Чорноморе» – студент філологічного факультету В. Якубович, «Буковина» (Бухарест) – майбутній лікар М. Коропецький, «Громада» (Ясси) Є. Куруляк, «Жіноча Громада» – В. де Лук-Лукашевич, «Українська школа» – адвокат Л. Когут, редакція газети «Час» (Чернівці) – Ю. Сербенюк. Відкрив засідання голова Р. Томоруг, одночасно член товариства «Буковина» з Бухареста, який повідомив, що все українське студентство Румунії прагне до створення центральної організації, до якої б увійшли всі українські студентські організації під назвою СУСОР. Всі делегати засвідчили вступ їхніх організацій до СУСОР. Головою СУСОР став Л. Романович, заступником В. Якубович, секретарем В. Антонюк, касиром О. Драчинський, референтом преси Я. Петрюк, референтом зі статистики і організації – В. Костинюк, референтом економіки – К. Циганюк, виділовим – А. Живко. Було прийнято рішення про входження СУСОР до ЦЕСУС. Таким чином, СУСОР засвідчив визнання українською студентською молоддю Румунії ідеї побудови соборної Української держави. Осередком СУСОР став Народний Дім у Чернівцях, де проводилися його конгреси, збори. Членами СУСОР стали «Запороже», «Чорноморе» в Чернівцях, «Буковина» в Бухаресті та «Громада» в Ясах. Не засвідчивши свого офіційного входження до Союзу (бо не були за складом суто студентськими. – *Авт.*), «Буковинський Кобзар», «Залізник», «Українська Школа», «Руський Народний Дім», «Довбуш», «Жіноча Громада», «Мироносиці» мали своїх представників у СУСОР через О. Масікевича, М. Коропецького, В. Якубовича, Л. Романовського, В. де Лук-Лукашевич,

Р.Томоруга та ін., які були одночасно членами кількох товариств і, фактично, представляли їх у Союзі [5]. Метою СУСОР було виховання генерації студентства, яке б не було «затроєне стрілою партійної політики», готувати себе до майбутньої боротьби, покласти край суперечкам, що пронизували всю українську історію [10]. СУСОР брав на себе зобов'язання підтримувати всі студентські організації, надавати матеріальну підтримку для отримання вищої освіти. Буковинець В. Орелецький був обраний на посаду президента ЦЕСУС, яку він займав з невеликою перервою з 1925 до 1933 р. Голова товариства «Чорноморе» В. Якубович став крайовим референтом ЦЕСУС [16].

Українська молодь у Німеччині та Данцигу входила до Спілки студентів-українців у Німеччині, в якій перебували понад 30 осіб, котрі належали до п'яти молодіжних організацій. Серед них Союз українських студентських організацій у Німеччині й Данцигу (СУСОНД), «Основа», «Академічна Громада», «Дніпро». Данциг також був значним осередком української молоді, оскільки в'їзд до нього не вимагав закордонного паспорту, а також була спрощеною процедура вступу до Політехнічного інституту. 1922 рік став початком масового напливу сюди українського студентства. Першими студентами були колишні військові Армії УНР та УГА, які мали певні привілеї при вступі, а також часткове або повне звільнення від оплати за навчання. З часом розвинулася система матеріальної допомоги, надання стипендій з фонду Гумбольта у Берліні. Переважна більшість студентів у Данцигу походила з Галичини і лише одиниці – з Волині, Полісся, Підляшшя.

Уже у 1922 р. з'являється перша студентська організація Союз українських студентів «Основа» при Високій Технічній Школі Вільного міста Данцига, який очолив Ю. Яремкевич. До «Основи» ввійшли понад 130 осіб. Період її активної діяльності закінчився в 1923 р., коли у цьому місті відбувся II з'їзд ЦЕСУС і стався розкол українського студентства в еміграції на так зване поступове та радикальне, політично активне крило. «Основа» також розкололася на дві групи – націоналістичну та радянофільську. Ідеологічне протистояння призвело до виходу потужної частини молоді та заснування окремої організації на зразок німецьких чи українських корпорацій. Крім «Основи», тут почали діяти «Залізна Острога» – клуб колишніх старшин українських армій. Чіткими репрезентантами ідеї націоналізму в Данцигу стали молодіжні корпорації «Зарево» та «Галич». Отже, у цих трьох організаціях згуртувалася найбільша частина української молоді у Данцигу.

Провід Української військової організації (УВО) дуже добре розумів ключову позицію Данцигу і перетворив його на свій важливий оперативний пункт для зв'язку з українськими землями. Через контакти з політичними колами Німеччини УВО зробила все можливе, щоб тодішній голова відділу УВО в Данцигу сотник К. Кізюк був представлений як довірена особа до членів Сенату м. Данциг. К. Кізюк мав вплив у ректораті інституту та в Союзі німецького студентства. По закінченні ним навчання та виїзді з Данцигу всі ті функції та контакти перебрав А. Федина – згодом керівник відділу ОУН у Данцигу. Так, вже у 1928 р. існував осередок, до якого належали О. Згорлякевич, Я. Мохнацький, Р. Мацюрак, В. Думін, Є. Вертипорох, Б. Милинович, Р. Воробкевич, Ю. Лашкевич та ін. [9, с. 298].

Проте в СУСОНД – спілці організацій, яка мала би представляти українське студентство Німеччини та Данцигу, сконсолідувавши його навколо національної ідеї, було далеко до ідеологічної єдності. Радянофільська «Академічна Громада» припинила своє існування в 1926 р. Студентський гурток у Шарлоттенбурзі та Гурток універсантів мали по 5–10 осіб і тому майже не мали жодного впливу. СУСОНД тяжів більше до націоналістичних молодіжних організацій, але був і кількісно, і організаційно слабкий. Розуміючи складність пропаганди націоналізму за таких умов, у Німеччині з наближенням конгресу 1929 р. постала нагальна проблема об'єднання в одній організації розпоршених сил націоналістів, що перебували тут. Члени Легії українських націоналістів (ЛУН) у 1927 р. створили свою секцію у Берліні. Однак поза нею залишилося багато членів інших націоналістичних організацій, тому секція ЛУН об'єднала існуючі націоналістичні

організації в Союз українських націоналістів (СУН) у Німеччині як перехідну ланку до ОУН. 25 червня відбулися установчі збори СУН, на яких вирішили проводити націоналістичну пропаганду серед українців на терені Німеччини та готуватися до конгресу. До складу управи ввійшли: С. Чучман – голова (у 1928 р. головою був Є. Коновалець), С. Тимчук – заступник голови і скарбник, П. Кожевників – секретар, М. Селешко [15]. Як згадував у своїх спогадах Є. Мацях, у Німеччині до початку 1930 р. так і не було засновано жодної великої націоналістичної організації.

У Бельгії найпотужнішим був Національний союз українських студентів (НАСУС), який входив до складу ЦЕСУС та контактував з націоналістичними організаціями в інших країнах. У ньому було об'єднане українське студентство з Льежа, Брюсселя, Антверпена, Ганду, Жанблю, Вірену. Головна управа НАСУС знаходилася в м. Льеж, головував у Союзі К. Мулькевич, секретарем був Б. Мохнацький [17].

Влітку 1930 р. питання про створення Всеукраїнського еміграційного об'єднання було поставлено радикально. Роль об'єднувачого центру була відведена ЦЕСУС, до якого могли ввійти спілки: Союз українських студентських організацій у Польщі (СУСОП), Союз українських студентських організацій у Румунії (СУСОР), Національний союз українських студентів у Бельгії (НАСУС), Спілка студентів-українців у Німеччині та Союз українських студентських організацій у Німеччині й Данцигу (СУСОНД). У перспективі ЦЕСУС міг би перетворитися на всееміграційний центр. Саме на цьому ґрунті виникли непорозуміння на липневій нараді представників студентських організацій – П. Макаренко та М. Галаган були проти, бо це означало, що Союз українських еміграційних організацій (СУЕО) в ЧСР, у якому вони мали відчутний вплив, міг втратити роль керівного органу еміграції у ЧСР. На нараді виступав від ОУН О. Бойдуник, доповідь якого ще раз підтвердила побоювання опозиції, що перехід важелів управління еміграцією до ЦЕСУС веде до розколу еміграцію, оскільки в ньому все відчутнішу роль відігравало радикальне націоналістичне крило [13;14]. Як бачимо з викладеного, справа об'єднання знову зазнала фіаско. Однак, вже йшлося не про формальну спілку, а про ідеологічну кристалізацію студентського руху, що протягом 30-х років ХХ ст. виразно став на позицію боротьби за українську незалежність, ставши основою та опорою ОУН.

Література

1. Всеукраїнський студентський з'їзд у Празі // Промінь. – 1922. – № 7-8 (липень–серпень). – С. 208–215.
2. Державний архів Чернівецької області (далі – ДАЧО). – Ф. 38. – Оп. 1. – Спр. 6006. – Арк. 27–30.
3. ДАЧО.–Ф. 13. – Оп. 2. – Спр. 11.
4. Там само.– Оп. 2. – Спр. 12. – Арк. 149–150; Спр. 11.– Арк. 70–72.
5. ДАЧО.–Ф. 38. – Оп. 1. – Спр. 6006.
6. Там само.–Ф. 38. – Оп. 2. – Спр. 600.
7. ДАЧО.–Ф. 119. – Оп. 1. – Спр. 213.
8. З діяльності організацій // Розбудова Нації (Прага). – 1928. – Ч. 7–8, лип. – серп. – С. 300, 348.
9. Офіційна частина. Провід Українських Націоналістів. Звідомлення // Розбудова Нації (Прага). – 1928. – Ч. 7-8, лип.-серп. – С. 298.
10. Союз українських студентських організацій в Румунії «Сусор» // Календар «Порада і Розвага»: ілюстрований календар на рік 1930. – Чернівці, 1929. – С. 70-71.
11. Українці поза межами // Рада. – 1934. – Ч. 13, 13 трав. – С. 3.
12. Центральний державний архів вищих органів влади та управління України (далі – ЦДАВОУ). Ф. 4025. – Оп. 1. – Спр. 2. – Арк. 1, 6.
13. ЦДАВОУ.– Ф. 4025. – Оп. 1. – Спр 3.
14. Там само. – Спр. 4. – Арк. 2.
15. ЦДАВОУ.– Ф. 4331. – Оп. 1. – Спр. 2. – Арк. 14.
16. ЦДАВОУ.– Ф. 4363. – Оп. 1. – Спр. 9. – Арк. 523.
17. Там само.–Спр. 19. – Арк. 1.
18. ЦДАВОУ. – Ф. 4433. – Оп. 2. – Спр. 246. – Арк. 1.
19. ЦДАВОУ.–Ф. 4465. – Оп. 1. – Спр. 324. – Арк. 26–28.
20. ЦДАВОУ.–Спр. 1084. – Арк. 5 зв.; Арк. 2; Арк. 8 звор. 9.

Новікова Л.В.,

*аспірантка кафедри нової та новітньої історії України
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.*

Взаємодія українського уряду з командуванням австро-німецьких окупаційних військ у квітні–грудні 1918 р.

В статті розглядаються малоисследованные аспекти взаємодій австро-німецького командування з правительством П. Скоропадського.

The present article deals with some poorly studied aspects of cooperation between Austrian-German headquarters and the P.Skoropadsky government.

Ключові слова: П. Скоропадський, австро-німецька окупація, німецькі власті.

Австро-німецька окупація України у 1918 р. – один з найскладніших етапів українсько-німецьких відносин ХХ ст., який характеризується найінтенсивнішими стосунками, сповненими суперечностей та неоднозначності. Саме цей період був періодом становлення самостійних економічних, дипломатичних, культурних відносин і саме у цей період політика Німеччини була визначальною щодо майбутньої української державності.

Правовою основою українсько-німецьких економічних зв'язків був Економічний договір від 23 квітня 1918 р. та Господарча угода від 10 вересня цього самого року, за якою австро-німецькі війська дістали право вивезти з України 75 млн. пудів хліба, 13 млн. пудів м'яса, 9 млн. пудів цукру тощо [1].

Це були перші економічні угоди у новітній державницькій історії України. Аналіз цих документів та статистичних даних про урожай в Україні спростовує усталене твердження про грабіжницький характер цих угод. Економічні відносини з Німеччиною стимулювали створення та розвиток зовнішньоекономічних відомств, сприяли становленню самостійної економічної діяльності.

Німці вважали, що отримати необхідну кількість хліба вони зможуть від великих землевласників. Тому разом з австрійцями пропонували Скоропадському поновити права на приватну власність. Передбачалось також виплата викупу за землю не безпосередньо колишнім власникам, а державі, яка б у свою чергу розплатилася з останніми довготривалими облигаціями. Таким чином, вся сукупність грошей, отриманих від селян, на певний час переходила у розпорядження держави [2].

Отримані від продажу землі селянам кошти мали б також використовуватися з метою «...покращення сільськогосподарського та культурного добробуту країни (меліорація, розбудова шляхів сполучення, народні школи, лікарні)», також для виплати заробітної плати державним службовцям [3]. Фахівці центральних держав були впевнені, що викупна операція не стане непосильним тягарем для селянства, оскільки, за їхніми оцінками, селяни на той час накопичили та зберігали «в шухлядах» дуже значні суми – від 2 до 4 млрд. крб. [4]

Підтримка німецькою військовою адміністрацією поміщиків налаштувала проти неї безземельне селянство, що виявилось в численних селянських повстаннях. Тим більше, залишаючись наодинці з селянською масою, німецько-австрійські загони нерідко допускали зловживання. Вони проявлялися в необґрунтованому накладанні стягнень за непокору українській владі чи окупаційному режимові; у злісному небажанні узгоджувати свої дії з місцевою адміністрацією; у безпідставних реквізиціях продуктів споживання; у насадженні практики застосування до підозрюваних смертної кари без проведення попереднього слідства тощо.

Стурбованістю за долю української державності позначені рядки із повідомлення отамана м. Одеси до Ради Міністрів Української держави: «Ми переживаємо не мирну окупацію, коли хоч для видимості поважаються основні закони країни, коли рахуються з її місцевою владою, ні....справжнє завоювання, а не наслідок дружньої угоди. Розкрадається майно держави, без будь-яких підстав, шляхом нахабного завоювання паралізується влада» [5]. З усіх міст йшли повідомлення про вияви масового невдоволення окупаційним режимом, який у свідомості громадянина Української держави персоніфікувався в свідомості гетьмана Скоропадського. Навіть міністр внутрішніх справ змушений був визнати, що у гетьманові населення готове бачити німецького агента [6].

Разом з тим уявлення про те, що реквізиції охопили усі села без винятку, є хибним. 8 вересня 1918 р. київський губернський староста запропонував повітовим старостам надати відомості про реквізиції німецьких військ. 12 вересня 1918 р. тарашанський староста повідомив, що «...ніяких жалоб від селян за реквізоване у них майно гетьманською та австрійською владою до мене не поступало»; 20 жовтня надіслав відповідь радомишльський староста: «[...] в Чорнобильському районі під час обеззброювання населення та встановлення порядку випадків безоплатної реквізиції майна у останнього німецькими та австрійськими військами не було» [7].

М. Могилянський разом з тим також відзначав: «Все залежало, звісно, від особового командного складу. Мені довелося особисто спостерігати німців, які були на постах у селі Канівського повіту Київської губернії, які не викликали роздратування у населення і не залишили по собі поганих спогадів. За ті харчі, які вони брали у населення, вони правильно платили і [...] населення не ображали» [8].

Окремим завданням військ центральних держав була також охорона посівів. Звернення С. Коморного до населення Півдня України від 19 травня 1918 р. сповіщало про те, що «...будь-яке навмисне знищення посівів та лісів... буде переслідуватись найсуворішим чином і винні у цьому будуть осуджені військово-польовим судом», а також попереджало, що австро-угорські війська отримали «...распорядження проти осіб, які роблять спроби знищувати хліби і ліси, використовувати зброю без попередження і затриманих відправляти до Німеччини як військовополонених» [9]. Те ж саме дозволялось робити і німецьким військам.

З метою отримання гарантій збору врожаю німецькі власті видавали накази про суворі покарання (грошові, штрафи, каторга, навіть смертна кара) за псування і знищення врожаю.

Під тиском німців гетьман видав «Закон про заходи боротьби з розрухою в сільському господарстві» (8 липня 1918 р.). Законом селяни зобов'язувались працювати на поміщицьких землях. Але побоюючись нових селянських виступів, німецьке командування наполягало на задоволенні потреб селянства.

Так, виданий за згодою з українською владою наказ командира німецької дивізії, дислокованої у районі Яготина, встановлював граничні норми оплати за збирання врожаю (залежно від статі і віку працівника від 3 до 6 крб. на день при 10-годинному робочому дні, без харчування); передбачав покарання (у вигляді тюремного ув'язнення терміном до одного року або штрафу у розмірі до 20 тис. марок або того й іншого одночасно) за пропозицію або факт сплати робітнику суми винагороди, яка перевищує ці норми. Ухилення селян від виконання цього розпорядження загрожувало їм застосуванням примусових заходів («з боку військової влади»), при цьому оплата знижувалася вдвічі [10].

Але примус не завжди був потрібний. За даними начальника Державної варті Київського повіту 18 та 20 червня селяни Кагарлицької волості на сході прийняли постанову, за якою «засіяні ними плантації будуть оброблені без примусу»; адміністрація Кагарлицького цукрового заводу, про плантації якого йдеться, зі свого боку зобов'язалась виплатити авансом до 50 крб. за обробку однієї десятини посівів [11].

За короткий час Австрія та Німеччина створили на території Української держави розгалужену мережу своїх дипломатичних представництв, проте дипломатичний корпус був

сформований не досить вдало. Дипломати були слухняними виконавцями волі військових представників. При вирішенні Україною питань міжнародного характеру, Німеччина дуже часто займала двоїсту позицію. Також неодноразово піддавались критиці і діяльність українських дипломатичних представників у Німеччині.

При впровадженні військово-дипломатичних агентів на містах український уряд наштотувхнувся на дискримінаційне ставлення до України держав австро-німецького блоку. Уряди Австрії та Німеччини відмовили у приїзді українським військовим дипломатам, посилаючись на те, що при штабі «Обер-Ост» (м. Ковно) та штабі австрійської Східної армії генерала Крауса в Одесі вже працюють представники від українських Збройних сил генерал-хорунжий Левицький та Семенов.

Поряд із цим налагоджувалися і культурні зв'язки: у Німеччині та Україні було засновано культурні товариства, німецька преса поширювала інформацію про Україну, в Києві планувалося відкриття виставки за участю німецьких експонатів.

Політика німецького окупаційного командування в Україні була сповнена суперечностей і помилок. Налаштувавши проти себе майже всі верстви українського населення, насамперед селян, загальмувавши процес створення боєздатної української армії, німецьке військово командування вимушене було тримати на Східному фронті величезну армію, щоб підтримувати відносний спокій в Україні та організувати з її території експорт товарів. У той самий час на Західному фронті велися активні бойові дії, у ході яких Німеччина зазнавала поразки. Ця політика призвела до ослаблення Німеччини та деморалізації армії, гальмувала державотворчий процес в Україні. Дії військових засуджувались значною частиною німецької громадськості та негативно оцінювались окремими партіями німецького рейхстагу.

Німецьке військово командування суттєво впливало на формування української армії. З метою якомога довше протриматись в Україні, щоб отримати продовольство для власних військ та батьківщини, німці всіляко затягували цей процес. Адже, створивши власну боєздатну армію, Україна не потребувала б сторонньої військової допомоги. Німецьке командування захоплювало військово майно, необхідне для забезпечення українських військових частин, казарми, необхідні для розміщення особового складу військових. Незважаючи на неприхильне ставлення німецького командування до створення української армії, П.Скоропадський та українські військові досягли вагомих результатів у цій справі. Вони розробили концепцію військового будівництва, розпочали формування армійських корпусів, авіаційних частин, повернули частину флоту.

Складовою частиною українських збройних сил була військова авіація. Від Військового міністерства уряду Центральної Ради у «спадок» українській армії залишилось 16 авіазагонів [12]. Але і тут продовжувалось захоплення німецькими солдатами майна, яке знаходилося в авіаційних парках та на військових складах.

Проблема захоплення німцями військового майна, яке знаходилося на території Української держави, потребувала негайного вирішення. Питання «воєнної здобичі» обговорювалося на нараді українських урядовців, яка відбулася 12 травня 1918 р.

Німці привласнювали також майно дивізій, які формувалися. 16 травня цього ж року. Військово міністерство повідомляло Міністерство закордонних справ Української держави, що німецька комендатура не видавала зі складів необхідні речі, які потрібні для формування 11-ї пішої української дивізії (місце розташування—Рівне) [13].

Для потреб української армії потрібна була також велика кількість коней. У своєму рапорті від 18 травня 1918 р. до начальника Генерального штабу отаман Головного управління ремонту військ Української держави повідомляв, що німці та окремі організації скуповують по всій Україні коней. Так, у Білій Церкві під керівництвом полковника Дімітрієва скуповувалися коні, які партіями по (700 коней) відправлялися за кордон. Губерніальний комендант Херсонщини повідомляв, що 416 німецький полк відбирав у населення найкращих коней без дозволу

українських властей [14]. Масове вивезення коней без дозволу українських властей мало місце і у подальшому.

Чимало проблем виникло і через казарми, які були необхідні для розміщення особового складу українських частин. Більшість казарм були зайняті німецькими військами, які не хотіли їх звільняти.

Наприкінці літа 1918 р. німецьке командування і Павло Скоропадський намагалися повернути на свій бік ті верстви населення, які були невдоволені соціальною політикою і які могли виступити проти них. 10 серпня 1918 р. гетьман подав на розгляд Ради Міністрів проект Закону про відновлення українського козацтва з «...метою відродження велично-гарного минулого України і допомоги відродженню Батьківщини і забезпечення її державності» [15]. Таким чином, під впливом внутрішньополітичних обставин гетьман прагне відновити Вільне козацтво з метою уникнення нових конфліктів з селянством. Дії П. Скоропадського знайшли підтримку німецького командування, яке було зацікавлене у стабілізації ситуації в Україні.

Павло Скоропадський намагався зміцнити збройні сили Української держави за рахунок відновлення тих частин, які були розбросені напередодні перевороту. 23 серпня 1918 р. гетьман видав наказ про формування «Окремого загону січових стрільців». Німецьке командування дало свою згоду, але організація загону мала відбуватися не в Києві, а у Білій Церкві [16]. Таким чином, німецьке командування вирішило, що військові частини, які нещодавно виступали проти них, краще формувати подалі від Києва.

З допомогою німецького командування було досягнуто згоди Австро-Угорщини про передачу під українське керівництво дивізії «сірожупанників», яка була сформована з українських полонених в Австро-Угорщині. 26 серпня 1918 р. у Володимирі-Волинському відбулася церемонія передачі дивізії генералу Сокирі-Яхонтову. Наступного дня дивізія присягнула на вірність Українській державі. Німецьке командування допомогло у забезпеченні дивізії зброєю та спорядженням. Дивізія була розташована поблизу Стародуба й Конотопа на Чернігівщині [17].

До 11 листопада 1918 р. німці все ж таки повернули Україні усі захоплені ними кораблі. У складі військово-морського флоту Української держави опинилося 6 лінкорів, 2 крейсери, 14 есмінців, 2 лінкори та десятки дрібних і навчальних кораблів – всього майже 70 % флоту [18]. За іншою інформацією, український флот нараховував: 7 лінкорів, 3 крейсери, 17 міноносців та 22 підводних човни й інші дрібні кораблі [19].

Таким чином, німецька військова адміністрація була важливим чинником внутрішньополітичного життя України у 1918 р., включаючи і військове будівництво. Прагнучи отримати економічні вигоди з України, німці намагалися якомога довше зберегти свою військову присутність. Тому німецьке військове командування не було зацікавлене у створенні боєздатної української армії, оскільки це загрожувало б їх перебуванню в Україні.

Період історії України доби Гетьманату, напевно, не має собі рівних за кількістю та масштабами загроз існуванню держави. Про це, зокрема, стверджує і аналіз оперативної обстановки, в якій діяли спеціальні служби Гетьманату: наявність на території України австро-німецьких окупаційних військ, нелегальна діяльність спеціальних служб австро-німецького блоку та країн Антанти; розвідувально-підривна робота радянських спецслужб на території України з метою підготовки збройного вторгнення та повалення існуючого ладу; антидержавна діяльність підпільних організацій, що орієнтувалися на радянську Росію та російський «білий рух»; масові селянські й робітничі антигетьманські виступи; наявність впливової партійно-політичної опозиції, що ставала на шлях антиурядової діяльності та контактувала із зовнішніми противниками Гетьманату; діяльність організованих злочинних угруповань, розклад певної частини державного апарату.

Слід зазначити, що окрім суто об'єктивних чинників, які негативно впливали на оперативну ситуацію, роботу органів безпеки Гетьманату ускладнювали серйозні прорахунки у внутрішній (особливо економічній) політиці П. Скоропадського, залежність його адміністрації від свавілля

австро-німецьких окупаційних режимів. Усе це полегшувало підривну діяльність зовнішніх ворожих сил та місцевої політичної опозиції, оскільки давало змогу використовувати невдоволення значної частини населення політичними заходами Гетьмана.

Робітничому руху Гетьманат намагався протиставити репресивне законодавство та арешти, поновивши 19 липня 1918 р. царський закон 1905 р. про покарання за участь у страйках [20]. Він підтримав і каральні заходи окупаційної влади (22 липня командувач австро-угорської Східної армії віддав наказ про притягнення страйкарів до військового суду). Не дивно, що саме індустріальні регіони України стали базою для підривної діяльності комуністичних підпільних груп і організацій, адже тут склалися найсприятливіші умови для антидержавних акцій емісарів радянської Росії.

Історичні уроки досить повчальні. Вони вказують на те, що коли на угоду політиці обмежуються можливості для високопрофесійного вирішення проблем, потенціал безпеки держави знижується, діяльність її охоронних органів втрачає свою ефективність.

Цілком природно, що великі можливості для таємної роботи в Україні мали спеціальні служби країн австро-німецького блоку, адже військова окупаційна влада цих держав повністю контролювала територію країни. Необхідно зауважити, що гетьманські органи безпеки докладали зусиль для налагодження взаємодії зі спецслужбами австро-німецького військового контингенту, а саме: німецькою контррозвідкою під проводом майора Гассе та освідомчим бюро при штабі австрійських військ в Одесі на чолі з капітаном Лютером [21]. З цими підрозділами контактував Особливий відділ Особистого штабу Гетьмана (наприклад, у боротьбі зі страйковим рухом). З боку Державної варти таке співробітництво було покладено на її 2-й відділ.

Однак навряд чи таке співробітництво можна було вважати за рівноправне, оскільки, контролюючи спецслужби Української держави, окупаційна влада не бажала брати на себе відповідних зобов'язань щодо української сторони. Більше того, виходячи із власних політичних міркувань, вона навмисне втручалася у поточну роботу гетьманських органів безпеки. Наприклад, це мало місце при проведенні операції проти антигетьманського заклоту на чолі з В.Винниченком та іншими майбутніми членами Директорії. Після ряду арештів та обшуків у розпорядженні Державної варти опинилися документи, які засвідчують підготовку широкого повстання проти П.Скоропадського й тісний контакт заклотників з головою радянської «мирної» делегації Х.Раковським. Виявилось, що німецькі спецслужби були проінформовані про підготовку перевороту, однак не повідомили про це українську владу. Після проведення згаданої операції радник німецького посольства Тіль в ультимативній формі вимагав звільнення заарештованих, повернення вилучених документів та відставки глави МВС України І.Кістяківського, за ініціативою якого і було проведено цю акцію. Внаслідок цього виникла міністерська криза.

Якщо в австрійській зоні окупації українські спецслужби могли діяти більш-менш вільно, то у німецькій зоні військова окупаційна адміністрація чинила їм всілякі перепони. 11 жовтня 1918 р. Кабінет міністрів був навіть змушений звернутися з телеграмою протесту щодо цих деструктивних дій окупаційної влади, однак демарш жодних наслідків не мав.

Дипломатичні резидентури Австрії та Німеччини регулярно надсилали змістовні доповіді про економічне й суспільно-політичне становище в Україні. Крім досить чисельних за штатом дипломатичних представництв, держави австро-німецького блоку запровадили в Україні мережу консульських установ: німецькі діяли у Києві, Одесі, Харкові, Миколаєві, австрійські – у Києві та Одесі. При цьому слід зауважити, що, наприклад, австрійські консульства вказівку підключитися до шпигунської діяльності отримали ще у 1882 р.

Посол України у Відні В.Липинський повідомляв своїми каналами про наявність у Києві великої австро-угорської шпигунської групи, до якої входили австрійські піддані й громадяни України. Однак навряд чи спеціальні органи Гетьманату в змозі були адекватно зреагувати на цю інформацію — гетьманська адміністрація не бажала загострювати відносини з Четверним блоком, оскільки, за висловом міністра закордонних справ України Д.Дорошенка, ці стосунки були

«...основним питанням не тільки нашої закордонної політики, а й питанням нашого існування як держави» [22].

Після листопадової революції у Німеччині та розпаду Австро-Угорської імперії у жовтні 1918 р. Гетьманат втратив військову підтримку цих держав. Власні збройні сили та спеціальні служби режиму П. Скоропадського ще не встигли зміцнитися настільки, аби надійно захистити владу. До того ж загальна нестабільність у країні, непопулярне рішення Гетьмана про федерацію з майбутньою не більшовицькою Росією призводили до розкладу особового складу самих силових структур, недбалого ставлення до службових обов'язків, небажання служити Гетьману. 14 грудня 1918 р. П.Скоропадський зрікся влади. Державний скарб (3 млн. крб.), як і владу, він передав урядові, а сам виїхав за кордон. До Києва урочисто вступили війська Директорії.

Дуже влучно про цю ситуацію сказав історик І.Нагаєвський: «Затяжна опозиція до гетьманського режиму та розпочаток громадянської війни напередодні неминучої війни України на чотири fronti не свідчать про великий державно-політичний розум українських політичних груп і фракцій, що жили і діяли під кінець 1918 року. Вони поставили свої партійні програми вище добра нації та її держави. Це сталося в дуже рідкісній історичній хвилині, коли Галичина і Буковина, а частково й Закарпаття, по розвалі Австро-Угорської монархії проголосили свою самостійність і з перших тижнів свого державного життя поклалися на поміч своїх наддніпрянських братів, але повалення гетьманського режиму, громадянська війна і похід більшовиків ці надії перекреслили» [23].

Література

1. Гражданская война на Украине 1918-1920 гг.: Сб. док. и мат. – В 3 т., 4-х кн. –К., 1967. – Т.1, кн.1.– С. 335–336.
2. Borowsky P. Deutsche Ukrainepolitik 1918 (unter besonderer Berücksichtigung der Wirtschaftsfragen).— Lübeck-Hamburg: Mathiesen Verlag, 1970. – S.99.
3. Освободительная война украинского народа против немецких оккупантов. — Киев: Партиздат ЦК КП(б)У, 1937. – С.272.
4. Ereignisse in der Ukraine 1914-1922, deren Bedeutung und historische Hintergruende. Hg. v. Theophil Hornykiewicz. – Philadelphia: Ferdinand Berger & Soehne OHG, 1966. — Bd 1. — S.371.
5. Центральний Державний Архів Вищих Органів України (далі – ЦДАВО України). – Ф. 1216. – Оп. 2 – Спр. 5. – Арк. 17.
6. ЦДАВО України. – Ф.1216. – Оп. 2. – Спр. 5. – Арк. 27.
7. ЦДАВО України. — Ф.3598. – Оп. 1. – Спр. 1. – Арк. 2–4.
8. Могилянський Н.М. Трагедия Украины // Архив русской революции. – М.: Терра, 1991. – Т. 11. – С. 97.
9. ЦДАВО України. – Ф.2311. – Оп. 1. – Спр. 1. — Арк. 105.
10. Документи о разгроме германских оккупантов на Украине в 1918 г. — М.: Госполитиздат, 1942. — С. 113–114.
11. Державний Архів Київської області. – Оп.1. – Спр.16. – Арк.1.
12. Шанковський Л. Нарис історії українського воєнного летунства (1917–1920) // Військово-історичний альманах. – 2002. – №2 (5). – С. 29.
13. ЦДАВО України. – Ф. 3766. – Оп. 1. – Спр. 101. – Арк. 1.
14. ЦДАВО України. – Ф. 1077. – Оп. 1. – Спр. 35. – Арк. 117, 123.
15. Пташинський П. Організація збройних сил української і російської контрреволюції та бюджет гетьманщини (1918) // Архів радянської України. – Харків, 1932. – №4-5. – С. 328.
16. Історія січових стрільців. Воєнно-історичний нарис. – К.: Україна, 1992. – С. 106.
17. Дорошенко Д. Історія України 1917-1923 рр. – Т. 2: Українська Гетьманська держава 1918 р. – К.: Темпора, 2002. – С. 246–247.
18. Дмитрієнко М., Табачник Д. 29.IV.1918 – День народження Українського військово-морського флоту // Розбудова держави. – 1994. – №4. – С.41.
19. Колянчук О., Литвин М., Науменко К. Генералітет українських визвольних змагань. Біографи генералів та адміралів українських військових формацій першої половини ХХ століття. – Львів: Інститут українознавства імені І. Крип'якевича НАН України, 1995. – С. 168.
20. Державний вісник. – 1918 рік – 19 лип.
21. Дорошенко Д. Вказ. праця. – С. 266.
22. Нагаєвський І. Історія української держави двадцятого століття. — К., 1993. – С.171.

Пішкун Н.В.,

*аспірантка кафедри Давньої та Нової історії України
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Історіографія суспільно-політичних поглядів С.В. Петлюри

В статье рассматривается историография общественно-политических взглядов Симона Петлюры. Анализируется украинская диаспорная, советская и современная отечественная историография.

Analysing the Ukrainian Diaspora, Soviet and modern national historiography works, the given article focuses on the historiography of S. Petlura's public and political points of view.

Ключові слова: суспільно-політичні погляди Симона Васильовича Петлюри, історіографія суспільно-політичних поглядів С. В. Петлюри, радянська історіографія, сучасна українська історіографія, українська еміграційна історіографія.

Симон Васильович Петлюра протягом свого життя був у вирі національно-визвольного руху. Він – один з головних натхненників і провідників Української революції, ідеолог і будівничий української державності 1917–1920 рр. Його діяльність наклала сильний відбиток на перебіг і характер національно-визвольних змагань. Важливим є всебічне вивчення ідеології діяча, що стояв біля колиски українського державотворення в роки визвольних змагань.

Історіографія суспільно-політичних поглядів С.В. Петлюри охоплює значний проміжок часу, починаючи з 20-х років ХХ ст. і закінчуючи новітніми науковими розробками і оцінками сучасних дослідників. Публікації, в яких тією чи іншою мірою висвітлювались і оцінювались суспільно-політичні погляди С. Петлюри, мали місце як в Україні, так і за її межами. Однак наукова розробка проблеми була нерівномірною у різні історичні періоди, за різних соціально-політичних умов і недостатньо інтенсивною. Досліджень, присвячених безпосередньо суспільно-політичним поглядам С. Петлюри, вкрай мало. Найчастіше його погляди згадуються численними авторами у контексті висвітлення діяльності С. Петлюри, оцінки якої часто були полярними.

З 20-х років виникли два протилежних історіографічні напрями: державницький український та радянський [1, с. 15].

Перший напрям представлений, головним чином, творами діячів української еміграції. Він не був однорідним, можна виділити кілька течій: УНР-івська, гетьманська, самостійницька та ін. Автори самі були, переважно, учасниками національно-визвольних змагань, тому характеристика ідейних переконань С. Петлюри обумовлювалась приналежністю автора до того чи іншого політичного крила української еміграції. Зокрема, для представників протилежних до УНР-івської політичної течії (Б. Ковалюк, О. Левицького, М. Лозинського, О. Назарука, С. Томашівського та ін.) [2], характерний негативізм у висвітленні політичних поглядів С. Петлюри. Показовою у цьому контексті є праця С. Томашівського «Під колесами історії», що побачила світ у 1922 р., де автор різко критикує політичну позицію С. Петлюри, стверджує, що головними мотивами його державницької діяльності були великі амбіції [3, с. 41]. Продовжують традицію негативної оцінки його поглядів і деякі представники сучасної української діаспори. Зокрема, Ю. Цегельського у праці «Зага роду Цегельських і розповідь про Камінку Струмилову», засуджуючи в цілому діяльність С. Петлюри, приписує його світоглядним позиціям такі невластиві явища як комунізм, пацифізм [4, с. 288].

Для представників УНР-івського напрямку української історіографії характерна ідеалізація поглядів С. Петлюри. У дослідженнях М. Славінського, П. Феденка, В. Проходи, В. Короліва-Старого, А. Яковліва, О. Лотоцького, В. Пропоковича та інших С. В. Петлюра постає як беззаперечний національно-державний діяч, символ української державності [5]. Так, Ісак Мазепа стверджує, що «...Петлюра своїм ентузіазмом, енергією і глибокою вірою в українську справу

більше, як хто інший допоміг відродити століттями приспане національне чуття і дух боротьби за власну державність у нашій народі», ставлячи його вище за В. Винниченка і М. Грушевського. Аналізуючи політичну позицію С. Петлюри під час перебування його на чолі Директорії, І. Мазепа доходить висновку, що «...українська боротьба під проводом Петлюри проводилась виразно і непохитно під прапором незалежної Української держави» [6, с. 432]. «Військовим національно-політичним ідеологом» називає С. Петлюру В. Прохода, вказуючи на те, що він з'єднав свій соціалістичний світогляд з потребою збройної боротьби за своє право, незважаючи на те, що початок її був лояльний до провідників російської революції» [7, с. 110]. Заперечує звинувачення Петлюри у антисемітизмі його колишній старший ад'ютант О. Доценко: «Тим більше диким виглядає перекладання відповідальності за антижидівські ексцеси українських мас на Головного Отамана С. Петлюру: Чи міг він відповідати за правильні і неправильні рефлекси українського населення?» [8, с. 136].

Незважаючи на певну ідеалізацію, наукові доробки зазначених вище авторів дають багатий матеріал для дослідження ідейних засад С.В. Петлюри, оскільки значна частина їх написана людьми, які особисто були з ним знайомі.

Виняток із загальної тенденції позитивного висвітлення суспільно-політичних поглядів Петлюри його соратниками становлять мемуари Ю. Тютюнника. У них переважають негативні оцінки як діяльності С. Петлюри, так і його суспільно-політичних переконань, мотивів його вчинків. Особливій критиці піддає Ю. Тютюнник укладення Петлюрою договору з Польщею: «Національні герої» типу Петлюри та Лівіцького торгували землями Української нації, душами мільйонів українських робітників і селян» [9, с. 14]. Автор доводить, що головним мотивом, яким керувався Петлюра під час перебування його на посаді Головного Отамана та Голови Директорії УНР, було бажання необмеженої влади: «У нього є своя власна оригінальна ідея: український народ, а на чолі того народу Петлюра — визволитель. Не хотілося йому поділяти лаври, як не уявляв він собі й України без Петлюри» [9, с. 53]. Та слід зауважити, що спогади були написані вже після арешту автора у 1923 р., тому носять характер соціального замовлення радянської влади [1, с. 28].

Окремо слід виділити праці В. Винниченка, висновки яких мали великий вплив на радянську і зарубіжну історіографію. Нищівна критика характерна як для зображення діяльності С. Петлюри загалом, так і його суспільно-політичних поглядів зокрема. На думку В. Винниченка, С. Петлюра «...був яскравим, виразним втіленням обивательського, міщанського світогляду, отой дрібнобуржуазної безпринципності, закоріненого консерватизму, що легко переходять в активну реакційність, тої міщанської побожності перед великою буржуазією, перед показним, парадним блиском паразитарних класів» [10, с. 377].

Радянській історіографії притаманне негативне і заангажоване висвітлення суспільно-політичних поглядів С. Петлюри. Ще у 1920 р. В. Блакитний писав про Петлюру: «...скромний бухгалтер, середній публіцист, людина золоті середини і неширокого світогляду, ідеолог куркуля і поміщика...безкрайня здатність до компромісу на всі боки, до зради, до підлоти – ось характерні риси цього «бувшого соціаліста», колишнього «революціонера» і завжди суцього куркуля-власника, політичного спекулянта» [11, с. 4–5]. Схожі характеристики знаходимо у працях Е. Германа, Р. Ейдемана, І. Кулика, І. Рибалки, Н. Супруненка, І. Хміля та ін. [12]. Слід звернути увагу на праці І. Хміля. Незважаючи на насиченість радянськими ідеологічними штампами, характерне для радянської історичної науки ставлення до «буржуазного націоналізму», автор значну увагу приділяє суспільно-політичним поглядам діяча, вказує на їх еволюцію від соціалізму до ліберал-демократизму, від автономізму до самостійництва, хоч і обумовлює їх не закономірним розвитком особистості у певних суспільно-історичних обставинах, а зрадництвом, відсутністю власної точки зору, послужництвом імперіалістичним державам, посилаючись в основному на дослідження політичних опонентів С. Петлюри – В. Винниченка, С. Томашівського та ін. [13]. Важливими для розуміння еволюції суспільно-політичних поглядів С.В. Петлюри є праці

І. Кураса, в яких розглядається процес утворення та функціонування УСДРП, одним з лідерів якої Петлюра був до 1919 р. [14]. Незважаючи на високий науковий рівень критики ідеології українського соціал-демократизму, праці І. Кураса не позбавлені ідеологічних штампів, які є характерною рисою всіх праць радянських авторів, що торкаються проблем, пов'язаних із буржуазним націоналізмом. Та слід зауважити, що перелічені історики працювали за специфічних умов СРСР: деформуючий вплив ідеологічного пресу не дозволив радянській історичній науці об'єктивно і повно висвітлити ідейні засади С. Петлюри.

Із здобуттям незалежності значно активізується інтерес до постаті С. Петлюри і його світоглядних засад. Сучасні дослідники опинилися в якісно нових умовах порівняно з тими, в яких знаходилися їхні попередники. Ця зміна пов'язана з широкою доступністю творів Петлюри і розширенням джерельної бази досліджень. З'явилися монографії, в яких даються науково виважені оцінки поглядам С. Петлюри. На особливу увагу заслуговують монографії В. Сергійчука та С. Литвина [15]. Використовуючи широку джерельну базу, автори, крім глибокого аналізу діяльності С. Петлюри, подають і об'єктивну характеристику його суспільно-політичних переконань, розвінчуючи багато міфів радянської історіографії. Цінною для вивчення поглядів С. Петлюри на міжнародні відносини є праця В. Сергійчука «Симон Петлюра і єврейство». Використовуючи раніше невідомі, недоступні історикам архівні документи, вчений категорично відкидає будь-які звинувачення на адресу С. Петлюри у антисемітизмі, причетності його до єврейських погромів, спростовує багато сфальсифікованих тверджень радянської та зарубіжної науки. Автор доводить, що недопустимість погромів єврейського населення було принциповою позицією Симона Петлюри, який завжди стояв на захисті прав цього народу [16, с. 43].

С. Литвин, аналізуючи роль і місце С. Петлюри в історії України, ґрунтовно досліджує основні складові його політичної концепції, яка, на думку вченого, відповідала потребам і інтересам української нації, а саме: незалежність, парламентська республіка, народовладдя через загальне, таємне, безпосереднє виборче право, мирне співжиття і торговельні зв'язки з усіма народами, регулярне національне військо, передача землі селянам без викупу, восьмигодинний робочий день, соціальне страхування тощо [1].

Вагоме значення для розуміння поглядів Симона Петлюри на посаді Головного Отамана військ УНР та Голови Директорії має монографія В. Яблонського [17]. Досліджуючи процеси становлення і трансформації Директорії, як вищого органу влади, її військово, зовнішньо-політичну діяльність, внутрішньо-політичну боротьбу в УНР, автор об'єктивно оцінює військово-стратегічні погляди С. Петлюри, його зовнішньо-політичні орієнтири у контексті змін політичної ситуації в Україні і світі, державницьку позицію Петлюри, зокрема спростовує розповсюджену тезу про узурпацію ним влади у Директорії: "Феномен Симона Петлюри полягає у тому, що він ступив на найвищий щабель державної ієрархії УНР, не прагнучи диктаторських повноважень. Вже наприкінці 1920 р. конституційними документами передбачалося скликання повноцінного парламенту, а повноваження і статус С. Петлюри закріплювались введенням посади Президента» [17, с. 53].

Коло авторів, які цікавляться постаттю Петлюри, є досить широким. Зокрема, можна виділити працю О. Голобуцького, яка присвячена формуванню політичного світогляду С. Петлюри [18]. Автор детально аналізує умови формування, становлення і еволюції суспільно-політичних поглядів майбутнього будівничого української державності протягом 1900–1917 рр., а також визначає фактори, які здійснили вирішальний вплив на формування його ідейних засад. Автор стверджує, що Симон Петлюра розпочав свою громадсько-політичну діяльність як представник соціалістичного руху, проте його соціалістичні погляди значно відрізнялися від російських варіантів марксизму. Петлюра був українським соціал-демократом, його погляди вписувалися в загальну канву європейського соціал-демократизму, хоч і зауважує, що у молоді роки діяч знаходився на стадії ідеологічних пошуків [18, с. 26]. На думку автора, значні зрушення в суспільно-політичних поглядах Петлюри відбулися під час московського періоду життя,

зокрема, велику роль у формуванні його політичної позиції відіграла робота в газеті «Украинская жизнь». Петлюра перетворюється «з молодого партійця на зваженого політика, що мислив у площині не лише соціал-демократичної програми, а масштабами всеукраїнськими» [18, с. 38–39].

Важливим для української історіографії є питання зовнішньо-політичних поглядів Петлюри. Ця проблема частково порушується у праці В. Устименко. В ній визначено основні засади зовнішньої політики Петлюри під час перебування його на посаді Головного Отамана та Голови Директорії, підкреслено головні її вектори та його позицію щодо кожного напрямку. Автор доводить, що Петлюра категорично засуджував орієнтацію на Німеччину і Австро - Угорщину і, навпаки, послідовно відстоював необхідність порозуміння з державами Антанти [19, с. 44–45]. Своєрідність позиції В. Устименка визначається також його твердженням, що Симон Петлюра у зовнішній політиці керувався принципом політичного реалізму, рішуче відкидав орієнтацію тільки на власні сили, намагаючись перш за все забезпечити незалежність Української держави, враховуючи при цьому її реальні сили та міжнародну ситуацію [19, с. 51].

У статті В. Косика аналізується позиція С. Петлюри щодо українсько-французьких міждержавних взаємин від початку Першої світової війни до закінчення національно-визвольних змагань. На матеріалах архіву Бібліотеки імені Симона Петлюри в Парижі досліджуються відносини Петлюри з представниками французької громадськості, його намагання досягти визнання УНР французькими політичними колами. Деякі вчені почали профранцузьку орієнтацію С. Петлюри [20, с. 65].

Мотиви підписання Петлюрою Варшавського договору аналізуються в статті Я. Йосипішиної, яка вважає, що укладення Варшавської угоди було для С. Петлюри вимушеним кроком, останньою надією на врятування незалежності Української держави: «У безвихідній ситуації, в якій була Україна, Симон Петлюра, знаючи рішення мирної конференції про приєднання Східної Галичини до Польщі, спробував дійти згоди з ворогом, підтриманим союзниками, для боротьби проти російського ворога, який був набагато міцніший...» [21, с. 78].

До подібного висновку доходить Т. Яременко, яка вивчала ставлення Петлюри до українсько-польських взаємин з огляду на призму його особистісних стосунків з Й. Пілсудським. Вона вказує, що підписання Варшавського договору було для С. Петлюри важким кроком, що вимагав великої мужності, адже «...Симон Петлюра все своє життя стояв на позиціях соборності» [22, с. 214].

Певна увага приділялася науковцями висвітленню поглядів С. Петлюри на національне питання. Зокрема, А. Завадовський з'ясовує позицію діяча на національне питання протягом 1906–1907 рр. Аналізуючи публіцистику зазначеного періоду, дослідник визначає, що погляди Петлюри на національне питання в цей період слід розглядати у трьох вимірах: партійно-політичному, національно-патріотичному і культурно-мистецькому. Він характеризує С. Петлюру як українського соціал-демократа, свідомого громадянина, знавця культури свого народу [23, с. 61].

Цікавим є дослідження Д. Миронюка, присвячене часопису «Украинская жизнь». Розглядаючи редакційне видання як важливий етап у розвитку української журналістики та видавничої справи початку ХХ ст., автор вказує на домінуючі риси ідеологічної доктрини С. Петлюри зазначеного періоду, що мали своє висвітлення на сторінках часопису, серед яких ідеї класової та національної рівності, економічної самостійності України у межах автономії, соборності усіх українських земель та ін. [24].

На значну увагу заслуговує дослідження А. Губара, [25] в якому з'ясовуються погляди С. Петлюри та їх реалізація на проблеми церковного будівництва. Відображено значний внесок С. Петлюри як послідовного прихильника автокефалії української церкви у розвиток національного церковного руху. Підкреслюється також значна роль, яку приділяв С. Петлюра церковному будівництву, вважаючи його невід'ємним чинником будівництва державного [25, с. 68].

Відображення поглядів С. Петлюри на українську культуру знайшло у працях Т. Шептицької [26]. Досліджуючи літературно-критичний та публіцистичний доробок С. Петлюри,

авторка визначає основні підходи Петлюри-критика до оцінки того чи іншого твору мистецтва, розуміння ним суті і завдань українського мистецтва, бачення ним перспектив розвитку української культури. Звертаючи увагу на значну соціальну детермінованість позиції С. Петлюри щодо літературних творів, дослідниця все ж доводить значний його внесок у національну наукову думку.

Простежити економічні погляди С. Петлюри мали на меті у своїх наукових доробках М. Якименко, О. Коваль. Науковою новизною відзначаються висновки М. Якименка про те, що С. Петлюра був прихильником такого соціально-економічного ладу, який у сучасній науці називають «ринковим соціалізмом», або «шведською моделлю», Симон Петлюра ніколи не засуджував приватну власність, а навпаки, – виступав за наділення нею кожного виробника [27, с. 31].

О. Коваль визначає головні чинники розвитку економіки України в уявленні С.В. Петлюри, серед яких – будівництво шляхів сполучення, розвиток певних галузей промисловості, залучення іноземних інвестицій, забезпечення вільної торгівлі тощо [28, с. 89].

У контексті досліджень історії національно-визвольних змагань торкаються питання суспільно-політичних поглядів С. Петлюри сучасні українські вчені В. Верстюк, Я. Грицак, О. Копиленко, С. Кульчицький, І. Срібняк, А. Ткачук, Ю. Шаповал, Б. Андрусішин, І. Гошуляк, С. Варгатюк, О. Реєнт та ін. [29].

Як бачимо, характерними рисами сучасної вітчизняної історіографії можна вважати багатовекторність пошуку і більшу, порівняно з попередніми періодами, вираженість в оцінках.

Підсумовуючи викладене, доходимо висновку, що, незважаючи на значну пророблену роботу, історіографію проблеми не можна вважати вичерпною. На нашу думку, сьогодні історичною наукою закладено лише підвалини системного дослідження всебічного об'єктивного висвітлення суспільно-політичних поглядів С. В. Петлюри.

Література

1. Литвин С. Симон Петлюра у 1917—1926 роках. Історіографія та джерела: Моногр. — К.: Аквілон-Прес, 2000. — 464 с.
2. Коваль Б. Симон Петлюра в перспективі історії // Ідеї і люди визвольних змагань 1917—1923. — Нью-Йорк, 1968. — 276 с.; Левицький О. Галицька армія на Великій Україні (Спомини з часу від липня до грудня 1919 р.). — Відень: Українські мемуари, 1921. — 194 с.; Лозинський М. Галичани на мировій конференції у Парижі. — Кам'янець-Подільський, 1919. — 22 с.; Назарук О. Рік на Великій Україні. Конспект споминів з української революції. — Відень: Укр. Прапор, 1921. — 344 с.; Томашівський С. Під колесами історії. — Берлін: Укр.Слово, 1922. — 95 с.
3. Томашівський С. Вказ. праця.
4. Цегельський Ю. Зага роду Цегельських і розповідь про Камінку Струмилову/ Ред. Б. Катамай. — Балтімор: Вид-во Смолоскип, 1992. — 788 с.
5. Королів-Старий В. З моїх споминів про Симона Петлюру // Збірник пам'яті Симона Петлюри (1879—1926). — К.: МП «Фенікс», 1992. — С. 177—188.; Лотоцький О. Симон Петлюра як політик і державний муж. — Варшава: Накладом Комітету для вшанування X річниці смерті С. Петлюри, 1936. — 118 с.; Прокопович В. Остання подорож // Збірник пам'яті Симона Петлюри (1879—1926). — К.: МП «Фенікс», 1992. — С. 210—115.; Прохода В. Вождь і військо // Збірник пам'яті Симона Петлюри (1879—1926). — К.: МП «Фенікс», 1992. — С. 109—148.; Славінський М. Симон Петлюра // Збірник пам'яті Симона Петлюри (1879—1926). — К.: МП Фенікс, 1992. — С. 7—16.; Феденко П. Повстання Нації // Збірник пам'яті Симона Петлюри (1879—1926). — К.: МП Фенікс, 1992. — С. 76—10; Яковлів А. Історичні традиції української державності. — Париж, 1937. — 26 с.
6. Мазепа Ісак. Україна в огні й бурі революції 1917—1921. — К.: Темпора, 2003. — 608с.
7. Прохода В. Вождь і військо // Збірник пам'яті Симона Петлюри (1879—1926). — К.: МП «Фенікс», 1992. — С. 109—148.
8. Доценко О. Зимовий похід (6.XII.1919. — 5.V.1920). — Варшава, 1932.— 240с.
9. Тютюнник Ю. З поляками проти України. — К., 1991. — 110 с.
10. Винниченко В. Відродження нації: У 3 ч. — К.: Політвидав України, 1990. — Ч. 3. — 535 с.
11. Винниченко проти Петлюри: Зб. ст. / Зредагував і дав передмову В. Блакитний (Елланський). — Харків: Всеукр. вид-во, 1920. — 40 с.
12. Ейдeman P., Какурін М. Громадянська війна на Україні / За ред. P. Я. Чубаря. — Харків: Держвидав України, 1928. — 71 с.; Кулик І. Провал підступних планів іноземного імперіалізму проти Радянської України. — К.:

- Держполітвидав, 1953. — 104 с.; Рибалко І. Встановлення Радянської влади на Україні. — К., 1957. — 56 с.; Супруненко М. Перемога Великої Жовтневої соціалістичної революції на Україні. — К.: Держполітвидав, 1957. — 107 с.; Хміль І. Петлюра і петлюрівщина // Український історичний журнал. — 1990. — № 3. — С. 107—119.
13. Хміль І. Петлюра і петлюрівщина // Український історичний журнал. — 1990. — № 3. — С. 107—119.
 14. Курас І. Ф. Великий Жовтень і крах націоналістичного реформізму на Україні. — К., 1985. — 48 с., Курас І. Ф. Повчальний урок історії. — К., 1986. — 183 с.
 15. Сергійчук В. Симон Петлюра. — К., 2005. — 258 с.; Литвин С. Суд історії: Симон Петлюра і Петлюріана. — К.: Вид-во імені Олени Теліги, 2001. — 640с.
 16. Сергійчук Володимир Іванович. Симон Петлюра і єврейство / Київський національний ун-т імені Тараса Шевченка. Центр українознавства. — 2.-е вид., доп. — К.: ПП Сергійчук М.І., 2006. — 152с.
 17. Яблонський В. Від влади п'ятох до диктатури одного. Історико-політичний аналіз Директорії УНР. — К.: Альтпрес, 2001.— 160 с.
 18. Голобуцький О. Шлях до звитяги: Формування політичного світогляду С. Петлюри на тлі політичних подій в Російській Україні поч. ХХ століття // Симон Петлюра та українська національна революція: Зб. праць Другого конкурсу петлюрознавців в Україні. — К., 1995. — С. 13–50.
 19. Устименко В. С. В. Петлюра про зовнішню політику Директорії // Симон Петлюра у контексті українських національно-визвольних змагань: Зб. наук. праць – Фастів, 1999. — С. 43–52.
 20. Косик В. Петлюра і Франція // У 70-річчя паризької трагедії 1926 — 1996: Зб. пам'яті Симона Петлюри.—К., 1997.— С. 62–70.
 21. Йосипишина Я. Симон Петлюра: Польща й Антанта // У 70-річчя паризької трагедії 1926—1996: Збірник пам'яті Симона Петлюри. — К.: Вид-во імені Олени Теліги, 1997. — С. 71—81.
 22. Яременко Т. С. Петлюра і Ю. Пілсудський // У 70-річчя паризької трагедії 1926 – 1996: Зб. пам'яті Симона Петлюри. — К., 1997. — С. 123–137
 23. Завадовський А. Національне питання в публіцистиці С. Петлюри 1906-1907 рр. // Симон Петлюра у контексті українських національно-визвольних змагань: Зб. наук. Праць.– Фастів, 1999. — С. 53–61.
 24. Миронюк Д.І. Симон Петлюра — редактор «Украинской жизни». — Київ-Вінніпег: Наша культура і наука, 2004. — 136 с.
 25. Губар А. Симон Петлюра й український національно-церковний рух у 1917-1926 роках // Пам'ять століть. — 1999. — № 3 (18). — С. 65–78.
 26. Барабан Л. Симон Петлюра: початок театральної-критичної діяльності // У 70-річчя паризької трагедії 1926 – 1996: Зб. пам'яті Симона Петлюри. — К., 1997. — С. 150–157.
 27. Якименко В. Економічні погляди С.В.Петлюри: історія і сучасність // Полтавська петлюріана: Матеріали Других петлюрівських читань у Полтаві 15 серпня 1993 р. — Полтава, 1993. — С. 27–33.
 28. Коваль О. Симон Петлюра про економіку // У 70-річчя паризької трагедії 1926-1996: Зб. пам'яті Симона Петлюри. — К., 1997. — С. 221–224.
 29. Андрусишин Б. Церква в Українській державі 1917–1920 рр.(доба Директорії УНР). — К., 1997.— 328с.; Срібняк І. Обеззброєна, але нескорена: Інтернована Армія УНР у таборах Польщі й Румунії (1921–1924 рр.). — К., 1997. — 129с.; Ткачук А. Симон Петлюра: Політична і культурна діяльність до 1917 року // Він з когорти вождів: Зб. — К., 1994. — С. 126–147; Верстюк В., Осташко Т. Петлюра Симон Васильович // Діячі Української Центральної Ради: Біограф. довід. — К., 1998. — С. 50–62.; Варгатюк С. Зовнішня політика Директорії УНР: Автореф. дис... канд. іст. наук. — К., 1996. — 17 с.; Гошуляк І. Політичні аспекти громадянської війни на Україні // Український історичний журнал. — 1990. — № 12. — С. 36—47; Копиленко О., Копиленко М. Держава і право України 1917—1920. — К.: Либідь, 1997. — 208 с.; Реєнт О. Більшовики і українська революція 1917—1920 рр.: Спроба визначення характеру і динаміки соціальних процесів (Історичні зошити). — К., 1994. — 38 с.

Слободян Н.В.,

*канд. істор. наук, докторант кафедри нової та новітньої історії зарубіжних країн
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Економічні інтереси США в Іраці

В статті розкривається економічний потенціал Ірака, проаналізовані основні природні ресурси іракського государства. Раскрыты причины экономического интереса США к Ираку.

The author of the present article studies Iraq's economic potential, analyses some basic natural resources of Iraq state, as well as reveals the reasons of the USA interest to Iraq.

Ключові слова: світові запаси нафти, нафтовидобувний та нафтопереробний комплекс, гуманітарна катастрофа, американо-іракська війна, захист інтересів американських нафтових монополій, енергетична стратегія США.

Економічне становище Іраку за останні десятиліття умовно можна розділити на три періоди: ірано-іракської війни, кувейтської кризи; міжнародних санкцій проти Іраку та період, пов'язаний з падінням режиму Саддама Хусейна.

До початку ірано-іракської війни економіка Іракської держави розвивалась під впливом певної суми факторів: Ірак мав потужні природні та людські ресурси, при умові використання яких Іракська держава могла перетворитись протягом життя одного покоління на одну з найбільш розвинутих та процвітаючих держав близькосхідного регіону. За обсягом розвіданих запасів нафти та газу Ірак посідав і нині продовжує посідати друге місце у регіоні після Саудівської Аравії, володіючи приблизно 100 млрд. барелів нафти, що відповідає 14,2 % всіх запасів нафти на Близькому Сході та Північній Африці, або 10 % світових запасів. Для порівняння: Саудівська Аравія – 37,2 %, Кувейт – 13,7%, Іран – 12,6 % запасів нафти регіону [11, с. 55].

Але іракського економічного «дива», для якого з'явилися вагомі передумови внаслідок «революції цін» на нафту 1973–1974 рр., не відбулось. Після буму другої половини 70-х років ХХ ст. протягом 80–90-х років в економіці Іраку відбулись певні зміни, які виникли у результаті тривалої війни з Іраном (1980–1989) та агресією проти Кувейту, за якою слідувала поразка від сил коаліції та жорсткі міжнародні санкції.

Вкрай негативно вплинули на економічний розвиток Іраку локальні внутрішні конфлікти: періодично спалахували з новою силою протягом 80–90-х ХХ ст. протистояння в Курдистані, а також сутички між урядовими військами та опозиційними угрупованнями, що мали місце наприкінці 90-х років у південних шіїтських провінціях Іраку.

Економічні проблеми Іраку посилились безпрецедентним зростанням зовнішньої заборгованості: маючи на початку 80-х років значні резерви вільноконвертованої валюти у розмірі 37 млрд. доларів, Ірак наприкінці 90-х років перетворився на найбільшого світового боржника, боргові зобов'язання якого, за деякими оцінками фахівців, становили не менше 120 млрд. доларів [12, с. 206–207].

Після ірако-кувейтської війни значна частина виробничих потужностей Іраку у нафтовій промисловості, енергетиці та інших базових галузях була зруйнована. За оцінками міжнародних експертів, близько 50 % іракських нафтових свердловин у другій половині 90-х років потребували капітального ремонту та загальної модернізації.

Майже повне припинення експорту іракської нафти у результаті ведення санкцій ООН у 1992–1993 рр. (раніше Ірак отримував до 98 % надходжень іноземної валюти від експорту нафти), підірвало фінансову основу економіки держави. Фінансово-економічна криза Іраку лише

посилилась у результаті зменшення валютних резервів, безпрецедентного росту зовнішньої заборгованості та зупинки надходжень іноземних інвестицій.

На масштаби економічного спаду вказує різке скорочення обсягів валового внутрішнього продукту Іраку у 1995 р. до рівня 14,2 млрд. доларів, порівняно з 48,3 млрд. доларів у 1989 р.

Підсумовуючи зміни, що відбулися в 80–90-х роках в іракській економіці, не можна не відзначити їх глибокий і, у той самий час неоднозначний вплив на життєвий уклад і господарську діяльність населення.

Окремі з них призвели до гуманітарної катастрофи: масової міграції та еміграції, пауперизації, широкого розповсюдження інфекційних хвороб і голоду, загибель місцевих жителів тощо. Інші зміни, що помітно обмежили або взагалі ліквідували традиційні види діяльності (рибальство, полювання, ремісничі виробництва), сформували разом з тим економічні передумови для розширення сучасних видів господарської діяльності і притоку трудового капіталу в сучасні сектори економіки Іраку – промисловість, будівництво, зрошуване землеробство, сектор міської економіки та ін. Проте гуманітарна катастрофа у державі, особливо масова еміграція і примусове переселення в інші райони країни у 90-і роки багато у чому перекреслила перспективи ефективного використання набутого економічного потенціалу Іраку.

Оснoву економічного інтересу великих держав світу щодо Іраку становить нафтовий та енергетичний потенціал, тому охарактеризуємо його більш детально.

Станом на грудень 2004 р. в Іраці налічувалося 73 розвіданих нафтових родовища, з яких дев'ять відносилися до категорії надвеликих, а 22 – до категорії великих. Деякі з них входили до числа найбільших у світі. При цьому лише 15 родовищ із загальної кількості вважалися достатньо облаштованими. Кількість пробурених свердловин на території країни сягали 1600 одиниць, з яких до початку бойових дій багатонаціональних сил проти Іраку в 2003 р. діяло понад 900 свердловин [13, с. 98–99].

Важливим є той факт, що родовища зосереджені на легко доступних для розробки нафтових полях, тому собівартість видобутку 1 бареля нафти в Іраку становить від 0,99 до 1,49 доларів, залежно від об'ємів запасу родовищ. У більшості районів світу витрати на видобування нафти становлять від 5 до 10 доларів за 1 барель. За своїм хімічним складом іракська нафта вигідно відрізняється від нафти інших регіонів світу, а також характеризується різноманітністю сортів.

Потужності з видобування нафти у 1990 р. дорівнювали 3,5 млн. барелів на день, або 175 млн. т сирої нафти на рік (65 млн. т давали північні родовища, 110 млн. т. – південні) [13; с. 111]. За обсягами видобутку нафти у 1989 р. Ірак посідав шосте місце у світі (табл. 1).

Програмою розвитку нафтової галузі, розробленої у 1988 р., передбачалося до 1992 р. піднести рівень видобутку нафти до 5–5,5 млн. барелів на день (250–275 млн. т на рік), для чого планувалося введення в експлуатацію до 30 об'єктів нафтової промисловості загальною вартістю 6,2 млрд. доларів. Це вказує на наявність у Іракської держави на той час значного потенціалу для подальшого нарощування обсягів видобутку нафти.

Таблиця 1

Річні об'єми видобутку нафти основними країнами [9, с. 92]

<i>Країна (дані за 1989 р.)</i>	<i>Видобуток (млн. т/рік)</i>	<i>Країна (дані за 1996 р.)</i>	<i>Видобуток (млн. т/рік)</i>
СРСР	609,9	Саудівська Аравія	428,8
США	429,5	США	382,9
Саудівська Аравія	270,1	Держави екс-СРСР	352,6
Мексика	143,8	Іран	183,8
Іран	142,3	Мексика	163,6
Ірак	138,5	Венесуела	162,4
Китай	137,6	Китай	158,5
Венесуела	103,7	ОАЕ	117,3
ОАЕ	92,7	Ірак	28,8

За оцінками експертів, які були зроблені наприкінці 2001 р., приблизно через 15 років половина нафти, що видобуватиметься загалом у світі, припадатиме на долю держав Перської затоки. Провідна роль у цій галузі, за умови нормалізації міжнародного стану і відміни санкцій, могла б належати саме Іраку [9, с. 93].

Наявна розгалужена мережа нафтопроводів в Іракській державі дозволяє безперешкодно транспортувати сировину з будь-яких родовищ як до національних нафтопереробних підприємств, так і до нафтоекспортних портів на узбережжі Перської затоки, до Туреччини, Саудівської Аравії. Загальна пропускна спроможність іракських нафтопроводів, за умови їх безперебійного функціонування, оцінюється в 300 млн. т на рік.

За десятирічний період (1993–2003) жорстких міжнародних санкцій в Іраці практично було зупинено виробництво, і фактично все – від товарів повсякденного вжитку, медикаментів та основних продуктів харчування, до промислового устаткування і сировини – надходило із-за кордону під суворим контролем комісії ООН, в якій провідну роль відігравали США (у рамках програми ООН «Нафта в обмін на харчі»). Наслідком такої політики стало знецінення динара та фактично повна відсутність економічних стимулів Іраку.

За свідченням провідних фінансових фахівців та іракських високопосадових емігрантів, після введення санкцій баасистський режим Саддама Хусейна вимушений був тримати велику частину своїх капіталів за межами Іраку, в таких безпечних і ліквідних формах як банківські депозити, державні облігації, включаючи казначейські зобов'язання уряду США [5, с. 154].

Для Сполучених Штатів пошук капіталів С.Хусейна, що за прогнозами фахівців оцінюється приблизно у 7–10 млрд. доларів, є можливістю довести те, що офіційний Вашингтон прагне відновити Ірак, а не задовольнити власні імперські амбіції в Іраці. Адміністрація Дж. Буша вирішила направити всі знайдені фінансові ресурси, включаючи 1,7 млрд. доларів, заморожених на іракських рахунках в американських банках з 1990 р., виключно на відновлення Іраку. З 20 березня 2003 р. міністерству фінансів США вдалося встановити місцезнаходження більше 1 млрд. доларів [7, с. 114] фінансового статку Саддама Хусейна, який також американський уряд спрямував на відновлення Іраку.

У той самий час новий іракський уряд на міжнародних переговорах відмовився визнати борги попереднього уряду, що одразу викликало загострення у відносинах з багатьма країнами-кредиторами. Оцінки розміру зовнішнього боргу Іраку розрізняються від 100 до 200 млрд. доларів. За даними вашингтонського Центру стратегічних досліджень, він сягає 127 млрд. доларів, причому 60–65 % зовнішнього боргу припадає на основні платежі, а решту суми становлять відсотки по них [5, с. 190].

Як відомо, головними кредиторами Іраку є Саудівська Аравія (25 млрд. доларів), Кувейт (12,5 млрд. доларів), ОАЕ та інші країни Перської затоки (17,5 млрд. доларів). Франції та Росії уряд Саддама Хусейна заборгував по 8 млрд. доларів [5; с. 192]. Як стверджують російські урядовці, сума заборгованості перед Росією в 1990 р. сягала рекордної величини у 30,5 млрд. доларів і виникла в основному за рахунок радянських військових поставок, але Ірак виплатив 22,4 млрд. доларів після того, як ці поставання були припинені [3, с. 14]. США і Німеччина прагнули повернути близько 4 млрд. доларів іракського боргу.

Отже, у той час як фінансова основа нової іракської влади фактично відсутня, новий режим Іраку зможе існувати на початку тільки за рахунок гуманітарної та інвестиційної допомоги Сполучених Штатів. Проте підґрунтя для відбудови іракської економіки, а це – родовища природних копалин та нафтовидобувна інфраструктура, залишились практично не ушкоджені після військових дій.

Лондонський Центр глобальних енергетичних досліджень запропонував два сценарії розвитку нафтовидобутку в Іраку у повоєнний період – це песимістичний та оптимістичний. За песимістичним прогнозом, через 10 років в Іраці відбудеться збільшення нафтовидобутку до

6 млн. барелів на добу, а за оптимістичним сценарієм прогнозується зростання видобутку нафти до 9 млн. барелів на добу [3, с. 15].

Оскільки споживання нафти Іраком становить близько 500 тис. барелів на добу, це означає, що через певний час велика кількість надлишкової іракської нафти опиниться на світовому ринку. Згідно з даними Міжнародного енергетичного агентства до 2013 р. прогнозована частка Іраку на цьому ринку виросте від довоєнних від 3 до 6–9,5 %. Якщо новий іракський уряд займе проамериканську позицію, а значну частину нафти видобуватимуть американські компанії, то найбільшим споживачем іракської нафти стануть Сполучені Штати. Отже, посилена розробка іракських нафтових запасів у перспективі здатна змінити ті правила гри, яких за останні роки дотримувалися держави-члени ОПЕК. З цього приводу європейські експерти прогнозують довгострокове зниження цін, перерозподіл потоків нафти і замороження нафтових проектів в інших регіонах світу. Як вважає більшість аналітиків, у короткостроковій перспективі заходи ОПЕК щодо зниження квот на експорт нафти дозволять утримати ціни у рамках цінового коридору 22–28 доларів за барель. Проте надалі ситуація на ринку нафтопродуктів може ускладнитися, якщо Ірак під тиском США покине ряди нафтового альянсу [6, с. 4].

Констатація причин іракської кризи і аналіз її наслідків у світовій економіці дозволяє визначити мотиви дій адміністрації Дж. Буша щодо Іраку. Звичайно, агресія Сполучених Штатів проти Іраку була спрямована на зниження світових цін на нафту за рахунок захоплення виробничих потужностей Іракської держави і встановлення контролю над цінами нафтового ринку. Крім того, вирішальну роль у процесі прийняття рішення США щодо військових ударів по Іраку відіграла можливість стимулювати американську економіку за рахунок збільшення військових витрат, нових замовлень для військово-промислового комплексу, а також появою нових робочих місць.

Сьогодні день проблема енергетичної залежності досить гостро стоїть перед Вашингтоном. За оцінкою Міжнародного енергетичного агентства до 2015 р. частка імпортованої нафти у внутрішньому споживанні США становитиме більше 2/3 [13, с. 101]. Враховуючи це, американська адміністрація сконцентрувала свої зусилля, щоб досягти контролю над нафтовим ринком у світовому масштабі.

Енергетична стратегія США, розроблена у 2001 р. робочою групою під керівництвом віце-президента Р. Чейні, мала три глобальних завдання:

- ослаблення позицій Саудівської Аравії;
- створення залежних від США сировинних донорів;
- диверсифікація маршрутів транспортування [4].

Перше і друге завдання певною мірою вирішувалось внаслідок встановлення контролю над Іраком.

Проте США поки не готові до відвертого диктату на нафтовому ринку, і також не наважуються підірвати позиції ОПЕК. До того ж ОПЕК не вписується в рамки боротьби з «вісью зла», тому можливість Вашингтона чинити військово-політичний тиск на основні нафтовидобувні країни дуже обмежена.

Напередодні американської інтервенції в Ірак багато економістів і політиків, а також інвесторів прогнозували, що швидка військова перемога стимулюватиме підвищення споживчого попиту в США. Очікувалося, що це сприятиме зростанню виробництва, збільшенню інвестицій в економіку Сполучених Штатів [1]. Проте за результатами економічного розвитку США у 2004–2005 рр. виробничого та інвестиційного буму в США не відбулось.

Згідно з прогнозом МВФ, підготовленим на початку квітня 2006 р., темпи зростання ВВП США становили у 2005 р. 2,2 % проти 2,4 % у 2004 р. За даними міністерства праці США за 2005 р., чисельність безробітних зросла на 308 тис. Як вважає голова Федеральної резервної системи США А. Грінспен, це пов'язано з «геополітичною невизначеністю» і військовим конфліктом в Іраці [1].

За розрахунками європейських спеціалістів, зниження ціни на нафту на світовому рівні вдвічі – з 32 доларів за барель напередодні антиіракської операції до прийнятого для США мінімуму в 16 доларів за барель принесло б американським споживачам економію приблизно в 64 млрд. доларів на рік при річному обсязі імпорту близько 4 млрд. барелів. Отже, прямий економічний ефект для США від падіння цін на нафту міг би становити близько 0,5% американського ВВП [10, с. 34].

Варто критично поставитись до оцінок тих експертів, які стверджують, що військово-політичні ризики антиіракської компанії перекриють дивіденди американських нафтових компаній від захоплення контролю над іракською нафтою. Припустимо, що видобуток нафти на іракських родовищах зросте вдвічі, тобто до 4 млрд. барелів на день. Звичайно, це дуже зменшить залежність США від поставок нафти з інших арабських країн. Проте, навіть якщо половина доходів від продажу цієї нафти опиниться у розпорядженні американських нафтовиків, то при очікуваній мінімальній ціні вони дорівнюватимуть 32 млрд. доларів. Але перш, ніж США зможуть отримати чистий прибуток, їм доведеться вкласти значні кошти у видобуток і розвиток нафтової інфраструктури в Іраці, і ці витрати можуть дорівнювати або ж власне перевищувати рівень прибутку.

Отже, адміністрація Дж. Буша з моменту планування та проведення антиіракської компанії у 2003 р. орієнтувалася на розв'язання глобальних проблем, а саме – на зміну економічних та нафтових пропорцій і процесів у світовому масштабі.

Як наголошують російські фахівці, контроль над збутом іракської нафти потрібен Сполученим Штатам для того, щоб підвищити попит на американський долар. Адже вкрай небезпечною тенденцією останніх років для американської економіки стало падіння цього попиту, відтік валюти та іноземних інвестицій із США, що вплинуло на зниження курсу долара до євро [2, с. 29].

Сьогодні американські власті самостійно займаються управлінням повоєнним Іраком і відновленням його економіки. На початку 2007 р. Вашингтон заявив, що готовий витратити на ці цілі 60 млрд. доларів [2, с. 30].

Для розуміння суті економічної політики США щодо Іраку, крім викладеного вище, слід звернути увагу і на чисельні політичні чинники, які у певні історичні моменти більшою або меншою мірою визначають поведінку Білого дому на світовій арені.

Американський президент Дж. Буш-молодший є не лише спадкоємцем корпоративної сімейної власності Дж. Буша-старшого, а й багато у чому успадкував політичні погляди свого батька. Адже саме Дж. Буш-старший є творцем першої антиіракської коаліції та жорсткого режиму санкцій проти Іраку. Крім того, тісне коло оточення Дж. Буша-молодшого тією або іншою мірою пов'язане з нафтовим бізнесом. Керівник Ради національної безпеки президентської адміністрації Кондоліза Райс очолює ряд американських нафтових компаній, діяльність яких пов'язана як з США, так і з іншими країнами. Міністр оборони Дональд Рамсфельд також має частку бізнесових інтересів у нафтовій справі. Держсекретар Колін Пауел був начальником штабу військової операції «Буря в пустелі» 1991 р. проти Іраку. Таким чином, фактично все найближче оточення американського президента пов'язане з нафтовим бізнесом і, як результат, воно впливає на формування позиції й президента США.

За таких умов – тобто з метою захисту інтересів американських нафтових монополій і темпів економічного розвитку США у цілому, з одного боку, і для створення нового посиленого етапу гонки озброєнь на Близькому та Середньому Сході – з іншого, було потрібне серйозне загострення політичної і військової ситуації в цьому регіоні. Як засвідчили події 2002–2003 рр. на Близькому та Середньому Сході, Вашингтон у повному обсязі використав можливості для захисту не лише своїх політичних, а й економічних інтересів в близькосхідному регіоні.

Література

1. МВФ предупредил об опасности обвала курса доллара // http://www.mvf.ru/articles_3.php
2. Олимпиев А.Ю., Шарипов Э.У. Интересы США в Ираке // Сб. ст. Инс-та Ближнего Востока. –М., 2006. – С.22–36.
3. European Economic Perspectives / Centre for Economic Policy Research. –Paris, 2005. – P. 12–15
4. FACT SHEET: RUSSIAN-AMERICAN ENERGY COOPERATION // www.russianembassy.org/embassy/Energy1.htm
5. Global Economic Prospects and the Developing Countries. Short-Term Update. / International Economics Department Development Economics. The World Bank. –L., 2006. –423 p.
6. Middle East and North Africa Working Paper Series. The World Bank, Wash. VII.2000. — P. 4–9.
7. Ministry of Information. State Information Service, – Cairo, 2004. –236 p.
8. Sinan Al-Shabibi. Prospects for Iraq's Economy: Facing the New Reality. 1997. –160 p.
9. The Iraqi Marshlands. A human and environmental study. Ed. by Emma Nicholson and Peter Clark. – L.: Politico's, 2002. – 301 p.
10. The world economy global economic risks. The work of the Fund. –L., 2006. –124 p.
11. UNCTAD. Reprint series, № 79. Sinan Al-Shabibi. Prospects for Iraq's Economy: Facing the New Reality. 1997. –P. 55.
12. World Bank. Summary Tables Severally Indebted Middle-Income Countries. Global Development Finance, 1997. Vol. 1. – 510 p.
13. World Bank. Summary Tables Severally Indebted Middle-Income Countries. Global Development Finance, 2005. Vol. 1. – 680 p.



Автори номера

*Арістова
Алла Вадимівна,*

кандидат філософських наук, доцент кафедри зав.кафедри філософії та педагогіки Національного транспортного університету

*Барзилович
Ольга Михайлівна,*

доцент видавничо-поліграфічного інституту Національного технічного університету України «КПІ»

*Бойко
Маргарита Григорівна,*

кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу Київського національного торговельно-економічного університету

*Гопкало
Лариса Михайлівна,*

старший викладач кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу Київського національного торговельно-економічного університету

*Григорова
Зоя Валентинівна,*

кандидат економічних наук, доцент видавничо-поліграфічного інституту Національного технічного університету України «КПІ»

*Гуляєва
Людмила Петрівна,*

старший викладач кафедри фінансів та кредиту Академії праці і соціальних відносин ФПУ

*Деревінський
Василь Федорович,*

кандидат історичних наук, доцент кафедри політичних наук Київського національного університету будівництва і архітектури

*Дмитрук
Наталія Анатоліївна,*

старший викладач кафедри соціології та соціального управління Академії праці і соціальних відносин ФПУ

*Добровольська
Ганна Олександрівна,*

кандидат історичних наук, доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін та профспілкового руху Академії праці і соціальних відносин ФПУ

*Журман
Сергій Миколайович,*

аспірант кафедри історії економічних вчень та економічної історії Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

*Каташинська
Ярослава Іванівна,*

аспірантка кафедри історії України Інституту історичної освіти Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

*Кияк
Богдан Романович,*

доктор економічних наук, доцент кафедри соціології та соціального управління, директор Державного фонду фундаментальних досліджень Міністерства освіти і науки України

*Клименко
Мальвіна Іванівна,*

викладач кафедри політології, соціології та соціальної роботи Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

*Костюк
Євген Сергійович,*

аспірант кафедри історії та архіології слов'ян Національного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова

*Куровський
Олексій Леонідович,*

студент IV курсу спеціальності «Економічна теорія» Київського національного університету імені Тараса Шевченка

- Литвин*
Ірина Валеріївна,
аспірант кафедри історії України Інституту історичної освіти
Національного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова
- Мазан*
Ірина Володимирівна,
магістр, факультет соціального управління, Академії праці та
соціальних відносин ФПУ
- Мандрик*
Марія Вікторівна,
кандидат історичних наук, доцент кафедри суспільних дисциплін
Буковинського університету
- Маринченко*
Тетяна Олександрівна,
аспірантка кафедри маркетингу Європейського університету
- Матових*
Світлана Валеріївна,
асистент кафедри менеджменту Академії праці і соціальних
відносин ФПУ
- Махініч*
Ганна Олександрівна
аспірантка кафедри менеджменту інвестиційної та інноваційної
діяльності Київського національного університету імені Тараса
Шевченка
- Мельниченко*
Світлана Володимирівна,
докторант, кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-
ресторанного та туристичного бізнесу Київського національного
торговельно-економічного університету
- Новікова*
Людмила Вікторівна,
аспірантка кафедри нової та новітньої історії України Київського
національного університету імені Тараса Шевченка
- Опанасенко*
Володимир Михайлович,
аспірант кафедри історії економічних вчень та економічної історії
Київського національного економічного університету імені Вадима
Гетьмана
- Пішкун*
Ніна Васиївна,
аспірантка кафедри Давньої та Нової історії України Київського
національного університету імені Тараса Шевченка
- Сизоненко*
Віктор Онісімович,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
- Слободян*
Наталія Володимирівна,
кандидат історичних наук, докторант кафедри нової та новітньої
історії зарубіжних країн Київського національного університету імені
Тараса Шевченка
- Ціпуринда*
Володимир Степанович,
викладач кафедри менеджменту Київського національного
торговельно-економічного університету