

---

---

# У номері

## Соціологія та професійковий рух

<i>Денисова Н.А.</i> Проблеми медицини в інтеракціо- налізмі та пост-модерністській соціо- логії.....	4
<i>Камінська Л.Ф.</i> Суспільний рух як форма колективної активності.....	9
<i>Кравцов С.О.</i> «Продавці освітніх послуг»: переорієн- тація на ринкові відносини? .....	13
<i>Носіков О.М.</i> Нові освітньо-професійні стандарти як чинник розвитку професійної струк- тури в Україні .....	19
<i>Сабадош Р.Й.</i> Аналіз малого прикордонного руху як одного з чинників міграційної мо- більності населення прикордоння.....	25
<i>Спориши Ю.О.</i> Роль реклами у формуванні стилю життя міського населення.....	29
<b>Право України: теорія і практика</b>	
<i>Галайденко Т.В.</i> Чи існує в Україні компетентний, незалежний та неупереджений суд? .....	33
<i>Зезека Н.О.</i> Особливості надання соціальних послуг Державною службою зайнятості особам з обмеженими можливостями.....	36
<i>Яковлєв А.А.</i> Особливості тлумачення поняття «майно» Європейським Судом з прав людини.....	41
<b>Економіка. Проблеми економічного становлення</b>	
<i>Алексєєнко О.В.</i> Класифікація фінансового контролю у Збройних силах України .....	46
<i>Бажєнова Ю.В.</i> Дослідження інфляції в Україні на основі моделі монетарної політики.....	50
<i>Гуляєва Л.П.</i> Універсализація діяльності банків: проблеми та перспективи.....	53

<i>Жалінська І.В.</i> Методологічні підходи до класифікації систем охорони здоров'я .....	60
<i>Жук О.І.</i> Критерії та показники оцінки ефектив- ності маркетингової діяльності на підприємствах ...	66
<i>Зайцева І.П.</i> Взаємозв'язок ризик-менеджменту та бюджетування у банківській діяль- ності .....	69
<i>Калетник Г.М.</i> Стан з енергозабезпеченням України та шляхи залучення потенційних джерел відновлювальної енергії.....	73
<i>Кузнєцова Г.Ю.</i> Державна підтримка та інституційне забезпечення освітянської видавничої справи в Україні .....	77
<i>Обуцак Т.А.</i> Аналіз платоспроможності у системі управління фінансовим станом торговельних підприємств.....	83
<i>Петренко В.М.</i> Соціальне страхування від безробіття в країнах ЄС.....	90
<i>Попова В.В.</i> Статистичне дослідження структури ВВП України за категоріями доходу.....	93
<i>Смагулов А.С.</i> Лизинг в Казахстані: періоди и етапи становлення и розвитку .....	96
<i>Стеценко Т.О.</i> Нормативи та індикатори визначення дієвості системи соціально-економіч- ного захисту .....	101
<i>Сторожук В.М.</i> Роль нових технологій у процесі формування галузевої інноваційної системи .....	108
<i>Стіпахно В.І.</i> Стан та тенденції розвитку ринку олій у світі .....	112
<i>Шубалий О.М.</i> Економіко-статистичне дослідження ефективності використання трудового потенціалу переробної промисловості регіону .....	117

---

---

# X

# Соціологія та профспілковий рух

*Денисова Н.С.,*

*викладач кафедри соціології і соціальної роботи  
Енергодарського інституту державного та муніципального управління*

## *Проблеми медицини в інтеракціоналізмі та пост-модерністській соціології*

---

В статті критически аналізуються концепції медицини в інтеракціоналістической і пост-модерністической соціології, соглашаєсь с их некоторыми позитивными результатами и указывая на явные погрешности в выборе предмета и инструментария анализа.

The author of the given article analyses from a critical point of view some concepts of medicine existing in interactional and postmodernist sociology. She agrees with their positive results and points out some drawbacks in the choice of the object as well as instruments of their analysis.

Ключові слова: **інтеракціоналізм, пост-модерністська соціологія, онтологічна реальність, гносеологія, концепції медицини, соціальний світ, природінй світ.**

---

Сьогодні переважна більшість сучасного українського населення гостро незадоволена станом медичного обслуговування, відчувають себе і насправді є хворими і це настільки очевидно й інформаційно підтверджено через різні канали соціальної комунікації, що не викликає сумнівів. Частково причиною цього є важка історична спадщина (продовжене знаходження у складі російської та радянської імперії супроводжувалось перманентно низькою якістю харчування, голодоморами, війнами, включаючи особливо уразливі для колективного здоров'я – громадянські, революціями, терором влади проти власного народу, знесилюючими здоров'я населення насильницькими модернізаціями і супроводжуваними їх репресивними колективними мобілізаціями, безпощадною експлуатацією трудящих тощо), частково невдачами сучасної модернізації після отримання незалежності. До цього варто додати перманентні технологічні катастрофи, традиційну необлаштованість людського життя і побуту, постійну непевність у позитивній історичній та особистій перспективі, відсутність змістовного відпочинку і дозвілля. Всі ці фактори, обтяжені успадкованими історичними негараздами, суттєво підривають здоров'я населення, яке ніякою мірою не компенсуються сучасною організацією збереження і захисту здоров'я і тому становить актуальну соціальну проблему та основну суперечність: між наявним рівнем колективних потреб і якістю їх задоволення. Для її розв'язання має сенс залучати до цього також певні здобутки зарубіжної соціології медицини, в тому числі інтеракціоналізм та пост-модерністську соціологію.

Однією з вихідних гіпотез чи то аксіом інтеракціоналізму є твердження, що людина і соціальний світ взагалі є не стільки деякою онтологічною реальністю (світом речовинних предметів чи об'єктів), скільки світом символів і знаків. Звідси – відмінність соціального світу від природного полягає у тому, що людина живе у символічному світі. Саме звідси беруть виток суспільна організація, культура, суто людські форми комунікації, самовизначення та самоідентифікація людини тощо. Зрозуміло, що на цих самих твердженнях ґрунтується і гносеологія (теорія пізнання) інтеракціоналізму: пізнання та пояснення людини та її соціального світу є лише пізнанням різних способів символічної презентації та самопрезентації. Відповідно, історична еволюція є також передусім еволюцією форм символічної презентації та самопрезентації.

Значення, отже, найкращим чином фіксуються в символах, які не є чимось стабільним і незворушним, а завжди є чимось рухливим, нестійким, плинним і змінним.

Проаналізувавши праці вчених, зрозуміло, що за час свого існування інтеракціоналізм пройшов суттєву історичну еволюцію. Зародився цей напрям у рамках так званої чиказької соціологічної школи, де однією з найбільш відомих фігур був Р. Парк. Хоч за бажання витоки інтеракціоністського тлумачення світу можна знайти ще в античній філософії, зокрема у Геракліта, схоластичному номіналізмі середньовіччя, шотландських моралістів, у філософії Д. Юма і політекономії А. Сміта. Останній, зокрема, стверджував, що суспільство з необхідністю є матриця, з якої людська свідомість списує основні форми мислення, моральні почуття, способи діяння та інтерпретацію самого себе (що пізніше у Г. Міда отримало назву «самості»).

Метою нашої статті є у межах загальної ідейно-методологічної орієнтації мікросоціологічного інтеракціоналізму розглянути відносно відмінні між собою концепції медицини та лікувального процесу.

Концепція маркування. Найбільш ґрунтовно ця концепція викладена у працях відомих американських соціологів Т. Шеффа і Д.Л. Розенхана. У дослідженні «Буття ментально хворих» і «Обговорюючи реальність» (див.: 4; 5). Томас Шефф прагне навести теоретичні аргументи на користь даного підходу на прикладі діагностування і лікування ментально хворих пацієнтів. Останніх він розглядає як тих, які випадають із загальноприйнятого соціального порядку і відносин, чим ставлять під сумнів правомочність існування самого існуючого порядку. Цим вони не лише створюють деякий дискомфорт для інших, а й самі, нехай помимо волі, прагнуть показати можливість чи перспективу іншого регламентивного порядку. Подібними діями вони піддають сумніву класичне визначення соціальної дії, як такої, що спрямована на сприйняття і оцінку інших. Саме ментально хворі люди не враховують у своїй поведінці інших, вони або обмежуються своєю власною суб'єктивною реальністю, або пропонують іншим таке визначення та інтерпретацію дійсності, яка ними (іншими) не розуміється, є для них чужою, ворожою і потенційно або реально небезпечною. Проте справа не лише в емоційно-психологічному напруженні контактерів з ментально хворими. У разі, якщо вони зрозуміють і погодяться з тим визначенням дійсності, яке їм пропонують ментально хворі, потенційно можливим стає принципово інший соціальний порядок, що є небезпечним і лякливим (те ж саме, додамо від себе, утримується в ситуації спілкування з п'яними, наркоманами і взагалі людьми з відхиленою поведінкою, включаючи різного роду новаторів, революціонерів, пророків, проповідників та ін.)

Проте Шефф розрізняє ситуативні відхилення поведінки (розмова з самим собою, незвичні рухи, положення тіла, гримаси тощо) з перманентними і стійкими відхиленнями поведінки. Такі дії відповідним чином діагностуються (лікарями) або адміністративним чином класифікуються (поліцією, судом та іншими карними структурами). У цих випадках особі зі стійкою відхиленою поведінкою виноситься не лише певна оцінка, а й неклеюється певний ярлик (осуджений, злочинець, крадій, психічно хворий). З моменту подібної оцінки дій індивіда владою або оточенням, він починає бути «позначеним», тобто виривається із загального суспільного контексту і зараховується в особливу категорію «маргіналів», відповідно до чого починає діяти та чи інша форма соціальної ізоляції.

Ця верства населення стає об'єктом посиленої, проте негативно спрямованої, уваги, зараховується до розряду відторгнутих, «недоторканих», ізгоїв. Аби уникнути цієї настирливої дратівливої уваги, індивід шукає «схованку» фізичного або соціального характеру, тобто фізично і (або) культурно-психологічно самоізолюється. Шукаючи собі подібних, вони утворюють певні маргінальні угруповання, спосіб життя яких стає більш-менш а-соціальним, не-соціальним чи проти-соціальним.

Така ситуація і спосіб життя достатні, аби ці індивіди чи групи були оголошені на формальному (з боку інституцій) або неформальному (з боку суспільного оточення) неадекватними, отже, хворими. Проте медицина має справу з тією частиною цієї суспільної верстви, поведінка яких очевидно неадекватна, хоч очевидність має досить умовний характер. Критерієм тут слугує здатність людини контролювати власну поведінку в заданих суспільством стандартах. Більш конкретно це проявляється в тому, чи відає індивід собі звіт у власних діях, чи

розуміє він наслідки своїх вчинків. Стосовно цього розроблені певні процедури і критерії, аналіз адекватності яких не входить до нашого завдання.

Соціологія розглядає такого роду дії як специфічний або додатковий спосіб соціальної стратифікації, яка є невід'ємною властивістю будь-якого суспільства. Розглядати цю ситуацію можна у двох найбільш крайніх аспектах:

- чи це справедливо?
- чи це ефективно?

Це означає, що суспільство має об'єктивну потребу в тому, щоб розмістити індивідів і групи на соціальній драбині за критерієм «вище-нижче». Такого роду механізм стимулює соціальну активність людей, формуючи у них мотивацію до зайняття максимально високої соціальної позиції. Проте цей механізм має й зворотній бік: прагнення конкурентів зіпхнути свого опонента на максимально низьку соціальну позицію. У результаті у процесі соціальної стратифікації взаємодіють дві протилежні тенденції: висхідна і низхідна соціальна мобільність, а також так зване явище ейскапізму (в перекладі з англійської – втеча, уникання, самоізоляція, заперечення та ін.)

Власне, ця ситуація вперше була фіксована і описана саме Е. Дюркгеймом, який назвав її «аномією». Вона характеризується неунормованістю або безнормністю (відсутністю будь-яких правил і приписів). Потім її аналізував Р. Мертон, який стверджував, що у такому випадку індивід не визнає ні існуючих нормативних ціннісних орієнтацій, ні засобів їх реалізації.

Проте Д. Розенхан (див.: 3, р. 250–258) мислить у дещо іншому напрямі. Він доводить, що в основі ментальних хвороб і психіатричних діагнозів та лікування не враховується соціальне підґрунтя даного процесу. В контексті такого підходу лежить соціальний механізм стратифікації, який у психіатричному аспекті проявляється як насильницьке розміщення і відповідне маркування людей, котрі, не бажаючи миритись зі своїм становищем і не маючи можливості його змінити, добровільно самовідлучаються від суспільства і починають грати роль дивака чи хворого, аби забезпечити собі недоторканність, залишитись у сховищі своїх специфічних переживань і настроїв. Потрапивши у психіатричну лікарню, вони продовжують грати взятую на себе роль, аби зберегти недоторканність свого особливого світу і пов'язану з цим специфічну ідентичність. Вони не лише не хочуть відмовлятися від наліпленого на них ярлика, а прагнуть якомога довше зберегти його, охоче підігруючи лікарям у їх діагностичних операціях. Щоправда, деякі з них, не бажаючи насильницької ізоляції, навпаки, з усіх сил прагнуть зіграти роль «абсолютно нормального». Тут все залежить від того, наскільки для пацієнта такий лікарський заклад є звичним і комфортним. У будь-якому випадку, і це головна ідея Розенхана, поведінка пацієнта визначається не природою лікувального процесу, а їхньою позицією (за винятком, зауважимо, випадків прямого насильництва з боку «мед-братів» чи введення наркотичних речовин, котрі трансформують органічні механізми психіки). Опитування Розенханом медичного персоналу довело, що з 193 працівників щонайменше 41 були переконані, що більшість їх клієнтів є псевдохворі, а 19 – підозрювали своїх пацієнтів у «розігруванні спектаклю». З точки зору Розенхана, це вказує на те, що психіатричні процедури скоріше відображають соціальні очікування щодо їх дій та ілюструють досить вузьку межу між тим, що ми називаємо хворобою і здоров'ям, якщо вони не пов'язані з явними ознаками органічних патологій.

Ірвінг Гофман [38], найяскравіший представник цього напрямку аналізу, є прихильником рольового напрямку інтеракціоналізму. Як відомо, у своїй історичній еволюції інтеракціоналізм розпався на дві відносно автономні течії – символічний та рольовий інтеракціоналізм. Обидва напрями схожі між собою у тому, що акцентують увагу на взаємодії індивіда зі своїм найближчим суспільним оточенням як домінуючому об'єкту аналізу. Обидва напрями виходять з того, що суспільний порядок (як порядок стабільної взаємодії індивідів) можливий лише у тому разі, коли сформована деяка стабільна конфігурація цієї взаємодії, котра є обов'язковим патерном (зразком) для всіх учасників. Проте вони (прибічники символічного та рольового інтеракціоналізму) розходяться між собою у тому, якого саме вигляду набуває цей патерн або загальний зразок поведінки. Прибічники одного напрямку вважають, що це роль; іншого – символ.

І. Гофман поєднує ці два підходи. Він розглядає соціальну мікровзаємодію як безпосередній (обличчям до обличчя) контакт, в якому суб'єкти взаємодії одночасно грають роль, використовуючи при цьому певні символи задля посилення ефективності даної взаємодії. З огляду на ці обставини вони відповідним чином оформлюють сцену взаємодії, попередньо розробляють сценарій, користуючись послугами посередників, організаторів, тлумачів, коментаторів, формують відповідні зусилля та ін. Змістом цієї взаємодії є прагнення підтвердити чи ствердити досягнутий соціальний статус в одному випадку, і рольова заявка на ще не досягнутий статус, – в іншому. Роль у цьому останньому випадку є демонстрація не лише своєї готовності зайняти певний статус, а й демонстрація тих ресурсів, які засвідчують право на пошукуваний статус.

Проте хворі взагалі, пацієнти психіатричних лікарень особливо, є групою низького статусу (рівень статусу емпірично визначається прагненням деякого масиву індивідів потрапити до цієї групи). Зрозуміло, що кожна нормальна людина не бажає опинитись серед хворих, знову таки особливо серед психічних хворих. Хоч, як слідує із попереднього аналізу (див. «концепцію маркування»), якась частина людей знаходить у психічній хворобі і відповідному статусі «сховище» від певних соціально-психологічних проблем, демонструючи ейскапістську (втеча, відмова, небажання «бути як всі») модель поведінки і мотивації. Саме на цю групу людей і звертає увагу Гофман, аналізуючи поведінку пацієнтів у деяких психіатричних лікарнях Нью-Йорка. Свої спостереження він виклав у роботі «Сховище» [2, р. 64 – 65]. Ситуація в подібних закладах специфічна. Окрім того, що рідко хто хоче туди потрапити, їх діяльність, на думку Гоффмана, спрямована не лише на зниження соціального статусу (визначення людини психічно хворою переміщає її на соціальний маргінес, автоматично включає у маргінальну соціальну верству), а й на насильницьку трансформацію її ідентичності. Зауважимо попутньо, що пошук, утримання і зміцнення власної ідентичності є головним механізмом чи рушійною силою людської поведінки). Отже, лікувальний процес у психіатричному та йому подібних закладах (лікування алкоголіків, наркоманів та ін.) має подвійну спрямованість:

- позбавляє людину будь-якого попереднього соціального статусу, приписуючи йому єдиний статус-хворого;
- позбавляє людину будь-якої соціальної ролі як заявки на деякий статус, оголошуючи його соціально недієздатним, тобто, не визнаючи його власне людиною як соціальною істотою.

На відміну від прихильників концепції маркування, де головна увага дослідників концентрується на тому, як людина не лише погоджується зі своїм становищем психічно хворої, а навіть прагне закріпитись і ствердитись на цій позиції, Гофман більше уваги приділяє її незгоді, спротиву, протесту проти нав'язуваного йому станом та ідентичності. Він вирізняє такі форми протесту і незгоди з подібним станом:

- пацієнт «закривається», усувається на певний час від будь-яких контактів і відносин, прагне усунути або уникнути будь-якої уваги до себе, мінімізує свою активність, зводить її лише до життєво виживальних необхідностей. У психології це називають регресією, щось на зразок добровільного самоув'язнення, яке супроводжується прагненням до ізольованості і непоміченості. У соціологічному контексті це означає, що суб'єкт не може ні відмовитись від попередніх статусно-рольових конфігурацій поведінки, ні сприйняти пропонувані чи нав'язувані. Тому добровільно або вимушено «бере паузу»;
- пацієнт більш-менш активно протестує, заперечує заперечення (невизначення його статусно-рольової ідентичності, самовизначення і самозаявок). Його самоізоляція носить демонстративний і протестний характер; вона активна і цілеспрямована, спрямована насамперед проти формальних структур, регламентацій і посад та їх конкретних представників. Досить часто до вже сформованих ліній їх зовнішньої просторової ізоляції додається добровільна самоізоляція, що супроводжується активним протестом (пацієнти закриваються, тікають або уникають лікаря);
- третій можливий варіант Гофман називає – «колонізацією», ми б скоріше назвали «звиканням» або більш академічно-ресоціалізацією, тобто набуттям індивідом нової статусно-рольової ідентичності, визнання її як своєї власної. Це саме те, на чому акцентує

увагу концепція маркування. Пацієнт також втрачає або відкладає на кращі часи свій попередній «рольовий репертуар» і починає з більшою чи меншою охотою грати нові ролі і визначати нові статуси. Так, у результаті довгого перебування в закладах освіти формується «людина академічна», служби у збройних силах – «військовий», у формальних структурах – бюрократ, перебуванні при владі – «політик», функціонуванні у масових соціальних комунікаціях – «демагог» та ін. Набуття нової ідентичності закріплюється в часі, стає природнім, а нова статусно-рольова модифікація може сприйматись як нова неприємність. Тому не дивно, що професійні в'язні бояться виходити на свободу, пенсіонери не знають, чим себе зайняти, активісти всіх мастей і на пенсії продовжують «працювати з людьми», а кагебісти ніколи не бувають «колишніми». Інколи має місце повернення до раніше втраченої статусно-рольової позиції, але це вже інша тема. Нарешті, специфічною формою статусно-рольового протесту проти нової ідентичності є прагнення певної частини хворих показати лікарям, що вони «абсолютно здорові»;

- близькою до попередньої поведінки є конверсія, тобто активне прагнення засвоїти пропонувану або нав'язувану модель поведінки. У нормальному випадку суб'єкт соціальної взаємодії набуває іншої статусно-рольової конфігурації і проблема зникає, точніше, набуває інших вимірів: тепер перед пацієнтом стоїть завдання адекватно персоніфікувати свій новий статус або грамотно зіграти власну заявку на новий статус. Але досить часто це набуває карикатурного вигляду, коли нова статусно-рольова модифікація не має належної адекватності. Це часто буває серед представників низького статусу, які хочуть заявити претензії на більш високу статусну приналежність у поведінково-демонстративно символічних формах, лише зовні імітуючи належну поведінку. Також сюди можна віднести тих, хто наслідує поведінку власних поневолювачів і жінок, які прагнуть виглядати молодими; пацанів, які прагнуть виглядати «крутими» та ін.

Отже, у контексті гофмановського підходу лікарня взагалі, психіатричний заклад – особливо, є така інституція, яка безперервно «атакує» сформовану в суспільстві статусно-рольову ідентичність, надати їй (ідентичності) новий, більш сприйнятливий для неї вигляд, прагнути при цьому зруйнувати попередню статусно-рольову ідентичність індивіда і перетворити її на щось інше. Подібні обставини дозволяють, на його думку, віднести такі заклади до числа репресивних інституцій. При цьому здійснюються певні дії як щодо зміни зовнішнього обліку пацієнта (зміна одягу, взуття, загального вигляду, приписування чітко визначеного місця перебування, позначення його новою етикеткою – «хворий», заведення нової (медичної) документації щодо пацієнта, введення нового розпорядку дня, ізоляція від звичайного соціального кола, зверхньо-поблажливе чи презирливе ставлення, зміна мотиваційної структури поведінки, дбайливий всебічний і перманентний нагляд, навіювання, поради, зміна структури харчування, гіпнотичні, а у багатьох випадках і відверто насильницькі дії). Найбільш помітний і одночасно осьовий стержень всього цього – всебічний і перманентний контроль зовнішньої поведінки, фізіологічних процесів і внутрішніх ментальних станів. Мають місце також нові карні та винагороджувальні санкції або новий спосіб їх застосування. Окрім того, що ці заклади заперечують зовнішню, позалікарняну статусно-рольову стратифікацію, вони вводять також свою внутрішню стратифікацію, звичка до якої може згубно вплинути на подальшу соціальну поведінку індивіда. На цій підставі Гофман називає їх не лише репресивними, а й відчужувальними інституціями.

Разом з тим Гофман імпліцитно полімізує з Вебером, його концепцією «ідеальної бюрократичної структури» або формальної бюрократії. За його (Гофмана) спостереженнями, навіть тут правила, санкції і винагорода мають конкретно-ситуативний, договірно-контрактний характер відповідно до особливої ситуації взаємодії, а також особистого профілю партнерів. Отже, навіть тут є певний культурно-психологічний люфт, який дозволяє індивіду проявляти власну ініціативу, винахідливість, аби отримати свою частку свободи, задоволення чи щастя.

Таким чином, проблеми в інтеракціоналізмі та пост-модерністській соціології адекватно поставлені і отримали цікаву попередню інтерпретацію. Попри ці вже виявлені і деякі ще не

виявлені обмеження зарубіжна соціологія останнім часом здійснює активні зусилля для активізації досліджень у цій сфері. Несумнівним свідченням цього є наявність певної множини конкуруючих концепцій, в яких здійснюється багатопрофільний аналіз соціальних проблем медицини. Проте суттєвим недодіком аналізованих концепцій є їх гіперкритицизм, який змушує їх предмет дослідження до специфічного контингенту хворих, застосовуючи для цього специфічну методологію аналізу.

### Література

1. Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни /Пер. с англ. – М.: Канон – ПРЕСС, 2000. – 302 с.
2. Гофман И. Стигма: Заметки об управлении испорченной идентичностью //Социологический форум. – 2000. – № 3 – 4; 2001. – № 1 – 4: «Ю», гл. 1 – 4. – [http:// Sosiologic.ru/](http://Sosiologic.ru/)
3. Rosenhan D.L. On being Sane in insane places. – Sciences, 1973. – № 17 (9). – P. 250 – 258.
4. Scheff T. Being Mentally Ill. – Chicago: Aldin, 1968. – 312 p.
5. Scheff T. Negotiating Reality // Social Problems. – 1968. – № 16. – P. 3–17.

**Камінська Л.Ф.,**

*канд.соціол.наук, асистент кафедри соціальних структур та соціальних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

### *Суспільний рух як форма колективної активності*

---

**В статье рассматривается теоретическая интерпретация содержания общественных движений, основные парадигмы общественных движений: коллективного поведения, мобилизации ресурсов, идентичностей. Кроме того, раскрываются механизмы образования, функционирования, структурной организации, форм деятельности.**

**The present article considers a theoretical interpretation of social movements' essence along with their basic paradigms, such as collective behaviour, mobilization of resources and identities. In addition, it also reveals some mechanisms of formation and functioning of a structured organization and forms of its activity.**

**Ключові слова:** колективна ідентичність, суспільні рухи, соціально структурована мотивація, фреймінг.

---

Трансформація соціальної структури сучасного суспільства, виникнення нових соціальних проблем сприяє формуванню нових соціальних суб'єктів «створювачів соціальних перетворень», «історичних діячів», «агентів, що трансформують суспільне життя», «носіїв історичних проєктів», що й визначає актуальність предмета цього дослідження.

Суспільні рухи – невід'ємна риса сучасного світу, тенденція, що декларує цінності розвинутого суспільства, які включають ринкову культуру, індивідуалізм, національну ідентичність, демократію. А демократія у довготривалій перспективі, за Ч. Тілі, розвивається лише тоді, коли правителі починають покладатися на громадянську згоду як на засіб правління [5, с. 38–42]. Дж. Кілліан доводить, що люди, мобілізуючи свої ресурси на реалізацію ціннісних орієнтацій, виступають одночасно індикаторами соціального благополуччя, демократичності і відкритості соціальної системи. За Н.Смелзером, громадянська культура засвоюється і набирає життєздатності в мережі проміжних, глибинних структур мезорівня, до якого і належать суспільні рухи [4, с. 47–66].

Соціологія суспільних рухів характеризується мультипарадигмальністю та базується на трьох класичних парадигмах.

Формування *парадигми колективної поведінки* (Г. Лебон, Г. Блумер, Р. Тернер, Дж. Кілліан, В. Корнгаузер, Е. Фром). Суспільні рухи розглядаються як одна з форм колективної та масової поведінки, зумовленої ірраціональною напругою суспільної системи. Так, Р. Тернером була запропонована нормативна теорія, за якою «колективну поведінку» визначає процес утворення правил, розвиток нормативного розуміння; Дж.Кілліан розвиток суспільних рухів пояснює прагненням людей, реалізувати свої ціннісні орієнтації. У всіх цих теоріях надзвичайно поширеними є внутрішні соціально-психологічні чинники мобілізації (ідеологія як ефективний

механізм пропаганди, індивідуальні риси учасників, їх соціально структурована мотивація як механізми солідарності).

Так, чинниками, що впливають на участь індивідів у суспільних рухах, дослідники визначають:

- *мобільність* – розрив індивіда у результаті соціальної мобільності з попереднім соціальним оточенням, неможливість інтегруватися на нове оточення сприяє об'єднанню таких людей;
- *маргінальність* – індивід, що знаходиться на межі двох культур і двох суспільств, культурний гібрид, не залежний від групових норм, цінностей і може виступати проти них;
- *соціальна ізоляція* – «інтелектуали, які працюють окремо, більш схильні до масових рухів, ніж ті, що входять до університетських груп»;
- *зміна соціального статусу* загострює відчуття соціальної несправедливості, загроза економічній безпеці і соціальному статусу – найважливіша причина участі у соціальних рухах;
- *втрата сімейних зв'язків* – бажання заповнити емоційний вакуум;
- *особистісна невлаштованість* – молодь, яка не визначилася у виборі життєвого шляху.

Парадигма мобілізації ресурсів (М. Ослон, Ч. Тілі, Дж. Мак Карті, М. Залд) досліджує суспільні рухи як раціонально організований, невід'ємний елемент суспільного життя, постійний активний суб'єкт суспільних змін. Увага концентрується на складових суспільного руху, факторах ефективності, результативності рухів, організаційній структурі, тактиці, взаємодії з соціальними інституціями, мобілізаційній можливості організації. У соціально-політичному контексті робітничий, профспілковий, лівий та новий лівий рухи розглядаються як специфічний тип конфліктної взаємодії між владою та представниками соціальних груп, які виступають проти цієї влади, не маючи інституціоналізованого представництва [3, с. 183–194].

У 80-х роках ХХ ст. для аналізу культурних елементів суспільних рухів було застосовано поняття «фреймінг» як альтернативу парадигмі мобілізації ресурсів. Фреймінг визначався як конструкт зовнішнього (орієнтацій суспільного руху) і внутрішнього (орієнтацій індивіда) культурного контексту. Фреймінг як процес складається з трьох елементів: діагностичного (інтерпретація ситуації, символічне конструювання конфлікту), прогностичного (механізми вирішення конфлікту), мотиваційного (інтерпретація стимулів, що мотивують до колективної дії).

Фреймінг – динамічне символічне конструювання загального бачення зовнішнього (щодо суспільного руху) світу і ролі самого руху в цьому світі, спрямоване на ефективне позиціонування цілей і діяльності руху, з метою відповідного сприйняття.

На формування парадигми нових суспільних рухів (А.Турен, А.Мелучі, Ю.Габермас, Р.Інглгарт) значний вплив мав перехід економічно розвинутих західних демократій від індустріального до постіндустріального, постмодерного суспільства. Особливість «нових суспільних рухів» полягає у тому, що вони зосереджені на нових темах, нових інтересах, нових аспектах соціальних конфліктів. Так, У.Бек наголошує, що саме ризики модернізації приводять до появи громадянських ініціатив та суспільних рухів, які виступають проявом нових небезпечних ситуацій. На думку Л.Склейра, нові суспільні рухи – це той потенціал, що стане реальною загрозою глобальній капіталістичній системі у майбутньому, зокрема, в протистоянні експансії ТНК.

Базовими ідеями нових суспільних рухів виступають толерантність, плюралізм, якість життя, протест проти «символічних кодів», реалізація права кожного на культурну та соціальну самобутність. У. Бек зазначає, що у пошуках власної ідентичності люди, користуючись каталогами туристичних бюро, відвідують всі куточки світу. Вони руйнують найміцніші шлюби і вступають у нові нетривалі зв'язки. Змінюють професії. Постяються. Захоплюються йогою. Переходять із однієї психотерапевтичної групи в іншу і таким чином конструюють соціальну ідентичність у звільненому від традицій, індивідуалізованому життєвому просторі. Предметом дослідження нових суспільних рухів виступає колективна ідентичність (А.Мелучі) як процес соціального конструювання системи дії [4, с.47–66].



А. Турен вважає, що «...суспільний рух – це одночасно культурно спрямована та соціально конфліктна дія певного суспільного класу, що визначається позицією панування чи залежності у процесі присвоєння історичності тих культурних моделей інвестиції, знання, моралі, на які він сам орієнтований» [6, с.154–155]. П.Тамаш також погоджується з думкою, що «класичними» революціями епохи модерну рухали усвідомлені соціально-економічні інтереси певних груп. Проте за умов постмодерну суспільство, роздрібнене різними культурними кодами, де групові ідентичності зберігаються, а раніше пригноблені – емансипуються. Тому сучасну масову колективну боротьбу можна інтерпретувати як «революцію ідентичностей», свідому інженерію та менеджмент ідентичностей.

Нові суспільні рухи виникли в епоху розвитку мережевих принципів організації. Тому їх інколи порівнюють з моделлю мережевої соціальної організації та виокремлюють: не ієрархічність, децентралізацію, гнучкість, рухливість, швидкість, легкість створення та розпаду структур, відкритість мережі для «входу» і «виходу», рівноправність учасників незалежно від їхньої ролі, ресурсів, вторинність форм і структур щодо змісту діяльності.

Передумовами виникнення суспільних рухів основоположники соціології вважають процеси індустріалізації та урбанізації, що сприяють високій «моральній щільності» населення, ізолюють індивідів, породжують «одинокість у натовпі», викликають прагнення до солідарності (соціально-психологічним механізмом руху кар'єрних волонтерів є потреба причетності до групового соціального світу). Перевага демократичних цінностей сприяє громадській активності, небайдужості до суспільних проблем. ЗМІ сприяють «демонстраційному ефекту», можливості порівняти власне життя з життям інших, виникає соціально психологічна передумова для виникнення суспільних рухів.

Особливістю суспільних рухів є проміжне місце між групою, соціальною організацією, інститутом як агентами колективної дії та суспільством у цілому. Соціальні інститути стійкі, стабільні суспільні утворення, суспільні рухи – не мають стійкого інституційного статусу. Соціальна організація є формальним соціальним утворенням, соціальні рухи можуть включати в свою структуру організації, але основою його діяльності служать зусилля людей, що підтримують ідеї і цінності даного суспільного руху [1, с. 186–187].

Будь-якому суспільному руху властива внутрішня динаміка, «здійснення кар'єри», яка включає: виникнення, мобілізацію, вдосконалення структури та завершення. Можна вважати, що це процес організації соціальної взаємодії соціальних акторів та перетворення цієї взаємодії на соціальний порядок як систему стабільних соціальних відносин. Таким чином, у процесі тривалого існування суспільні рухи втрачають свій неформальний характер і утворюють нові соціальні структури.

Зовнішня динаміка суспільних рухів пов'язана із впливами на ідеологічний, реформаторський, перерозподільний потенціал суспільства. Суспільний рух змінює світогляд, конструює нові моделі соціальної взаємодії, розповсюджує нові цінності. Важливою функцією суспільних рухів сучасності є інформування суспільства про наявність суперечностей, невдоволеність. Проте рухи дуже рідко досягають своєї кінцевої мети щодо структурних змін суспільства. Так, Е.Гіденс, характеризуючи рух антиглобалістів, доводить, що він існує у контексті декларативно неприйнятної глобалізації, є її невід'ємною частиною. Антиглобалісти протестують проти глобалізації «зверху» у вигляді політики транснаціональних корпорацій, проте самі – народжені глобалізацією «знизу». Потенціал такого руху – в нових глобальних неурядових організаціях, «третьої сили», «м'якої» сили, «совісті» сучасного світу.

Підсумовуючи викладене, доходимо таких висновків:

1.Різні парадигми по-різному досліджують механізми формування колективної дії: мікро- (міжособова взаємодія), макро- (структурна обумовленість), мезо- (організаційний рівень) як первинна основа для соціальної взаємодії.

2.Становлення соціології суспільних рухів співпало із домінуванням розуміння рухів як певної форми соціальної дії. Прихильники теорій колективної поведінки підкреслювали реакційність, ірраціональність, консервативність суспільних рухів. Теорії мобілізації ресурсів захищали їх раціональність та організовану природу.

3. Згідно з теорією мобілізації ресурсів, слід констатувати, що при наявності достатніх ресурсів, можна організувати масову підтримку будь-якому руху, який був би зумовлений широким спектром економічних змін, технічних, міграційних, урбаністичних.

4. Сучасне суспільство характеризується новими формами колективної активності, соціальними рухами «нового» типу, яким притаманні такі характеристики: нові цілі (скерованість не стільки на трансформацію соціальних структур, скільки на зміну соціальних і культурних цінностей); нові соціальні спільноти (соціальні класи не виступають основою руху); нові засоби дії (розраховують на масову мобілізацію з метою зміни цінностей і установок); новий тип організації («нові» соціальні рухи відкидають формальні, бюрократичні способи організації, надаючи перевагу гнучкості з метою активного залучення нових членів до своїх лав).

5. Соціальні рухи є своєрідною сполучною ланкою між владою та громадянським суспільством, між «низамми» і «верхами». І саме у цьому полягає їх стабілізуюча, інтегруюча роль у суспільстві. Вони функціонують, розвиваються, активізуються, виступають стабільними інститутами громадянського суспільства. Успіх політичної демократії настільки ж залежить від специфічних засобів громадянського суспільства, зокрема суспільних рухів, як і від офіційних інституцій державного устрою.

6. Емпіричний аналіз різних проявів суспільних рухів включає дослідження соціально-політичних та соціокультурних моделей їх функціонування в сучасному суспільстві.

#### Література

6. Гавриленко І.М., Мельник П.В., Недюха М.П. Соціальний розвиток: Навч. посіб. – К., 2001.
7. Іщенко В. Проблема ідеології в соціології суспільних рухів // Соціологія: теорія, методи, маркетинг, 2007. – №3.
8. Іщенко В.О. Сучасні дослідження суспільних рухів: головні теоретико-методологічні підходи // Соціальні виміри суспільства. – К.: Інститут соціології НАНУ, 2006.
9. Смелзер Дейл Дж. Проблеми соціології. Георг-Зімелівські лекції, 1995. – Львів, 2003.
10. Тілі Ч. Державне ресурсовилучення і демократія // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2007. – №4.
11. Турен А. Возвращение человека действующего. Очерк социологии. – М.: Научный мир, 1998.
12. Штомпка П. Социология социальных изменений. – М., 1997.

*Кравцов С.О.,*

*науковий співробітник ДУ НДІ соціально-трудових відносин  
Міністерства праці та соціальної політики України*

## *«Продавці освітніх послуг»: переорієнтація на ринкові відносини?*

В статті аналізуються сучасні зміни в освітній сфері як на законодавчому, так і на якісному рівнях. Робиться спроба виявлення причин виникнення кризових явищ в сфері освіти через виділення проблем на ринку праці з диспропорціями випускників навчальних закладів, які є надлишковими. Звертається увага на скорочення кількості пропозицій на ринку праці кваліфікованих робітників і незацікавленості спеціалістів МОН України в приведенні державних освітніх стандартів до вимог ринку праці.

The present article analyses contemporary changes in the quality of educational system. It also focuses on some legislative aspects of the above-mentioned changes. Taking into consideration some problems of the labour market related to the excessive number of graduates, the author of the article attempts to reveal the causes of crisis phenomena in the educational sector. He points out the decrease in number of qualified workers on the labour market, as well as incompletion of state educational standards of the Ministry of Education and Science with labour market requirements.

Ключові слова: освітні послуги, ринок праці, фахівці, кваліфіковані робітники, попит та пропозиція, економіка, професія, спеціалізація, напрям підготовки.

Відомий вислів «реклама – рушій торгівлі» у наш час набув нового відтінку. Він згадується кожного разу, коли мова заходить саме про освітні послуги, що надаються вищими та професійно-технічними навчальними закладами України. Чому? Тому, що одним із головних джерел заробітку «освітньої індустрії» Міністерства освіти і науки України є освітні послуги за принципом «чим більше – тим краще». Питання якості надання освітніх послуг, необхідності у тих чи інших фахівцях або кваліфікованих робітниках на ринку праці посідають останні місця у великому переліку проблемних питань Міністерства освіти і науки України, хоча їх розв'язання має першочергову роль для ефективного та прогресивного розвитку економіки країни в цілому.

На проблемні, а іноді й кризові явища в освітній сфері звертають увагу всі суб'єкти соціально-трудових відносин. І саме вони (роботодавці, профспілки, державні органи влади) бачать більшість з усього кола проблем однобоко. Особливо це стосується таких проблем як: застаріла наукова база, яку побудовано на засадах радянських надбань; невідповідність фахів деяких викладачів предметам, які вони викладають; відсутність практичного досвіду викладачів, або знання яких не відповідають сучасним вимогам; надлишковість підготовлених кваліфікованих кадрів за певними фахами або їх кваліфікаційна непридатність до вимог роботодавців; ігнорування світових тенденцій до укрупнення (інтеграції) певних суміжних напрямів підготовки та кваліфікацій; корупція викладацького персоналу тощо. Ці проблеми не є новими, але головне у тому, що вони не те що не вирішуються, а навіть більш загострюються та поглиблюються в освітньому просторі країни.

Виділимо також певні проблеми у законодавчій та нормативно-правовій сферах освітнього спрямування. Так, за останніх два роки зусиллями фахівців МОН України Кабінетом Міністрів України було прийнято кілька постанов з питань освіти, а саме: «Про перелік напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра» від 13 грудня 2006 р. № 1719; «Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем молодшого спеціаліста» від 20 червня 2007 р. № 839; «Про затвердження Державного переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах» від 11 вересня 2007 р. № 1117.

На перший погляд ці постанови мають спрощувати та гармонізувати освітні процеси в країні, але при детальнішому їх аналізі стає зрозумілим, що жодного відношення до спрощення та гармонізації вони не мають.

Наголосимо на тому, що на цей час зміст цих постанов мало розглядається в науковій, науково-практичній літературі. Хоча окремо можна виділити таких науковців і фахівців як С. Мельник, В. Гайченко, Вайс Юрген, А. Сімак, О. Манюта та ін. Це пов'язано з тим, що не пройшло відповідного часу після затвердження цих постанов і стане актуальним тоді, коли перші випускники за цими переліками отримують негативну відповідь з боку роботодавців, що пов'язано з неякісною освітою, відсутністю попиту на ринку праці для цих професій та особливо відсутністю цих професій як у Міжнародних професійних стандартах (Міжнародна стандартна класифікація занять – ISCO-88), так і вітчизняних (Національний класифікатор України «Класифікатор професій» ДК 003: 2005).

Зауважимо, що фахівці МОН України, пролонговуючи ці переліки, не мали та не мають єдиного підходу до збільшення чи зменшення кількості спеціалізацій і напрямів підготовки до них. Так, хоча на початку 2007 р. з боку МОН України лунали обіцянки зменшити кількість спеціальностей та напрямів підготовки (хоча було не зрозумілим, що малося на увазі – скасування деяких із них, що вже не відповідають вимогам ринку праці, або укрупнення (інтеграція) подібних для збільшення мобільності та конкурентоспроможності працівників) [1], але прийняті переліки суттєво збільшено. І чомусь усі «різнокольорові» міністри освіти і науки України стверджують, що змістовна частка переліків відповідає міжнародним стандартам освіти (слід додати, що ці переліки нічого спільного з Міжнародною стандартною класифікацією освіти – МСКО-97 – не мають).

Отже, слід констатувати про наявність власних корпоративних інтересів МОН України та керівників певних навчальних закладів.

За мету статті ми не беремо тільки аналіз зазначених переліків, а висвітлимо практичні зауваження за матеріалами, що надходять на адресу до такої Державної установи як Науково-дослідний інститут соціально-трудова відносин (далі – Інститут), який відповідає за ведення Національного класифікатора України «Класифікатор професій» ДК 003: 2005 (далі – КП).

Які саме проблеми виникають на практиці застосування зазначених вище переліків?

Перше. Переліки розроблено із численними порушеннями норм чинного законодавства, а саме:

- статтею 12 (п.2) Закону України «Про вищу освіту» чітко визначається, що «...перелік напрямів та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах «розроблюється»...за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями...». Тобто, сьогодні законодавчо виписано наявність одного Державного стандарту вищої освіти (а не трьох, закріплених постановою КМУ від 13 грудня 2006 р. за №1719) для чотирьох відповідних (згідно із ст.8 Закону України «Про вищу освіту» – молодший спеціаліст, бакалавр, спеціаліст, магістр) освітньо-кваліфікаційних рівнів;
- затверджені переліки порушують п.5 ст.11 Закону України «Про вищу освіту», де чітко визначено, що «...порядок розроблення стандартів вищої освіти та внесення змін до них, а також здійснення контролю за їх дотриманням визначається Кабінетом Міністрів України». Тобто, розробці Державних стандартів вищої освіти (переліку кваліфікацій, переліку напрямів та спеціальностей, вимог до освітньо-кваліфікаційних рівнів вищої освіти, вимог до освітніх рівнів вищої освіти – п.2 ст.11 Закону України «Про вищу освіту»), галузевих стандартів вищої освіти (п.3 ст.11 Закону України «Про вищу освіту»), стандартів вищої освіти вищих навчальних закладів (п.4 ст.11 Закону України «Про вищу освіту») має передувати нормативний документ КМУ щодо порядку розроблення стандартів вищої освіти та внесення змін до них. Таким чином, МОН України створило правовий прецедент, «втягнувши» до нього і КМУ;
- розробники переліків порушують також п.2. ст.12 Закону України «Про вищу освіту» стосовно того, що переліки містять назви напрямів, які відбивають споріднений зміст вищої освіти і професійної підготовки, та перелік назв спеціальностей, що відображають

неповторювані узагальнені об'єкти діяльності або виробничі функції та предмети діяльності. У цьому контексті перелік молодших спеціалістів не містить напрямів підготовки, а перелік бакалаврів – спеціальностей;

- застосований в обох переліках термін «галузь знань» не закріплено положеннями Закону України «Про вищу освіту». По-іншому він трактується і у Міжнародній стандартній класифікації освіти – МСКО-97, а саме – «розширені групи та сфери освіти» (п.107).

*Друге.* У переліку робітничих професій фахівцями МОН України було ігноровано норми Закону України «Про професійно-технічну освіту», а саме:

- відсутні напрями спеціалізації, за якими здійснюється підготовка кваліфікованих робітників;
- не наведено вимог щодо освітнього рівня вступника до професійно-технічного навчального закладу;
- відсутній певний список обмежень за професіями щодо статі, віку, медичних показань щодо професійної придатності учня (слухача).

*Третє.* Підготовка кваліфікованих робітників має відбуватися за відповідним державним стандартом, до якого належать: освітньо-кваліфікаційна характеристика, робочий навчальний план з конкретної професії, робочі навчальні програми із конкретних навчальних дисциплін, робочі навчальні програми з виробничого навчання та виробничої практики, завдання та критерії кваліфікаційної атестації випускників професійно-технічних навчальних закладів [2, с.73].

Із переліченого відзначимо тільки одне: освітньо-кваліфікаційна характеристика «...розробляється на основі кваліфікаційної характеристики професії та результатів аналізу ринку праці» [2, с.34]. Але, аналізуючи прийняті переліки, можна вказати на те, що значна частка змісту спеціальностей та напрямів підготовки не має відповідних професій (кваліфікацій).

Так, наприклад, станом на 20.04.2008 р. відсутні професії (кваліфікації) та попит на них на вітчизняному ринку праці (за офіційними даними Державної служби зайнятості України):

а) освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст» – приблизно за 190 спеціальностями, або 67,0 %, у тому числі:

- аналітичний контроль якості хімічних сполук;
- розробка програмного забезпечення;
- конструювання і виробництво турбінних установок;
- виробництво авіаційних літальних апаратів;
- виробництво ракетно-космічних літальних апаратів;
- виробництво авіаційних двигунів;
- архітектурне проектування та внутрішній інтер'єр;
- землевпорядкування тощо.

Слід додати, що у багатьох цих спеціальностях професійні кваліфікації «перетягнуто» до бакалаврів;

б) освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» – за 48 напрямами підготовки або 34,0%, у тому числі:

- управління інформаційною безпекою;
- побутове обслуговування;
- енергетика та електротехнічні системи в агропромисловому комплексі;
- соціологія;
- психологія;
- політологія;
- міжнародні відносини;
- історія тощо.

Виходячи з цього, логічним є й те, що за відсутніми професіями не закріплено кваліфікаційні характеристики, а, отже, відсутні й освітньо-кваліфікаційні характеристики, за допомогою яких, як зазначалося вище, проводиться підготовка фахівців. Кого готує або готуватиме система освіти за відсутності необхідних кваліфікаційних характеристик і освітньо-

кваліфікаційних характеристик, та найголовніше – для чого? Мабуть, відповідь залишиться тільки на розсуд фахівців МОН України.

*Четверте.* На цей час, після затвердження зазначених переліків, до Інституту надходять листи від галузевих міністерств та відомств з проханням включити до чергової Зміни до КП ту чи іншу нову професію. Здебільшого ці професії є надуманими, не відповідають нормам побудови та такими, що заповнюють порожні місця у спеціальностях і напрямках підготовки цих переліків.

Так, наприклад, фахівцями Міністерства охорони навколишнього природного середовища України було надіслано листа на адресу Інституту із проханням внести до КП нову професію «Радіоелектронік з експлуатації і ремонту геофізичної апаратури і обладнання» за освітньо-кваліфікаційним рівнем молодшого спеціаліста. Разом із листом було отримано і проект кваліфікаційної характеристики цієї нової професії.

Проведений фахівцями Інституту аналіз цього проекту вказує на приналежність цієї нової професії до груп робітничих професій, а саме:

- контрольні функції у запропонованому проекті кваліфікаційної характеристики належать до завдань та обов'язків «Контролера радіоелектронної апаратури та приладів» 6-го розряду, з кодом КП 7242.1;
- фраза «комплекс технологічних операцій з відновлення працездатності» може тлумачитися як виконання кількох робіт (монтаж, складання та регулювання радіоелектронної апаратури та виконання робіт з її відновлення тощо). Ці види робіт належать до таких професій як: «Монтажник радіоелектронної апаратури та приладів» 6-го розряду, з кодом КП 7242.1; «Слюсар-механік з радіоелектронної апаратури» 6-го розряду, з кодом КП 7242.1 та «Слюсар-складальник радіоелектронної апаратури та приладів» 6-го розряду, з кодом КП 7242.1;
- нагляд за технічним станом радіоелектронної апаратури та ефективністю її використання, як один із видів робіт, належить до функціональних обов'язків «Регулювальника радіоелектронної апаратури та приладів» 6-го розряду, з кодом КП 7242.1;
- складання звітності з технічної експлуатації апаратури, приладів, устаткування тощо входить до обов'язків більшості працівників робітничих професій, вміщених у КП [3].

Крім того, у листі фахівцями зазначеного вище міністерства вказувалося на те, що до 1997 р. деякими навчальними закладами України готувалися молодші спеціалісти – «Електрорадіотехніки» за спеціальністю «Геофізична апаратура і обладнання», але такі інформаційні джерела як «Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих». – М.: НИИ труда, 1972; «Единая номенклатура должностей служащих». – М.: Госкомсовмин СССР по вопросам труда и заработной платы, 1969; «Общесоюзный классификатор профессий рабочих, должности служащих и тарифные разряды». – М.: СП СССР, 1986; «Государственный классификатор Украины «Классификатор профессий» ДК 003-95». – Киев: Госстандарт Украины, 1995; «Державний класифікатор України «Класифікатор професій» ДК 003-95, із змінами та доповненнями». – К.: Соцінформ, 2001 та чинний КП не передбачали зазначеної у листі професії «Електрорадіотехнік».

На це також вказує і перелік кваліфікацій за відповідними спеціальностями технікумів Української РСР (Вінницький, Запорізький, Ужгородський та Київський технікуми електронних приладів, Київський технікум засобів зв'язку, Львівський технікум радіоелектроніки та Одеський технікум вимірювань), в якому відсутня професія «Електрорадіотехнік» [4, с. 59–60, с. 180–181].

Тобто, готувалися фахівці, яких фактично не було де-юре закріплено у державних стандартах професійно-класифікаційної сфери України.

Фахівці Інституту також відзначили, що внесення до КП окремої нової професії галузі радіоелектроніки порушить нагальне питання щодо внесення інших професій різних видів робіт. Це жодним чином не відповідає міжнародним аналогам побудови професій, у тому числі Міжнародній стандартній класифікації занять (ISCO-88), на засадах якої побудовано КП, Міжнародній стандартній класифікації освіти (МСКО-97), а також вітчизняним стандартам – Національному класифікатору України «Класифікатор видів економічної діяльності» ДК 009:2005, КП тощо.

Наприклад, в ISCO-88 до фахівців сфери радіоелектроніки належать професії «Технік, електроніка», «Технік, телекомунікації» тощо. А функціональні обов'язки, зазначені у проекті кваліфікаційної характеристики, притаманні таким професіям як «Монтажник, електроніка», «Механік, електроніка», «Робітник з обслуговування, електронне устаткування» тощо з кодом малої групи 724 «Механіки та монтажники електричного та електронного устаткування». Слід додати, що за вітчизняними стандартами професійно-кваліфікаційної сфери кваліфіковані робітники теж мають освітньо-кваліфікаційний рівень молодшого спеціаліста, але обов'язково повинні підвищувати свою кваліфікацію не нижче 6-го розряду у відповідних навчальних закладах.

Таких прикладів щодо надуманості внесення професій до КП, нібито важливих для ринку праці, безліч і це, м'яко кажучи, заслуга тих, хто любивав та любіє інтереси певних навчальних закладів під час розробки та затвердження цих переліків.

*П'яте.* На законодавчому рівні має приділятися увага прискоренню інтеграції України до міжнародного освітнього простору, забезпеченню збалансованої структури підготовки фахівців з вищою освітою відповідно до потреб національної економіки та європейських вимог [5], що у свою чергу вимагає від МОН України розробки таких документів, які б відповідали нормам міжнародних і вітчизняних стандартів професійно-класифікаційної, кваліфікаційної та освітньої сфери. Тобто, у жодному разі вузька спеціалізація упродовж тривалого терміну за умов постійного впровадження нових видів робіт і технологій не сприятиме високій кваліфікації працівника, його конкурентоспроможності та мобільності на ринку праці.

І, останнє, замість висновків. Новопризначений Міністр освіти і науки України Іван Вакарчук на шпальтах газети «Дзеркало тижня» зазначив: «Кожна область, кожен регіон краще знає, які кваліфіковані робочі їм потрібні. Щоб визначити обсяги на державному рівні, замовлення повинне йти знизу, тоді ми зрозуміємо, які потреби в тому або іншому регіоні, і на державному рівні зможемо визначати, які корективи і де потрібно зробити».

Ми повинні вийти на модель, яка задовольнила б усіх, – і молодь, і роботодавців, і державу в цілому. Наше з вами завдання – переконати владу на всіх рівнях, що професійно-технічна освіта – це важлива складова освіти та нашої духовної культури» [6].

Сподіваємося, що так воно і буде на всіх рівнях освіти, на що можна буде подивитись після прийняття та затвердження ще одного проекту переліку – Державного переліку з підготовки працівників у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем магістра. А поки що навчальним закладам відкрито дорогу до продажу «новомодних», неіснуючих або не потрібних на ринку праці професій, тим самим наповнюючи власний кошик коштами тих, хто не зробив висновків із безлічі літературних джерел та нормативно-правових документів, які реально висвітлюють стан ринку праці, попит та пропозицію на ті чи інші професії, зайнятість населення за видами робіт, якість підготовки у ВНЗах та ПТНЗ України, проходження практики тощо.

### Література

1. Высшее образование без проблем //Д. Пашковский, О. Фесенко, О. Манюта //http://www.osvita.org.ua/articles.
2. Взаємодія ринку праці та професійно-технічної освіти. Механізми створення Державних стандартів професійно-технічної освіти з конкретних професій: Зб. мат., підгот. у рамках реал. укр.-нім. проекту «Підтримка реформи професійно-технічної освіти в Україні». – К., 2006. – 276 с.
3. Лист Міністерства охорони навколишнього природного середовища України від 11.04.08 №486-1/43.
4. Довідник для вступників до середніх спеціальних навчальних закладів Української РСР на 1979 р. – К.: Вища школа, 1979. – 290 с.
5. Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо підвищення якості освіти в Україні» від 20 березня 2008 р. №244/2008.
6. Міністр образования и науки Иван Вакарчук: «Я не буду Робеспьером. Мое «оружие» – убеждение и контроль» // Зеркало недели. –2008. – 2–8 февр.
7. Кравцов С.О. Людський капітал за умов реформування ринку праці //Вісник Академії праці і соціальних відносин ФПУ. – 2007. – № 1. – С. 31–36.
8. Кравцов С.О. Проблеми соціальної адаптації молоді в умовах реформування освіти //Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Проблеми економіки праці, соціально-трудоу відносин та соціального захисту населення. – К.: КНЕУ, ДУ НДІ СТВ, 2007.

9. Кравцов С. Соціальна адаптація молоді в ринкових умовах //Зб. наук. тез VI міжнародної наукової конференції студентів та аспірантів «Соціологія у (пост) сучасності». – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2008. – С. 166.
10. Кравцов С.О. На терезах – професійно-технічна освіта //Матеріали IV Міжнародної науково-теоретичної конференції молодих вчених і студентів «Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери». – Донецьк: ДНТУ, 2007. – С. 86.
11. Кравцов С.А. Некоторые вопросы классификационной деятельности в сфере труда // Зб. мат. галуз. наук.-практ. семінару-наради від 25–26 червня 2007 р. «Досвід і методи удосконалення нормування і оплати праці на морському і річковому транспорті в сучасних умовах». – Одеса, 2007. – С. 127–135.
12. Постанова КМУ «Про перелік напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра» від 13 грудня 2006 р. № 1719.
13. Постанова КМУ «Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем молодшого спеціаліста» від 20 червня 2007 р. № 839.
14. Постанова КМУ «Про затвердження Державного переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах» від 11 вересня 2007 р. № 1117.
15. Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 р. №2984-III.
16. Закон України «Про професійно-технічну освіту» від 10.02.1998 №103/98-ВР.
17. Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих. – М.: НИИ труда, 1972. – 596 с.
18. Единая номенклатура должностей служащих. – М.: Госкомсовмин СССР по вопросам труда и заработной платы, 1969.
19. Общесоюзный классификатор профессий рабочих, должности служащих и тарифные разряды. – М.: СП СССР, 1986. – 192 с.
20. Государственный классификатор Украины «Классификатор профессий» ДК 003-95. – К.: Госстандарт Украины, 1995. – 412 с.
21. Державний класифікатор України «Класифікатор професій» ДК 003-95, із змінами та доповненнями. – К.: Соцінформ, 2001. – 584 с.
22. Національний класифікатор України «Класифікатор професій» ДК 003:2005. – Киев: Соцінформ, 2005. – 616 с.
23. Національний класифікатор України «Класифікатор видів економічної діяльності» ДК 009:2005.
24. Мельник С.В. Куються кадри. Зайві? //Урядовий кур'єр. –2008. – 29 лют.
25. Мельник С.В. Новітні підходи щодо регулювання вітчизняної професійно-класифікаційної сфери на сучасному етапі //Зб. наук. мат. галузевого науково-практичного семінару-наради від 25–26 червня 2007 р. «Досвід і методи удосконалення нормування і оплати праці на морському і річковому транспорті в сучасних умовах «Укрморрічфлот». – Одеса, 2007. – С. 10–30.
26. Міжнародна стандартна класифікація освіти. МСКО-97 // OECD publications, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris cedex 16, printed in France. – [www.oecd.org/dataoecd/7/2/1962350.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/7/2/1962350.pdf).
27. International Standard Classification of Occupations ISCO-88. – Geneva, ILO, 1990. – 460 p.



*Носіков О.М.,*

*науковий співробітник ДУ НДІ соціально-трудових відносин  
Міністерство праці та соціальної політики України*

## *Нові освітньо-професійні стандарти як чинник розвитку професійної структури в Україні*

---

**В статье исследуются образовательные и профессиональные факторы становления новой структуры рабочей силы как одного из аспектов модернизации украинского общества**

**The given article studies some educational and professional factors of forming labour forces of a new structure, which is considered to be one of the aspects while modernizing the Ukrainian society.**

**Ключові слова: освітньо-професійні стандарти, підготовка кадрів, попит та пропозиція, випускники, ринок праці, професійна класифікація, кваліфіковані робітники, соціальні партнери.**

---

Досвід останніх десятиліть підтверджує, що на роль лідерів у соціально-економічному розвитку претендують країни, що мають найвищий рівень освіти та економіки. Людський трудовий капітал стає головним джерелом нагромадження національного багатства, а отже, передумовою сукупного виробництва. Професійні та інтелектуальні здібності людей стають основою ефективного функціонування економіки будь-якої держави. Так, за висновками Консультативного Комітету промислових досліджень Європейської комісії Євросоюзу освітня сфера у розвинутих країнах поряд з іншими факторами стала фактором економічного зростання: кожна одиниця затрат на освіту дає віддачу на рівні 1,7–1,9 виробленого ВВП [6]. Водночас в Україні сьогодні відсутній взаємозв'язок між ринком освітніх послуг та ринком праці. Вкрай необхідно привести у відповідність обсяги, напрями та якість професійних та освітніх стандартів до потреб ринку праці таким чином, щоб при проектуванні вищої освіти й професійної підготовки виділити провідну діяльність, яка являє собою певну цілісну характеристику життя індивіда у соціумі.

У період суспільних трансформацій на постсоціалістичному просторі зростає інтерес соціальних партнерів до розроблення освітньо-професійних стандартів нового покоління, стимульований необхідністю модернізації у руслі формування інноваційної моделі соціально-економічного розвитку, прискорення руху до постіндустріального суспільства. У наукових доробках вітчизняних науковців, статтях представників організацій роботодавців та працівників освітньо-професійні чинники розглядаються у зв'язку з проблемами професійної зайнятості населення (Л. Лісогор, В. Савченко), розвитку сфери професійної класифікації (С. Мельник), освітньо-класифікаційних вимог випускників вищих навчальних закладів (В. Петренко), економічного становища працівників за професійними групами (Е. Лібанова), соціальних складових економіки освіти (В. Цвях). Вийшли у світ праці, в яких досліджуються питання стимулювання і мотивації праці на промисловому підприємстві (А. Ручка., Н. Сакада), виробничої адаптації і трудової мобільності (М. Лукашевич). Розглядалися також проблеми професійного самовизначення молоді (Є. Головаха), престижу і привабливості професії (В. Осовський), соціальні портрети представників ділових кіл (Є. Суїменко, О. Донченко).

*Метою цієї статті є розглянути основні проблеми щодо розроблення освітньо-професійних стандартів нового типу, акцентується увага на працевлаштуванні випускників вищої школи та профтехосвіти на ринку праці, окреслення пропозицій фахівців сфери професійної класифікації щодо утворення соціальними партнерами органів, які сприятимуть реалізації професійних навичок випускників сфери освіти.*

Як відомо, система діючих освітньо-професійних стандартів застаріла: вона формувалася в минулому і наразі суттєвих змін не відбулося. Ситуація ускладнюється загальною кризою системних знань в освітній сфері, що визнається керівництвом Академії наук вищої школи України [9, с. 20]. Крім того, формування нових навчальних програм відбувається без участі

роботодавця. Це – система саме професійної освіти, а не навчання. Слід зазначити також, що навчальні програми розробляються без аналізу, без моніторингу ринку праці та, як правило, без урахування специфіки регіону. А вітчизняний роботодавець зацікавлений у тому, щоб потенційним працівникам прищеплювали такі навички і компетенції, які відповідають якісним стандартам сучасного виробництва. Серед проблем розвитку професійних і освітніх стандартів в Україні слід відзначити й такі:

- надмірна орієнтація учнів та студентів на професії сфери послуг та торгівлі при зростанні потреби ринку праці у робітниках виробничих професій;
- неузгодження фінансування підготовки кадрів у навчальних закладах з кінцевим результатом їх діяльності – працевлаштуванням випускників;
- кількісне зниження потенціалу кваліфікованих робітників в Україні;
- відсутність методики вивчення кваліфікаційних вимог роботодавців до випускників навчальних закладів та працівників різних професій тощо.

Отже, освітні та частково професійні стандарти, орієнтовані переважно на інтереси ринку суто освітніх послуг, тобто державне фінансування використовується на підготовку незатребуваних ринком праці фахівців та робітників. На думку роботодавців, чинні професійні й освітні стандарти потребують удосконалення, оскільки не містять повної інформації про якість набутих знань, умінь та компетенцій відносно потреб ринку праці. Подібне занепокоєння висловлюють і провідні науковці професійної сфери, заявляючи, що у країні відсутні інституції, які б розробляли та ефективно впроваджували систему кваліфікацій нового типу [7]. Розгляд Державного переліку професій з підготовки (перепідготовки, підвищення кваліфікації) кваліфікованих робітників у закладах професійно-технічної освіти та на виробництві, затвердженого постановою КМУ від 11.09.2007 р. № 1117 виявляє помилки та невідповідність вимогам Національного класифікатора України «Класифікатор професій» ДК 003: 2005. Так, у Переліку, наприклад, наявна професія «адміністратор театральньо-видовищного підприємства», яка відсутня у ДК 003:2005. Щодо деяких професій виявлено повторювання («маляр», «касир квитковий», «слюсар-ремонтник», «машиніст підземних самохідних машин» тощо). Виявлено також помилки у назві та коді професій («зварник арматурних сіток та каркасів», «готувач абразивних порошків паст і мастик», «голендорник» та ін.) [5, с. 61]. Втім, у професійно-класифікаційній сфері України активізується міграція серед основних професійних категорій. Це, на нашу думку, певним чином є віддзеркаленням непорядкованості «ринкового» формування системи професійної кваліфікації. Міграцію деяких професій поміж професійних категорій на основі матеріалів змін до Національного класифікатора України «Класифікатор професій» за період 1998–2008 рр. [2; 3] наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Міграція деяких професій серед професійних категорій (1998–2007 рр.)**

Професійна назва роботи (професії)	Здійснено перехід	
	з групи	до групи
Провідник потягу	2 – «Професіонали»	3 – «Фахівці»
Сестра медична операційна	2 – «Професіонали»	3 – «Фахівці»
Фармацевт	2 – «Професіонали»	3 – «Фахівці»
Фельдшер станції (відділення) швидкої та невідкладної медичної допомоги	2 – «Професіонали»	3 – «Фахівці»
Телеграфіст	3 – «Фахівці»	4 – «Технічні службовці»
Фотограф (фотороботи)	3 – «Фахівці»	7 – «Кваліфіковані робітники з інструментом»
Ведучий програм	3 – «Фахівці»	2 – «Професіонали»
Вчитель-логопед	3 – «Фахівці»	2 – «Професіонали»
Інженер з охорони праці	3 – «Фахівці»	2 – «Професіонали»
Капітан	3 – «Фахівці»	1 – «Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)»
Соціальний інспектор	3 – «Фахівці»	2 – «Професіонали»
Документознавець	4 – «Технічні службовці»	2 – «Професіонали»

Як бачимо з Табл. 1, міграція професій відбувається у двох напрямках – як до більш престижних, так і до менш престижних професійних груп.

Крім того, з часом певні професії «старіють». Наразі застарілими визнані такі професії як: «знімач діапозитивних фільмів», «телефоніст місцевого телефонного зв'язку 2, 1 класу» «формувальник плотів», «полірувальник виробів з паперу» тощо. Отже, назріла необхідність запровадити незалежну оцінку знань, вмінь і навичок випускників та працівників. Управління процесами планування, придбання, оцінки та визнання кваліфікацій має здійснювати орган, який представляє соціальних партнерів, в якому одну з головних ролей буде відведено роботодавцям – Національній агенції академічно-професійних кваліфікацій. До функцій агенції мають належати також:

- системний моніторинг ринку праці;
- прогнозування потреби у підготовці кадрів навчальними закладами;
- незалежна оцінка якості знань, умінь, навичок та компетенцій випускників професійних навчальних закладів, найманих працівників (за їх бажанням підтвердити свою кваліфікацію, набуту шляхом неформального навчання).

Для комплексного вирішення питань співпраці роботодавців та держави у сфері ефективного впровадження професійних та освітніх стандартів доречно було б розробити окремий нормативний документ (Професійно-освітній стандарт України) щодо ведення, оновлення та постійного удосконалення у комплексі відповідних нормативних документів сфери професійної освіти. Крім того, подальший розвиток освітньо-професійних стандартів передбачатиме створення, за координації соціальних партнерів, Національного Центру автоматизованих реєстрів, професійних та освітніх стандартів, головною функцією якого за цим напрямом буде координація дій з розробки відповідних стандартів та національного центру з визнання професійної компетенції випускників навчальних закладів. Слід забезпечити участь роботодавців на всіх етапах освітнього процесу з прогнозування на ринку праці та завершуючи оцінкою ВНЗів, їх програм та освітніх технологій, вироблення освітньо-професійних стандартів, як це з успіхом запроваджено у Росії [13, с.52]. Сподіваємось, що соціальні партнери в Україні знайдуть спільні рішення щодо реальних кроків у приєднанні до європейських реформ професійної освіти. При цьому, на нашу думку, необхідно використовувати «галузевий» підхід (як, наприклад, діють роботодавці у Німеччині [12, с. 36]), тобто опрацьовувати нові освітньо-професійні стандарти у своїй галузі, опираючись на державний стандарт України – «Положення про ведення державного класифікатора ДК 003 «Класифікатор професій» [1, с.2], в якому прописаний, зокрема, порядок введення нових професійних назв робіт та скасування застарілих назв. Позитивним прикладом соціального партнерства є підписання Меморандуму про партнерство та співробітництво, підписане 09.09.2008 р. між Міністерством економіки, Міністерством промислової політики, Конфедерацією роботодавців України та Федерацією металургів України [6]. Такі кроки, на нашу думку, можуть стати основою для подолання причин, через які роботодавці не зацікавлені у працевлаштуванні випускників, які, м'яко кажучи, недостатньою мірою володіють практичними вміннями та навичками роботи за умов конкретного робочого місця сучасного виробництва або офісу. Наразі ж Центри зайнятості вимушені направляти «неготових» для роботи за ринкових умов фахівців на стажування, для оволодіння практичними навичками, після чого вони працевлаштовуються. Розглянемо деякі зведені дані Держкомстату України та МОН України щодо працевлаштування випускників ВНЗів та ПТУ за 2007 р.» [7] (Табл. 2).

Як бачимо з Табл. 2, зростає чисельність незатребуваних ринком праці випускників ВНЗів, у той самий час ринок праці відчуває суттєвий дефіцит робітників промислового сектора. Враховуючи те, що основною проблемою професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці є не тільки те, що приблизно 50 % випускників ВНЗів перебувають в аморфному стані» [14, с. 64], а також невідповідність освітніх стандартів новим вимогам ринку праці, слід загострити увагу на проблемі оновлення освітніх професійних стандартів, або створення нових. Наразі формування професійних стандартів та їх взаємодія з освітніми стандартами має особливу актуальність. Цей аспект досліджень у сфері професійної

**Зведені дані щодо стану працевлаштування випускників  
ВНЗів та ПТУ за 2007 р.**

Показник	Зміст показника
<b>Випускники вищих навчальних закладів</b>	
Чисельність випускників 2007р., які зареєструвалися в центрах зайнятості	22,4 тис. осіб (у 2006 р. – 15,4 тис. осіб)
Направлено центрами зайнятості на перенавчання випускників ВНЗів	2,0 тис. осіб
Напрями підготовки випускників ВНЗів, які звернулися до служби зайнятості	освіта, медицина, інженерія, економіка, комерція та підприємництво, правознавство
Регіони з найбільшим навантаженням безробітної молоді, яка має вищу освіту	області: Житомирська, Дніпропетровська, Тернопільська, Івано-Франківська, Донецька, Львівська
<b>Випускники закладів ПТО</b>	
Працевлаштовано центрами зайнятості випускників ПТО	4,7 тис. осіб (у 2006 р. – 2,3 тис. осіб)
Напрями підготовки випускників, на які є підвищений попит ринком праці	торгівля і послуги; обслуговування, експлуатація та контроль за роботою технологічного устаткування; складання устаткування та машин;
Регіони з найвищим рівнем охоплення випускників професійним навчанням	області: Київська, Житомирська, Сумська (13,9 – 16,1 %), Київ, Севастополь (20,3 – 26,0%)
Напрями підготовки закладів ПТО, не затребувані ринком праці у 2007 р.	кухарі (43,3 тис.) трактористи-машиністи сільгоспвиробництва (26,3 тис.). перукарі (15,4 тис.) продавці продовольчих товарів (14,8 тис.), кравці (12,4 тис.)

освіти набуває значущості у зв'язку з переглядом норм багатьох видів діяльності, зміною «світу професій» (появою нових професій разом з диференціацією та інтеграцією одних і «відмиранням» інших), приведенням освітніх стандартів до сучасних кваліфікаційних вимог. Іншими словами, фундація найважливіших професіографічних відомостей має тенденцію до порівняно швидкого морального старіння [5].

Провідні науковці-розробники стандартів професійно-класифікаційної сфери висловлюють занепокоєння щодо відповідності обсягів освітніх послуг потребам вітчизняного ринку праці. Так, у реєстрах податкової, пенсійної системи, держслужби зайнятості відсутні професійні назви робіт, які потребують підготовки, наприклад, за освітньо-кваліфікаційним рівнем «молодший спеціаліст», за такими фахами як «менеджмент», «соціологія», «журналістика», «право», «екологія» тощо. Поряд з цим держава профінансувала у 2006 р. випуск за хибною та законотуперечною (з позиції чинних професійних стандартів) підготовкою 3539 осіб з категорії молодших спеціалістів та прийняла у цьому самому році за рахунок платників податків 4 тис. осіб відповідної категорії [5, с. 56]. Чинні професійні стандарти характеризуються нестабільністю з огляду на швидкі зміни змісту праці, її засобів і умов, внаслідок чого відбувається зміна зв'язку професій праці та освіти, а саме – відставанням останньої від першої. Не секрет, що молодь натрапляє на більш серйозні перепони, ніж дорослі робітники, на шляху забезпечення гідної зайнятості. Це зумовлено кількома факторами, включаючи рівень та коливання сукупного попиту, ріст, заснований на забезпеченні інтенсивної зайнятості, сприятливі нормативні умови як для робітників, так і для підприємств, наслідки та якість освіти та професійної підготовки, виробничий досвід та альтернативні можливості для розвитку підприємництва, дискримінація, соціальна ізоляція.

Сьогодні мають проголошуватися принципово нові підходи до визначення цілей, завдань і принципів освіти. Формування та розвиток кваліфікованого працівника як активного суб'єкта на етапі професійної підготовки неможливі без розробки та оновлення освітніх і професійних стандартів, без вирішення проблеми їх взаємодії, а також без обрання адекватної наукової основи їх компонентів і змісту з урахуванням проблем, які виявив для нас Болонський процес [11, с. 26]. На нашу думку, слід обґрунтувати необхідність перегляду змісту освіти, яка реалізується освітніми дисциплінами та предметами, розроблення нових форм, засобів та методів навчання. Зокрема, потрібна раціональна концентрація коштів, призначених на інноваційний розвиток, у тих

місцях, де вони дадуть значний ефект для збільшення людського та виробничого капіталу України [10, с. 5].

На нашу думку, додатково необхідно розглянути основні чинники взаємодії освітніх і професійних стандартів. Так, освітні стандарти спрямовані на забезпечення як фундаментальної підготовки, так і професіоналізму у подальшій діяльності випускника. Основними компонентами для розробки їх професійної компоненти є вимоги до рівня освіти, професійної кваліфікації працівника, способів та алгоритмів вирішення професійних завдань, а також ключові компетентності. Професійні ж стандарти спрямовуються на практичне використання отриманих знань у навчальному закладі працівником та успішної його адаптації на робочому місці або посаді. Основними компонентами для їх розробки є ключові кваліфікації, компетенції, вимоги до знань, умінь, відповідальності тощо. Слід відзначити, що радикальні економічні перетворення в нашій країні докорінно змінили професійну структуру зайнятості, систему трудових відносин та кваліфікаційні вимоги роботодавців. Можна виділити кілька базових елементів, що виникли у цій сфері останніми роками:

- з'явилися нові професії, затребувані на ринку праці, але на законодавчому рівні відсутня ініціатива відповідних органів виконавчої влади, Федерації профспілок України та Всеукраїнських об'єднань роботодавців щодо їх внесення до Національного класифікатора України ДК 003:2005 «Класифікатор професій»;
- професійні та кваліфікаційні вимоги роботодавців за багатьма професіями вийшли за рамки загальноприйнятих освітніх стандартів;
- виникли нові інтегровані професії, стандарти на підготовку яких або відсутні, або безнадійно застарілі;
- крім професійно-кваліфікаційних вимог, роботодавці стали на перше місце висувати вимоги до базових функціональних і особистісних якостей працівників, що не входять до переліку обов'язкових умінь і навичок відповідно до кваліфікаційних характеристик, що наближає їх мотивацію до «русла» Болонського процесу.

Як відомо, базовими документами у регламентації переліків професій для підготовки кадрів є Національний класифікатор України ДК 003:2005 «Класифікатор професій» і Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників (за його галузевими випусками). Структура Класифікатора професій, кількість і найменування внесених до нього професій, кваліфікаційні характеристики професій працівників повинні бути, перш за все, інструментом для освітніх стандартів, але, на жаль, останні не враховують нові форми та методи організації виробництва і праці, нові технології та якісні зміни на ринку праці тощо.

Проблема, на нашу думку, полягає не у тому, що процес внесення нових чи фактично існуючих професій до Класифікатора професій іноді не встигає за темпами розвитку ринку праці, а у тому, що роботодавці, пред'являючи нові вимоги до трудових і особистісних якостей працівників, окрім законодавчо не встановлених, не мають аргументованих позицій від розробників освітніх стандартів, у контексті приведення останніх відповідно до вимог ринку праці. Самотужки ВНЗам цю проблему не вирішити. Так, діяльність окремих Центрів працевлаштування та зв'язків з випускниками, які було створено при окремих університетах не впливає на загальну картину працевлаштування випускників [8, с. 10].

Слід визнати, що назріла гостра необхідність здійснення в країні великомасштабної професійної реформи. Постає проблема створення професійно-освітніх стандартів нового типу, які б відповідали новій структурі ринку праці, вимогам ринкової економіки з урахуванням міжнародного досвіду. Складовою часткою реформи сфери професійної освіти повинен стати новий підхід до розроблення цих стандартів. До змісту професійно-освітніх стандартів слід віднести умови та види виконуваних робіт, навести ті відомості, що пов'язані з певною професією. Для кожної професії слід вказувати загальні умови реалізації трудової функції, вимоги із сертифікації, до компетенцій та навичок, які є обов'язковими для виконання певної роботи, а також рівень освіти, сучасні вимоги до рівнів кваліфікації [4]. Логічним доповненням до такого підходу повинні стати професійно-освітні стандарти, під час розробки яких конкретні посадові обов'язки з урахуванням знань, умінь і навичок, виконання яких дозволить працівнику реалізувати

трудова функція у межах своєї компетенції, враховуватимуть насамперед думку роботодавців. Координація їх дій повинна здійснюватися фахівцями нової інституції – Національної агенції академічно-професійних кваліфікацій. А вже після затвердження цих стандартів сфера освіти, на їх основі, повинна розробляти систему підготовки відповідних кадрів.

Розглянувши стан освітньо-професійної сфери України, слід відзначити, що нові освітньо-професійні стандарти повинні:

- вдосконалювати освітню та професійно-класифікаційну сфери згідно з потребами ринку праці на основі практичного підходу із залученням широкого кола зацікавлених підприємців (роботодавців) та провідних експертів у цій сфері;
- враховувати гармонізацію нової системи з чинними нормативними правовими актами у сфері пенсійного, соціального забезпечення, дозвільних (примирницьких) процедур, пов'язаних з питаннями нормування, оплати праці;
- отримувати довгострокові прогнози підготовки фахівців за галузями української економіки на основі позитивного досвіду у сфері соціально-трудова відносин;
- запроваджувати сучасний зарубіжний та вітчизняний досвід щодо розробки професійних та освітніх стандартів.

Саме такі компетентні підходи дозволять здійснювати позитивний вплив на розвиток ринку праці України усіма соціальними партнерами на нормативно-законодавчому рівні.

### Література

1. Положення про ведення державного класифікатора ДК 003 «Класифікатор професій» (ДСТУ3739-98). – К.: Держстандарт України, 1998. – 13 с.
2. Класифікатор професій ДК003-95 (Зміни та доповнення №5) –К.: Соцінформ, 2003. – 119 с.
3. Класифікатор професій ДК003-2005 (Зміни та доповнення №2). – К.: Соцінформ, 2007. – 90 с.
4. Мельник С.В. Опис найбільш вживаних професій. – К.: МедіаПро, 2007. – 302 с.
5. Мельник С.В. Професійно-кваліфікаційна стандартизація України як основа розробки національної системи кваліфікацій та освітніх стандартів. –Луганськ, 2008. – 67 с.
6. Сайт Конфедерації роботодавців України: [http://www.confed.org/assets/files/anons/Conception\\_24\\_03\\_08.pdf](http://www.confed.org/assets/files/anons/Conception_24_03_08.pdf)
7. Стан та основні тенденції розвитку професійно-технічної освіти //Інформаційно-аналітичні матеріали професійно-технічної освіти. – К., 2008. – 99 с.
8. Юрій С. Навчальна практика і працевлаштування – дві рівних турботи ВНЗ//Урядовий кур'єр. –2007. – № 85. – С. 10.
9. Дробноход М. Криза системи знань //Слово просвіти. – 2007. – № 20. – С. 6.
10. Корсак К. Університети в минулому і в ХХІ столітті //Науковий світ. – 2007. – № 11. – С. 2–5.
11. Цвих В. Від Болоньї до Бергена: Болонський процес і профспілки //Профспілки України. – 2007. –№ 12. – С. 24.
12. Деев И. Германия: реформа высшей и средней школы //Профспілки України. – 2007.– №3. – С. 36 37.
13. Столяров А. Модели социального партнерства в сфере образования //Человек и труд. – 2007. –№3. – С. 52.
14. Карезин В. Куда податься молодому специалисту (вузы и рынок труда) //Управление персоналом. – 2000. – №2. – С. 63–65.

*Сабадош Р.Й.,*

*аспірант кафедри соціології та соціального управління  
АПСВ ФПУ*

---

*Аналіз малого прикордонного руху як одного з чинників  
міграційної мобільності населення прикордоння*

---

В статье на основе анализа современной литературы рассмотрены и проанализированы миграционные потоки в пограничных областях Западной Украины, выявлены положительные и отрицательные последствия этого процесса, а так же подвергнуто критическому анализу соучастие соответствующих украинских служб в приграничном сотрудничестве.

Basing on the analysis of some contemporary sources, the author of the given article considers and analyses migration streams in frontier regions of Western Ukraine. He also reveals some positive and negative after-effects of the above-mentioned process and criticizes the complicity of the corresponding Ukrainian agencies in pre-frontier cooperation.

Ключові слова: міждержавна міграція, транскордонне співробітництво, малий прикордонний рух, човникова міграція, тимчасова міграція, спрощення візового режиму.

---

Зі вступом Польщі, Угорщини та Словаччини до «Шенгенської зони» та скасуванням з 21 грудня 2007 р. перевірки людей при перетині сухопутних кордонів між цими країнами і вступом Румунії до ЄС, Україна зіштовхнулася зі значним зменшенням взаємобміну населення прикордонних областей, що пов'язане з суворими правилами отримання українськими громадянами Шенгенських віз і можливим зменшенням міграційних процесів між прикордонними областями. Громадяни Європейського союзу при в'їзді до нашої держави не потребують жодної візи, що змусило Україну вести пошук альтернативних шляхів для зменшення негативних чинників зі вступом цих країн до Шенгену, які відчув кожен українець, який мав потребу перетинати кордон у напрямі ЄС. Найбільше це відчуло населення прикордонних областей, оскільки до вступу цих держав до Шенгену Україна активно була задіяна у міждержавній міграції населення.

Міждержавна міграція населення – складний соціально-демографічний процес, який тісно пов'язаний з комплексом економічних, політичних, географічних і соціальних процесів [4, с.10].

Значна міграція населення стосується прикордонних областей на заході країни, де населення цього регіону надзвичайно міграційно рухливе. Це викликане історичним минулим, економічними та природними умовами, географічним розташуванням. Це зумовлює залучення значної кількості населення даного регіону до трудової та тимчасової (човникової) міграції.

«Човники» – це особи, які виїжджають за кордон з комерційною метою. Цей контингент розглядається окремо з огляду на відмінності від інших учасників трудових поїздок не тільки у сфері діяльності, а і за станом на вітчизняному ринку праці (частина трудової діяльності, пов'язаної із здійсненням човникової торгівлі, що відбувається в межах України), а також з певних соціально-демографічних характеристик: у напрямках поїздок, засобах їх здійснення, морально-психологічному стані [5, с.126].

Найбільшого розмаху тимчасова міграція в комерційних цілях набула наприкінці 80 на початку 90-х років. У 1986 р. із Закарпаття було здійснено 38% виїздів у особистих справах за рубіж, наприкінці 80-х – майже 30%. На початку 90-х років ця частка зменшилася (1992 р. – 8,5%). Але не тому, що закарпатці стали менш рухомими. Просто для відвідин сусідніх країн їм більше не був потрібен спеціальний дозвіл. На вихідців зі Львова та області у 1992 р. припало 19,3% виданих ВВІР дозволів для тимчасових поїздок за кордон, на чернівчан – 14,9% [11].

Яка кількість населення прикордонних областей є задіяна у цьому виді міграції на сучасному етапі простежити неможливо, оскільки із скасуванням спеціальних дозволів, що

вимагалися для виїзду за кордон, альтернативного шляху обліку населення, яке виїжджає за кордон, немає, відповідно, відсутня цілісна картина кількості населення прикордонних областей залученого до цього виду міграції. Проводяться лише окремі статистичні (прикордонна служба, ВВІРИ) та соціологічні дослідження.

Отже, крім Закарпатської області, до МПР потрапляє Львівська та Волинська (українсько-польський кордон), а у майбутньому, з підписанням тотожної угоди з Румунією, Чернівецька та Одеська області.

Також за сучасних умов Україна активно співпрацює у спрощенні візового режиму з ЄС, підписанні угод про малий прикордонний рух та транскордонному співробітництві євро регіонів. Це один із шляхів, який дає змогу євроінтегрувати нашу економіку, мобілізувати природно-ресурсний потенціал, активізувати суспільне життя, регіональну безпеку, приділити увагу етнічним меншинам, міжнародний рух громадян прикордонних областей за умов введення шенгенського простору. Ці завдання покладені в основу міжнародного співробітництва. Прикордонні області Західної України задіяні в трьох проектах транскордонного співробітництва: «Буг» (Україна, Польща, Білорусь); «Карпатський євро регіон» (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія); «Верхній Прут» (Україна, Молдова, Румунія).

1 січня підписана Угода між Україною та ЄС про спрощення візового режиму. Суть угоди така:

- ціна візового збору є тепер фіксованою – 35 євро;
- певним категоріям охочих виїхати за кордон візи взагалі видаватимуть безкоштовно, а саме: близьким родичам, членам офіційних делегацій, учням, студентам, аспірантам, а також учителям, які їх супроводжують, інвалідам разом із тими, хто поряд з ними;
- угодою передбачається видача багаторазових віз, а також довгострокових – до 5 років;
- у разі відмовлення оформляти візу, консул зобов'язаний пояснити причину відмови [2].

Наразі підписані Угоди про малий прикордонний рух, які вже ратифіковані: з Польщею (28 березня 2008 р.); Угорщиною (15 грудня 2007 р.); Словаччиною (30 травня 2008 р.), а також готується проект угоди для підписання з Румунією. Останній вже діє з перерахованими вище країнами, але поки що йде підготовка проекту на рівні консульських служб МЗС України та Румунії, у випадку подальшого подання Кабінетами міністрів обох держав для затвердження, яке повинно відбутися найближчим часом.

Під час переговорів делегаціями розглянуто та постатейно опрацьовано текст проекту зазначеної угоди. Сторони дійшли згоди щодо більшості положень проекту угоди. Зокрема, досягнуто домовленості відносно встановлення трирічного терміну постійного проживання у прикордонній зоні як передумови для отримання дозволу на спрощений перетин кордону. Делегації погодилися стосовно терміну безперервного перебування пред'явників дозволів на території держави іншої Договірної Сторони, який не перевищуватиме 90 днів протягом 180 днів з дати першого в'їзду. Досягнуто також спільне бачення у визначенні ширини прикордонної зони на основі аналогічних підходів, що застосовувались під час узгодження проектів угод про правила місцевого прикордонного руху з Угорщиною, Словаччиною та Польщею [10].

Підписання угоди з Румунією про малий прикордонний рух дасть змогу завершити підписання Угод з усіма країнами-сусідами, які входять до ЄС та «Шенгенської зони». Значні проблеми викликало підписання угоди про малий прикордонний рух з Польщею. Євро-комісія, зокрема, вимагає зменшити зону малого прикордонного руху з Україною до 30 км. Дія Угоди з Словаччиною та Угорщиною в межах 50 км, поки що залишається без змін, що дає значні переваги у перетині кордону мешканцям Закарпатської області, де під дію угоди підпадає близько 2/3 від загальної кількості населення області.

Єврокомісія зобов'язує скасувати обов'язкове страхування громадян, які перетинають польсько-український кордон у рамках малого прикордонного руху. А тим часом, за інформацією міністерства закордонних справ Польщі, 2007 р. консульства Польщі видали громадянам України 586 364 візи, що на 49 051 менше, ніж у 2006 р., повідомляє «Новинар» із посиланням на «Українські новини». Детальних даних за 2007 р. МЗС Польщі не надало, пояснивши це їх відсутністю. У 2006 р. Польща видала 1,297 млн. віз, 1,143 млн. із яких одержали громадяни



України, Росії й Білорусі. При цьому найбільше віз одержали українці – 635 415. У цьому самому році консульство Польщі у Львові видало понад 306 тис. віз [3].

З української сторони ця угода поширюється на 1,5 тис. населених пунктів. Польща прогнозує видачу перших дозволів у рамках малого прикордонного руху не раніше червня і прогнозує видачу до 300 тис. дозволів у 2008 р. Дозволи у рамках малого прикордонного руху в Україні видаватимуть польські консульства у Львові та Луцьку, а у Польщі – українське консульство в Любліні [8].

Натомість, під дію українсько-словацької Угоди щодо МПР потрапило 295 населених пунктів Закарпатської області України (близько 400 тис. осіб) і 299 населених пунктів Словаччини [9].

Позитивними наслідками підписання угоди про правила малого прикордонного руху для прикордонного населення є можливість отримувати замість віз, спеціальні дозволи, у вигляді пластикових карток багаторазового використання, які видаватимуться на два роки з правом їх продовження до п'яти років.

Якщо звернути увагу на українсько-угорську угоду, то отриманий дозвіл дає право на багаторазовий безвізовий в'їзд протягом будь-яких шести місяців на безперервне перебування максимальною тривалістю три місяці, особливо якщо обґрунтованою метою поїздки є підтримка соціальних, культурних, сімейних або торговельних відносин. Документ можуть видавати Генеральне Консульство Угорської Республіки у м. Ужгород та Консульство у м. Берегово [1].

Умовою для отримання дозвільного посвідчення є трирічний термін постійного проживання в населених пунктах прикордонної зони. Право на отримання дозволу матимуть також члени сімей (подружжя, діти та ін.), навіть якщо вони постійно проживають у прикордонній зоні менше трьох років. Документами, що підтверджують проживання в прикордонній зоні, є паспорт громадянина України або довідка про місце постійного проживання, видана компетентним органом України [7].

Чи зможе угода про МПР зменшити певні відмінності в отриманні віз для громадян України, спростити бюрократизацію та інші негативні явища, буде видно з часом та практикою застосування угоди. Чи дійсно видані посвідчення зможуть активізувати комерційну міграцію, оскільки на трудову та родинну ця угода не поширюється. З іншого боку є певна обмеженість цього договору, тобто його дія розповсюджується лише на 50 км території сусідніх держав. Населення Закарпатської області, завдяки підписаній угоді про малий прикордонний рух, має можливість відвідати найбільші міста з боку Угорщини – Ниредьгаза, Словаччини – Михайлівце, коли буде підписана українсько-румунська угода – Сигет. Отже, інтенсивний взаємообмін може відбуватися з цими містами як в економічній сфері, так і в освітянській та культурній, а також викличе зростання міграційних процесів. Також ця угода дозволяє зменшити надмірну бюрократизацію в отриманні посвідчення, перевагою якого є те, що не ставиться печатка в'їзду та виїзду в паспорт громадянина.

З іншого боку, власник шенгенської візи має право подорожувати, наприклад, всією Угорщиною та країнами, що входять до шенгенської зони. Натомість особа з посвідченням МПР має право подорожувати тільки у межах 50 кілометрів сусідньої держави, а це означає, що у разі порушення встановленої відстані громадянин України буде депортований з країни перебування та Євросоюзу в цілому. Натомість можливі випадки, коли людина неспроможна застосувати дане посвідчення для відвідин родичів, які знаходяться в сусідній державі за 50 км і змушена робити шенгенську візу. Така ситуація є типовою для Закарпатської області, де значна кількість населення має родичів в Угорщині, Словаччині та Румунії. А отримання цієї візи зі вступом цих країн до Шенгену стало значно складнішим.

На негативні тенденції вказує і статистика перетину наших західних кордонів. Якщо два-три роки тому абсолютну більшість осіб, що перетинають кордони України із Польщею, Словаччиною та Угорщиною, становили громадяни України, то нині на закарпатській ділянці кордону пропорція громадян Словаччини та Угорщини до громадян України становить приблизно 70–30%, а на Львівщині та Волині, за неофіційною статистикою близько 75–80% подорожуючих становлять громадяни Польщі. У консульствах нових шенгенських держав істотно зросла кількість відмов громадянам України у отриманні віз. Якщо протягом 2004–2007 рр. питома вага відмов з боку

консульств Польщі, Угорщини та Словаччини не перевищувала 2–3%, то нині вона сягнула 10–13%, що є близьким до середнього показника по Шенгенській зоні стосовно громадян України. Значно скоротилася видача довгострокових і багаторазових віз [6].

Окреслені проблеми вимагають активнішої позиції нашої держави в такому процесі як міграція.

Малий прикордонний рух є одним з чинників, які дозволять українському суспільству інтегруватися до ЄС, зменшити негативні наслідки для громадян прикордонних зон зі вступом сусідніх держав (Словаччини, Польщі, Угорщини) до шенгенської зони та скасуванням віз на вільне пересування громадян ЄС між цими країнами. На сучасному етапі об'єднавчі процеси, які відбуваються в Європі, вимагають тіснішої співпраці ЄС та України у візовому питанні, а також докладання максимуму зусиль для запровадження дорожньої карти для безвізового режиму, який, до речі, вже підписаний з деякими країнами Балкан. Але на цьому етапі Україна не готова ще політично, економічно та соціально, до запровадження нового формату співпраці. Отже, дуже багато залежатиме від позиції України щодо захисту інтересів власних громадян за кордоном та регулюванні міграційних процесів з боку держави.

### Література

1. Дозвіл малого прикордонного руху – загальна інформація  
[http://www.mfa.gov.hu/NR/rdonlyres/E664605E-8463-431F-9D13-A83CA63477FD/0/071218kishatarforgalmi\\_taj\\_ukr.pdf](http://www.mfa.gov.hu/NR/rdonlyres/E664605E-8463-431F-9D13-A83CA63477FD/0/071218kishatarforgalmi_taj_ukr.pdf)
2. Малий прикордонний рух — панацея для закарпатців? <http://ua-reporter.com/novosti/25144/>
3. Нагірна Марта Малий прикордонний рух стане меншим  
<http://www.gazeta.lviv.ua/articles/2008/05/29/31578/>
4. Миграционные процессы в трансформируемом обществе / РАН, Институт международных экономических и политических исследований. – М.: Эликоп, 1997. – 117 с.
5. Миграция и пограничный режим: Беларусь, Молдова, Россия и Украина: Сб. науч. труд./ А.У. Хомра (сост.); С.И. Пирожков (общ. ред.); Центр изучения проблем вынужденной миграции в СНГ и др. – Киев: НИПМБ, 2002. – 175 с.: рис.
6. Сушко Олександр. Малий прикордонний рух – тимчасова зупинка на шляху до безвізового режиму? [http://www.ea-ua.info/main.php?parts\\_id=5&news\\_id=10711&news\\_show\\_type=1&](http://www.ea-ua.info/main.php?parts_id=5&news_id=10711&news_show_type=1&)
7. Україна і Польща дійшли згоди щодо малого прикордонного руху  
<http://novynar.com.ua/politics/19228>
8. Україна й Польща домовилися про малий прикордонний рух <http://newsru.ua/ukraine/28mar2008/ygodda.html>
9. Україна й Словаччина погодили малий прикордонний рух  
<http://www.ukranews.com/ukr/article/126699.html>
10. Україна та Румунія узгодили проект угоди про малий прикордонний рух.  
<http://pogoda.rbk.ua/ukr/newsline/2008/07/07/393993.shtml>
11. Шлепаков А.М., Малиновська О.А., Пінчук О.М. Еміграція населення України: соціально-економічні аспекти та можливі наслідки // <http://www.niss.gov.ua/book/Malinovs/003.htm>
12. Юдина Т. Н. Социология миграции: Учеб. пособ. для вузов. – М.: Академ. проект, 2006. – 272с. – («Gaudeamus»).

Спориш Ю.О.,

аспірантка кафедри соціальних структур та соціальних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

### *Роль реклами у формуванні стилю життя міського населення*

---

В статті розглядаються питання реклами, яка проникає в усі сфери життєдіяльності людини, впливає на його стереотипи поведінки, потреби та цінності, змінює проявлення духовного світу та спрямованість життя особистості через зовнішні форми буття – стиль життя.

The present article touches upon the questions of advertising which penetrates into all areas of human life, impacts people's behaviour stereotypes, their needs and values, changes the inner world and reorients individualities through external forms of human existence – in other words the life style.

Ключові слова: реклама, стиль життя, потреби, цінності, спосіб життя, соціальний інститут.

Проникнення реклами майже в усі сфери життєдіяльності українців досить очевидне. Жодна культурно-мистецька подія, вихід нової продукції на ринок, відкриття установи, організації чи закладу не обходиться без попереднього ознайомлення населення з цією подією. Теле- та радіоэфір, друковані ЗМІ, вуличний простір насичені рекламними повідомленнями, що створюють нове естетично-комунікативне середовище. Реклама впливає на стан суспільства у цілому, на діяльність і стиль життя окремих соціальних груп і верств, регламентуючи серед споживачів певні стереотипи поведінки, цінності, еталони та настанови. Це робить актуальним дослідження ролі реклами у формуванні стилю життя.

Трансформації соціокультурної сфери у нашій країні позначені утворенням нових культурних моделей, які містять зразки поведінки, стосунків між соціальними акторами, цінності та життєві настанови. Соціальний інститут реклами є фактором і атрибутом таких змін та багато у чому зумовлює особливості розвитку українського суспільства.

Потреби людини, як відомо, є вираженням взаємозв'язку суб'єкта та умов його життєдіяльності, що виявляються в неусвідомлених потягах та усвідомлених мотивах поведінки. Реклама в сучасному суспільстві надає глядачу шляхи та численні у своїй різноманітності варіанти вирішення цієї проблеми. Тобто, пошук обмежується вибором серед багатьох пропозицій, що пресингуєть мотивуючу сферу людини. Результат цього вибору обумовлюється певними неоднорідними пріоритетами, що залежать від економічно-соціального стану суспільства (матеріальна користь, зручність, соціальний престиж). Слід також зауважити, що вибір людиною предмета, здатного задовольнити потребу, як правило, асоціюється із свободою вибору взагалі. Реклама, таким чином, викликає звуження розуміння індивідуальної свободи до свободи споживачької, прийняття рішення щодо певних світоглядних позицій обмежується рамками споживачьких орієнтацій [1, с. 116]. Виходячи з цього, метою цієї статті є визначення ролі реклами у формуванні стилю життя міського населення.

Задоволення елементарних (первинних) потреб приводить до появи нових потреб. Відбувається, так би мовити, зростання потреб [2, с. 243]. Легкість їх задоволення активізує процес оновлення потреб та сприяє розвитку системи «виробництво-споживання». В результаті процес споживання культивується та стає змістом життя індустріального суспільства. Одним з обвинувачень реклами з боку критиків є те, що вона негативно впливає на систему цінностей, оскільки викликає думку, що шлях до щастя лежить через придбання речей, а не завдяки духовному та інтелектуальному розвитку. Реклама створює потребу та стимулює придбання більшої кількості матеріальних благ, ніж необхідно споживачу [6, с. 542]. З іншого боку, можна говорити, що будь-яка потреба обумовлена глибинними течіями у суспільстві, а реклама лише дозволяє визначитися з маркою товару, що здатний її задовольнити.

Відсутнім наслідком функціонування реклами вважається розвиток у системі цінностей

кожної окремої людини та суспільства у цілому «культу речей». Так званий речовизм є однією з форм, в яких розвивається споживачтво. Річ є невід'ємним атрибутом життя людини, який у XX ст. набув тенденції іконізації. Серед більшості комунікативних моделей масової культури, яка є визначальною для сьогодення, дії, випадки, події реалізуються через речі, предмети [11,с.61]. Російський дослідник І.Рожков доходить висновку, що кожній речі притаманні дві функції: бути використаною (практично) та бути належною (абстрактно). На його думку, в своїй конкретній функції річ – це вирішення деякої практичної проблеми; в абстрактному аспекті – це вирішення певного соціального чи психологічного конфлікту [7,с.83].

О. Тоффлер у свою чергу вважає, що людина кінця XX ст. розвинула такі стосунки з речами, які впливають на відчуття континуальності та дискретності [10,с.65]. Речі беруть участь у створенні життєвих ситуацій, а ставлення до них з боку споживача відбиває головну систему цінностей у суспільстві. Отже, річ як основний продукт розгалуженої системи виробництва індустріального суспільства фетишизується, численні придбання матеріальної продукції, які провокує реклама, стають для багатьох індивідів метою життєдіяльності. Ж.Бодрійяр визначає призначення реклами у суспільстві споживання як ствердження панівних форм виробництва та експлуатації [1,с.145].

Надлишок товарної маси у системі виробництва та загальний високий матеріальний стан населення обумовив певні тенденції в споживачській культурі Америки та Західної Європи останніх десятиріч XX ст. Умови, коли придбати нову річ дешевше, а отже, корисніше, ніж відремонтувати стару, сприяли поширенню у суспільстві тенденції до позбавлення від речей. Спостерігалось скорочення тривалості стосунків «людина-річ», що скорочувало прихильність людини до певного предмета. «Культивування речі», яка була змістом життя для багатьох, поступово замінювалася на її «викидання». Це дозволило О. Тоффлеру дати нову характеристику індустріальному суспільству: замість «споживачього» — «суспільство викидання», в якому поширюється «одноразова культура» [9]. Як можна здогадатись, реклама відіграла не останню роль у накопиченні матеріальних благ на рівні приватної власності та поступового зростання зневажливого ставлення до речей. Натомість на перше місце в ієрархії цінностей та визначальних показників виходить інформація, наука, сфера обслуговування.

Роль реклами, яку звинувачували і звинувачують у культивуванні речовизму, в цьому випадку можна визначити як сприяння прискоренню переходу індустріального типу суспільної формації до інформаційного. Головною функцією реклами у такому суспільстві Т.Сакайя вважає формування у представників певної соціальної групи більш високої оцінки (як у соціальному, так і у фінансовому аспекті) того чи іншого виду продукції. Реклама, на його думку, розширює обсяг створеної знанням вартості, яку, як вважається, містить ця матеріальна цінність або послуга. Пов'язано це з тим, що в інформаційному суспільстві споживається головним чином не предмети як такі, а їх унікальні риси [8, с.372].

Однак, терміном «інформаційне суспільство» повноцінно можна охарактеризувати тільки високо розвинуті країни. В Україні ж через специфіку розвитку сучасного стану економічно-політичної, соціальної та культурної систем можна спостерігати симбіоз індустріального й інформаційного типів, при цьому жоден з них повноцінно не розкривається. Рівень виробництва, яке є базою для еволюціонування індустріального суспільства, згідно зі статистичними показниками, край низький. Товарна ж маса, хоча й штучним шляхом, у країні збільшується. З огляду на це штучним шляхом розвивається й соціальний інститут реклами, оскільки більшою мірою рекламуються іноземні товари та посередницькі фірми й організації, що забезпечують Україну імпортом. А, власне, в українському виробництві потреба в рекламі як економічного та соціального фактора невисока. Проте, вона виконує величезну кількість суспільних функцій, і її роль у суспільстві невпинно зростає. Це дає поштовх розвитку споживачької культури серед українських спільнот. Однак «культ речей», який серед західних дослідників викликав небезпеку в останній третині XX ст., в Україні набуває більш загостреної форми. Низька матеріальна спроможність більшості населення, коли товар можна придбати шляхом тривалої підготовки (матеріальної та моральної), підвищує його значення та взагалі споживання як кінцевої мети праці й заробітку.

Паралельно із кількісним зростанням матеріальних благ відбувається активна інформатизація та комп'ютеризація українського суспільства. Повільно, але у прогресивному напрямі вдосконалюються технологічні системи, що вводять її у загальноосвітній інформаційний та комунікативний простір. Інформація взагалі, а рекламна інформація зокрема, все більш впливає на функціонування практично всіх соціальних інститутів суспільства, при цьому, на думку провідного фахівця в галузі соціології реклами Н.Лисиці, вона вирішує багато складних завдань [4,с.69-73]. Спостерігається гостра потреба в інформаційних ресурсах, оскільки вони є необхідною умовою ефективного використання інших матеріальних та людських ресурсів, таких як праця, капітал, підприємливість. А вдало використовувати інформацію можливо лише при створенні інформаційного середовища суспільства та інформаційного рекламного простору. Аналіз ситуації у сучасному світовому та українському суспільстві вказує на те, що інформаційна нерівність «...закріплює та загострює соціальну нерівність» [4, с. 70]. Це актуалізує значення та впливову роль рекламної інформації на розвиток суспільства. Вона все частіше стає економічною категорією, спрямованою на підвищення матеріального благополуччя, а також предметом споживання українського громадянина.

Таким чином, активізація функціонування соціального інституту реклами в Україні, що є наслідком переходу до ринкової економічної системи, сприяє, як ми вже з'ясували, розвитку певних культурних моделей — споживацької та ситуативної культури, які визначають відповідний спосіб та стиль життя середньостатистичного громадянина, стереотипи його поведінки, ціннісно-нормативну систему та життєві прагнення [10].

Сьогодні можна констатувати, що реклама бере участь (активну чи пасивну) у формуванні кожного з трьох етапів розвитку потреб індивіда в побутових речах. Е.Гоффман розглядає їх з соціологічної та соціально-психологічної точок зору як соціально-технічні потреби особистості. Вчений виокремлює три аспекти, три стадії розвитку потреби, що передують її задоволенню.

Перша стадія – потреба-настрій – являє собою дооб'єктивну стадію формування потреби. Реклама здійснює тут чи не головну роль, оскільки саме вона надає інформацію, провокує візуальну ідею, створює у глядача абстрактне бажання принаймні ознайомитись наочно з річчю, для якої створений рекламний продукт.

Друга стадія – потреба-прагнення – приходить після знайомства та його фіксації у свідомості суб'єкта. У цьому випадку реклама запевнює вже заінтригованого потенційного споживача у правильності обраного рішення стосовно вірогідного придбання предмета (позитивного у разі привабливості та відповідності товару чи негативного у разі незадоволення об'єктом у реальному вигляді).

Третю, завершальну фазу формування потреби, що передуює її задоволенню, становить потреба-настанова, або, ширше, потреба-орієнтація, що вже сформувалась під дією рекламних повідомлень.

Стиль життя – це сталі, відтворювані, характерні риси спілкування, побутового укладу, манери поведінки, звички, нахили тощо, властиві певній людині чи групі людей, що виявляють своєрідність їх духовного світу, спрямованість життя особистості через зовнішні форми буття (організація робочого часу, проведення дозвілля, відпочинку, облаштування побуту, манера триматись, говорити та ін.). Стиль життя, як феноменологічний аспект існування сучасної людини, відображає ті форми життєдіяльності суб'єкта, які ним вільно обрані.

Виступаючи конкретизацією і певним зрізом більш загального поняття «спосіб життя», стиль життя значною мірою фіксує, враховує індивідуальні й психологічні особливості поведінки, смаки, уподобання, інтереси, нахили людей. Так, наприклад, говорять про «аристократичний», «демократичний» та інші стилі життя, а стосовно окремої особистості – про стиль життя буржуа, різночинця, бюргера тощо. Стиль життя окремої особистості чи групи людей не зводиться до простого засвоєння чи повтору того «загального» і «особливого», що притаманне життєдіяльності членів даного суспільства. Наділений індивідуальною своєрідністю, унікальністю, відносною самостійністю й цінністю, він здатний справляти формоутворюючий вплив на той чи інший спосіб життя. Індивідуальний (чи груповий, «субкультурний») стиль життя часом інтегрується та кристалізується в уклад і спосіб життя, який поділяє і якому слідує та чи інша (більша чи менша)

соціальна спільнота, аж до втілення його у способі життя, що стає нормою для масової поведінки і масової свідомості.

Отже, стиль життя знаходиться під активним впливом соціального інституту реклами. Схвалені на екрані чи журнальній обкладинці типи та предмети стають соціально схваленими у реальному житті та сприймаються аудиторією як популярні варіанти життєвого устрою. У побутовій сфері сучасного українця чітко простежуються такі визначальні фактори: матеріальні можливості, мода та реклама, які суттєво впливають, а іноді й визначають соціальну поведінку людей.

У подальших дослідженнях планується детальне вивчення впливу реклами на формування стилю життя міського населення.

Причиною виокремлення саме цієї соціальної групи при аналізі місця реклами у розгортанні соціокультурних процесів України є той факт, що міське населення як потенційна споживацька аудиторія товарів і послуг набагато частіше атакується рекламною інформацією, ніж сільське. Слід зазначити, що різниця утворюється загалом експонуванням статичної реклами, яка набагато у меншому обсязі розташовується в селах та селищах міського типу, ніж у містах. Пов'язано це не в останню чергу з характеристиками стилю життя тієї та іншої групи. Стиль та спосіб життя сільського населення визначається важкою фізичною працею, однотипністю діяльності, чітко визначеними періодами навантаження й дозвілля (влітку, весною та на початку осені робота відбувається практично весь світловий день, взимку та пізньої осені – вільного часу багато, однак культура дозвілля сучасного сільського населення розвинута вкрай низько), потребами, які звикли задовольнятися традиційними й обмеженими засобами, що передаються з покоління в покоління. Міське населення більш різноманітне як за видами виробничої діяльності, так і за способом проведення вільного часу. Щоденні цикли міської людини складніші, а організація дня не залежить від календарного чинника такою мірою, як у сільської людини. Суттєвими характеристиками стилю життя міського населення, які обумовлюють корисність проведення рекламних кампаній, є висока темпоральність соціального життя в місті, відкритість населення до різноманітних новацій, які пропонуються рекламою, платоспроможність.

#### Література

1. Бодрийяр Ж. Система вещей: Пер. с франц. – М.: Рудомино, 1999. – 222 с.
2. Краткий словарь по социологии / Под общ. ред. Гвишани, Н.Лапина. – М.: Книга, 1989. – 224 с.
3. Лисица Н. Реклама в современном обществе. – Харьков: Основа, 1999.
4. Лисица Н. Реклама как социальный институт: Дис...доктора социол. наук: 22.00.03 /Харківський держ. ун-т. – Харків, 1999. – 399с.
5. Лисица Н. Реклама як соціальний інститут //Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 1998. – №3. – С. 125–130.
6. Реклама: теория и практика /Ч. Сэндидж, В. Фрайбургер, К. Ротцол; Пер. с англ. В. Боброва; Общ. ред. Е. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1989. – 630 с.
7. Рожков И. Реклама: планка для «профи». – М.: Юрайт, 1997. – 289с.
8. Сакайя Т. Стоимость, созданная знанием, или История будущего //Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С.337–372.
9. Селиванов В. Визуальная реклама: уровни, коды, символы //Зеркало рекламы. – 2000. – № 1. – С. 60–61.
10. Сливка С. Духовна культура як важливий феномен консолідації українського суспільства // збірник матеріалів четвертого міжнародного конгресу українців. Кн.1: Етнологія. Фольклористика.– 1999. – С. 262–267.
11. Теплиц К. Все для всех. Массовая культура и современный человек /РАН. Институт научной информации по общественным наукам. – М.: Прогрес, 1996. –280с.
12. Тоффлер А. Футурошок. – СПб.: Лань, 1997. – 464с.

---

---

# К

## Право України: теорія і практика

*Галайденко Т.В.,*

*здобувач кафедри судових та правоохоронних органів  
Одеської національної юридичної академії*

### *Чи існує в Україні компетентний, незалежний та неупереджений суд?*

В статті розглядаються пропозиції щодо подальшого реформування судової системи України, зокрема положення проєктів законів про реформування правосуддя та статусу суддів, підтримані парламентським комітетом з питань правосуддя та секретаріатом Президента. Робиться спроба обґрунтувати правильність позиції Голови Верховного суду України, яка забезпечує доцільність деяких положень розглянутих проєктів.

The present article focuses on some propositions concerning further court system reforming in Ukraine, particularly the provisions in the bills on the judicial system and on judges' status sponsored by the parliamentary committee on justice and the President's Secretariat. The author of the article attempts to ground the correctness of position taken by the head of the Supreme Court of Ukraine proving the expediency of some provisions in the considered drafts.

Ключові слова: компетентний, незалежний, неупереджений суд, судова реформа, судова влада, Верховний суд, українське правосуддя.

Останнім часом ми спостерігаємо за тим, як керівництво Верховного суду України (далі – ВСУ) вступило у суперечку з парламентським комітетом з питань правосуддя Верховної Ради України президентським секретаріатом відносно чергової «судової реформи». Ця реформа представлена, як можна дійти висновку, двома проєктами законів про реформування правосуддя в Україні і про статус суддів. Зміни, що пропонуються до однойменних чинних законів, одна сторона спору називає судовою реформою, інша – державним, конституційним переворотом. У червні 2008 р. Голова Верховного суду з цього приводу звернувся з відкритим листом до Президента України і попередив про загрозу неконституційного захоплення влади (слід розуміти судової, на незалежність якої посягають, на думку ВСУ, президентська та інші гілки влади) [2]. При цьому обидві сторони конфлікту, наполягаючи на своїй правоті, обґрунтовують кожна окрему, позиції посиленням на інтереси народу. Де ж правда? Хто правий у цьому спорі?

У зв'язку з викладеним вище, виникла необхідність обґрунтувати актуалізацію цієї статті, яка полягає у тому, що тільки завдяки правильному вирішенню питання у вигляді прийнятих законів щодо статусу суддів та судової структури можна буде говорити про зміни на краще і ефективне судово-реформувальне та існування незалежного, компетентного суду, а також незалежних суддів.

Метою нашого дослідження є підкреслити і виділити ефективну роботу ВСУ як найвищого органу у системі судів загальної юрисдикції та виділити його роботу, що є позитивною з різних точок зору. Завдяки ВСУ є надія і сподівання на те, що саме він виступить на стадіях судової реформи як взірць для всіх судів України.

За реформою, що пропонується, ВСУ позбавляється касаційних функцій (передбачається утворення вищих спеціалізованих судів, що діють як суди касаційної інстанції у цивільних і кримінальних справах), штату (замість сотні суддів – пропонується 16) та ін. [1].

Наступний аргумент: у вищій судовій владі немає жодних мотивів щось змінювати кардинально у власній системі, оскільки вони отримають той максимум, який вона може надати як інструмент здобування власних благ (зарплата по 30 тис. на місяць, автопарк – 100 машин, величезний допоміжний апарат, підбір і розстановка кадрів, можливості взяти будь-яку справу на власний розсуд і винести остаточне рішення. Для порівняння: у Верховному суді Сполучених Штатів Америки – дев'ять суддів, які також здійснюють конституційну юрисдикцію. А у нас 18 судів у Конституційному і 105 за штатом у Верховному (за фактом – 95). У Канаді дев'ять суддів у Верховному суді, в Японії – 15, у Данії – 16.

Здавалося б дійсно реформування у напрямках, запропонованих парламентським комітетом з питань правосуддя і президентським секретаріатом, має сенс. Але не будемо поспішати з висновками. По-перше, збільшення числа судових інстанцій, що розглядають скарги на судові рішення, коштуватиме народу України більш як 10 млрд. грн.! А чи зможе держава виконати ст. 130 Конституції України та забезпечити належне фінансування новостворених судових інстанцій та умови для їх функціонування і діяльності? [5]. Адже зрозуміло, що для цього у Державному бюджеті України повинні визначитися видатки на створення і утримання судів. Саме сьогодні постає питання у зв'язку з викладеним: «Чи враховані усі ці тонкощі при прийнятті бюджету?» Чи зможе держава взяти на себе таку відповідальність разом з Президентом України, прем'єр-міністром України та Парламентом України? І хто нестиме відповідальність, якщо будуть прийняті нові законопроекти («Про судоустрій та статус суддів») зі змінами, а реально до кінця вони не виконуватимуться?

На нашу думку, наразі в Україні багато хто з таким станом речей погодиться. Витрачання державних коштів, утворення нових судових установ та збільшення штату в них – є марною тратою часу і неможливістю усунення й вирішення проблем у судовій системі.

По-друге. У такій державі, як наша, обов'язково має існувати Верховний суд України як найвищий орган у системі судів загальної юрисдикції і обов'язково з посиленими повноваженнями. Окрім того, він повинен бути взірцем для всіх судів в Україні, де кожне винесене рішення буде справедливим, незалежним та прийнятим ним без стороннього впливу. І дії з боку суду спрямовуватимуться на захист конституційних прав і свобод громадян України. Тоді виникає запитання: «Чи існує в Україні компетентний, незалежний та неупереджений суд?»

І на це питання відповідь також існує. Так, такий суд є. Це – Верховний суд України! Чому саме він? Для відповіді на це запитання потрібно звернутися до історії Верховного суду, як, власне, і до загальної (одночасно й трагічної) історії судової влади України. Таке звернення дозволяє винести кілька уроків. Перший: судова система не може вибудовуватися «під когось», під чийсь політичні чи інші інтереси. У цивілізованій державі можуть змінюватися політичні системи, уряди, їх керівники, але незмінною має бути одна інституція – справедливий Суд як гарант Правди і Права [4].

Другий урок: без дійсно незалежного і неупередженого суду не може бути правової держави і розвинутого громадянського суспільства. У державі зі слабкою, «неповноцінною» судовою владою Людина не буде надійно захищена Правом [3].

Третій: процес утвердження компетентного, незалежного й безстороннього суду має відбуватися паралельно із загальними процесами державотворення України як правової держави.

Автономно успішну судову реформу здійснити неможливо.

Хотілося б також привернути увагу всього суспільства і до тої обставини, що останнім часом судді Верховного суду зробили істотні кроки для утвердження незалежної судової влади України, справедливого і неупередженого суду як дійсно останньої правової та суспільної інстанції у вирішенні соціальних конфліктів [6]. Тому попри загальновідомі проблеми судочинства та негативні явища, пов'язані з діяльністю судів, українське правосуддя набуває нових рис – воно поступово стає власне Правосуддям. І роль Верховного суду у цьому є визначальною. Тоді, у нелегкий час для країни, саме Верховний суд продемонстрував свою чітку державницьку позицію навесні–влітку 2007 р. (напередодні дострокових парламентських виборів), коли посилились спроби деяких політичних та інших суб'єктів «підім'яти» судову владу, втягнути суди в політичну боротьбу.



Ситуація, що склалася у сфері здійснення правосуддя, історія розвитку вітчизняної судової влади, світовий досвід однозначно вказують на те, що Верховний суд України має не тільки зберегти, а й посилити своє процесуальне верховенство [3]. Адже саме процесуальне верховенство Верховного суду є одним з основних правових засобів забезпечення справедливого правосуддя, стабільності судової влади та єдиної судової практики.

Не може бути нормальним стандартом існування суду, який не здійснює правосуддя, або відсутність у суду вищої інстанції процесуальних повноважень переглянути рішення суду нижчої інстанції, тим більше у разі його незаконності або необґрунтованості.

Сьогодні Верховний суд посилив свою увагу до забезпечення єдності судової практики та однакового застосування судами законодавства [1]. Окрім того, за відсутності права на законодавчу ініціативу, ВСУ шукає шляхів впливу на законотворчий процес, від чого залежить подальша доля судової реформи. У 2006–2007 рр. та на початку 2008 р. Верховним судом України було підготовлено і запропоновано відповідним суб'єктам законодавчої ініціативи для внесення на розгляд парламенту близько 20 законопроектів з найактуальніших питань судочинства. Ці пропозиції були виключно процесуального характеру. Висновки Верховного суду України на законопроекти, які стосуються діяльності судів, є ґрунтовними і фундаментальними. Як приклад, голова Верховного суду України – Василь Онопенко звернувся до Президента України Віктора Ющенка з пропозицією внести на розгляд Верховної Ради у порядку законодавчої ініціативи підготовлений ВСУ проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо посилення гарантій незалежності суддів та удосконалення правил підсудності справ)». Цим законопроектом пропонується привести у відповідність із правовими гарантіями незалежності суддів повноваження голів судів, які стосуються виконання процесуальних функцій, – і тим самим уникнути ситуацій, коли у процес здійснення правосуддя одним суддею (суддями) втручається інший – голова суду. Йдеться про закріплені у чинному законодавстві положення про віднесення до компетенції голови відповідного суду питань відводів складу суду, передачі справи на розгляд іншого суду тощо. Крім того, законопроектом передбачено уніфікацію правил і процедури підсудності справ, визначення якої є важливою складовою судочинства. Зазначені зміни спрямовані на те, щоб убезпечити суддів при вирішенні конкретних справ від процесуального впливу на них голів відповідних судів, сприяти утвердженню функціональної самостійності і незалежності суддів як носіїв судової влади в Україні, підвищити ефективність діяльності голів судів та їх заступників з організації роботи відповідних судів, усунути передумови для зловживань у цій сфері [6].

Слід наголосити, що сьогодні вкрай потрібно – одна добре продумана і юридично обґрунтована зміна в законі, яка може істотно поліпшити діяльність суду і навпаки. Останнім часом аналіз ходу судової реформи призводить до сумного висновку: замість вжиття системних, науково-обґрунтованих і суспільно орієнтованих заходів проведення цієї реформи звичною стає практика лобювання законопроектів, які базуються на концептуально хибних засадах визначення судового устрою України, суперечать Конституції України і містять юридично необґрунтовані пропозиції. Але попри всі недоліки, складність поточної ситуації, в Україні визрівають соціальні, політичні, правові й інші передумови для утвердження справедливого суду. А роль Верховного суду України у цьому процесі є ключовою. Справедливою позицією голови Верховного суду України щодо очищення судової влади від корупції і тих суддів, які скомпрометували свій статус грубим порушенням закону, вчинення дій, які ганьблять звання судді, викликають сумнів у його об'єктивності, неупередженості та незалежності – є звільнення зазначених суддів з посади.

Саме ці дії і є практичною реалізацією взятого керівництвом судової влади курсу на очищення судової системи і набуття статусу справедливого, компетентного, незалежного та безстороннього суду.

Можна без перебільшення стверджувати: саме позиція Верховного суду та Ради суддів України дозволила захистити незалежність судової влади, нейтралізувати намагання приборкати суд, поставити його на службу політичним та бізнесовим інтересам. Спроби змінити правовий статус Верховного суду приречені на провал.

Зазначимо, що головним критерієм оцінки будь-яких кроків у напрямі реформування судової системи в Україні є створення справедливого, компетентного, незалежного та неупередженого суду. Виходячи з цього критерію, пропонуємо визнати правоту Верховного суду у зазначеній вище суперечці, не поспішати з реформуванням судової системи, відмовитися від експериментування над народом України.

### Література

1. Стефанюк В.С. Судова система України та судова реформа. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – С. 31.
2. Селіванов М.П. Проблемні питання формування суддівського корпусу та можливі шляхи їх вирішення //Вісник Верховного Суду України. – 2005. – №2 (54). – С. 7.
3. Рекомендація №R (94)12 Кабінету Міністрів державам-членам щодо незалежності, дієвості та ролі суддів //Вісник Верховного Суду України. – 1997. – № 4 (6). – С. 10-11.
4. Бринцев В.Д. Організаційне забезпечення діяльності судів на регіональному рівні (нормативна база, проблеми та шляхи їх вирішення). – К.: Юстініан, 2003. – С. 37–38.
5. Кривенко В.В. Суддівське самоврядування як елемент управління судовою системою України //Вісник Верховного суду України. – 2006. – № 4 (68). – С. 6.
6. Гасс Штефан. Відповідальність суддівської спільноти і конкретних суддів за незалежність від інших гілок влади і перед суспільством (у світлі діяльності Першої дослідницької комісії Міжнародної асоціації суддів) //Центр суддівських студій, 15-16 вересня 2005 р. – С. 5, 11–12.

*Зезека Н.О.,*

*здобувач кафедри конституційного, адміністративного та фінансового права Університету «Україна»*

## *Особливості надання соціальних послуг Державною службою зайнятості особам з обмеженими можливостями*

В статье рассматриваются вопросы трудоустройства инвалидов Государственной службы занятости, даются предложения по усовершенствованию нормативно-правовых актов по вопросам трудоустройства и интеграции инвалидов в общество, в том числе финансового обеспечения реализации активных программ поддержки безработных инвалидов, обеспечение информационной поддержки содействия занятости инвалидов.

The given article considers some problems related with the employment of the disabled by the State Employment Services. The author offers some ways of improving the legislature concerning the employment and integration of the mentioned above group of people into the society, budgeting the implementation of effective programmes aiming to support the unemployed disabled people, as well as providing the disabled people with information assisting their employment.

Ключові слова: соціальні послуги, служба зайнятості, соціальний майновий стан, працевлаштування інвалідів, право на працю, обмежені можливості.

---

Про соціальну зрілість будь-якого суспільства можна судити залежно від його ставлення до трьох категорій громадян: дітей, людей похилого віку та інвалідів.

В Україні, як і в усьому світі, проблема інтеграції інвалідів у суспільстві є однією з найактуальніших соціальних проблем.

Сьогодні уже можна сказати: наша держава, як і всі цивілізовані країни, офіційно визнала, що особи з інвалідністю, нарівні з іншими громадянами, мають право на працю.

Нормативно-правові основи формування сучасної державної політики зайнятості в Україні ґрунтуються на принципах рівних можливостей для всіх громадян незалежно від походження, соціального майнового стану, політичних переконань, ставлення до релігії та інших. Реалізація такої політики спрямована, перш за все, на досягнення ефективної зайнятості, попередження масового безробіття осіб з обмеженими можливостями.

Статтею 4 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні»

передбачено, що діяльність держави щодо інвалідів виявляється у створенні умов для посиленої трудової та громадської діяльності. Так, зокрема, відповідно до ст. 17 зазначеного закону інвалідам забезпечується право працювати на підприємствах (об'єднаннях), в установах і організаціях із звичайними умовами праці, в цехах і на дільницях, де застосовується праця інвалідів, а також займатися індивідуальною та іншою трудовою діяльністю, яка не заборонена законом [1].

Актуальність досліджуваної нами проблеми полягає у тому, що практика ринкових перетворень останніх років вказує на наявність на ринку праці окремих специфічних соціально-демографічних груп населення, стан яких суттєво відрізняється від інших, зокрема, ступенем соціальної захищеності. Перш за все це стосується осіб з обмеженими можливостями.

Метою цієї статті є визначення правового та організаційного порядку надання соціальних послуг особам з обмеженими можливостями Державною службою зайнятості України, висвітлення й узагальнення проблем правового, організаційного забезпечення зазначених послуг.

На початку 2006 р. Верховна Рада доповнила Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» статтею 18<sup>1</sup>, де зазначено: «Інвалід, який не досяг пенсійного віку, не працює, але бажає працювати, має право бути зареєстрованим у Державній службі зайнятості як безробітний» [1]. Це доповнення має принципове значення: наша держава, за прикладом інших країн Європи, визнала, що громадяни з інвалідністю – це люди, хоч і з особливими потребами, але такі, що мають ті самі права, як і всі інші.

З метою реалізації законодавства, 27 грудня 2006 р. Кабінет Міністрів України прийняв Постанову «Про реалізацію статті 18<sup>1</sup> Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», що спрямована на розширення можливостей у працевлаштуванні інвалідів, підвищення рівня їх зайнятості [2].

Вищезазначена Постанова уряду дозволила задіяти механізми:

- створення спеціальних робочих місць для працевлаштування інвалідів на підприємствах, в установах, організаціях та у фізичних осіб, які використовують найману працю, шляхом економічного зацікавлення роботодавця – у вигляді дотації, тобто компенсації витрат, на створення такого місця;
- проведення професійного навчання у разі невідповідності освітньо-кваліфікаційного рівня особи-інваліда вимогам роботодавця.

Відповідно до ч. 1 ст. 5 Закону України «Про зайнятість населення» держава забезпечує надання додаткових гарантій щодо працевлаштування працездатним громадянам у працездатному віці, які потребують соціального захисту і не здатні на рівних конкурувати на ринку праці. Згідно з ч.1 ст. 7 Закону України «Про зайнятість населення» працевлаштування інвалідів здійснюється відповідно до рекомендацій МСЕК, наявних у інваліда кваліфікації і знань, з урахуванням його побажань [3].

З метою реалізації законів України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо професійної і трудової реабілітації інвалідів», «Про внесення змін до деяких законів України щодо реалізації інвалідами права на трудову зайнятість», «Про реабілітацію інвалідів в Україні», постанов Кабінету Міністрів України від 27.12.2006 №1836 «Про реалізацію статті 18-1 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», від 31.01.2007 № 70 «Про реалізацію статей 19 і 20 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» та від 31.01.2007 № 80 «Про затвердження Порядку надання інвалідам та дітям-інвалідам реабілітаційних послуг», а також удосконалення механізму взаємодії органів системи Мінпраці щодо працевлаштування інвалідів було розроблено та затверджено Порядок взаємодії органів праці та соціального захисту населення, центрів зайнятості, відділень Фонду соціального захисту інвалідів, центрів професійної реабілітації інвалідів і навчальних закладів системи Мінпраці щодо працевлаштування інвалідів.

Згідно з зазначеними порядком органи праці та соціального захисту населення, центри зайнятості, відділення Фонду соціального захисту інвалідів, центри професійної реабілітації інвалідів і навчальні заклади системи Мінпраці надають безплатні інформаційно-консультаційні послуги інвалідам та роботодавцям стосовно працевлаштування інвалідів, що належать до їх

компетенції, Державний центр зайнятості з 1 січня 2008 р. через власний Інтернет-ресурс забезпечує доступ роботодавців до бази даних про інвалідів, які не досягли пенсійного віку та звернулися за сприянням у працевлаштуванні до служби зайнятості, а також виявили згоду щодо розміщення своїх даних у загальноукраїнській базі резюме шукачів роботи. Крім того, центри зайнятості надають інвалідам, які звернулися за сприянням у працевлаштуванні, у тому числі за направленням органів праці та соціального захисту населення, соціальні послуги з пошуку роботи, інформаційні та консультаційні послуги, пов'язані з працевлаштуванням, послуги з професійної орієнтації, проводять за згодою інваліда індивідуальні профконсультації з використанням діагностичних методик, з метою вибору виду діяльності, професії, місця роботи відповідно до рекомендацій МСЕК, наявних в інваліда кваліфікації, знань, професійних інтересів, нахилів, здібностей та з урахуванням його побажань; організовують та проводять професійне навчання інвалідів, які зареєстровані у Державній службі зайнятості як безробітні, у тому числі за рахунок коштів Фонду соціального захисту інвалідів тих безробітних інвалідів, які відповідно до законодавства не мають права на допомогу по безробіттю [5].

У результаті впровадження цих заходів чисельність громадян з особливими потребами, які скористалися послугами служби зайнятості у 2007 р., збільшилась порівняно з 2006 р. на 28% та становила 22,2 тис. осіб. Статус безробітного мали 15,0 тис. осіб, у тому числі 9,5 тис. осіб отримували допомогу по безробіттю. Чисельність інвалідів, працевлаштованих за направленням служби зайнятості у 2007 р., порівняно з 2006 р., збільшилась на 22%. Протягом року було працевлаштовано 7,6 тис. осіб з інвалідністю або кожного третього з тих, хто виявив бажання працювати [4].

Громадяни з інвалідністю, які звертаються до Державної служби зайнятості за сприянням у працевлаштуванні, відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» отримують усі соціальні послуги, які передбачені законодавством: підбір підходящої роботи, можливість отримати професію, відновити професійні навички, чи підвищити кваліфікацію тощо. Їм нарівні з усіма забезпечено вільний доступ до будь-якої інформації щодо працевлаштування.

Разом з тим, слід зазначити, що допомога особам з інвалідністю не обмежується пошуком роботи за наявними вакансіями, тому служба зайнятості підтримує їх прагнення знайти себе і в інших сферах діяльності.

Працівники служби зайнятості застосовують індивідуальний підхід для забезпечення професійного самовизначення цих громадян. Профорієнтаційні послуги цій категорії безробітних надаються особливо ретельно, з урахуванням їхніх професійних інтересів, можливостей та здібностей і обов'язково – рекомендацій МСЕК.

З метою забезпечення гарантованих державою реабілітаційних послуг медико-соціальні експертні комісії розробляють для кожного інваліда відповідно до профілю захворювання індивідуальну програму реабілітації. До участі у реалізації трудової та професійної складової реабілітаційної програми залучається служба зайнятості. У зв'язку з цим центри зайнятості розробляють індивідуальні програми працевлаштування інвалідів (ППП) як технологічні основа його раціонального працевлаштування. PPP — це перелік заходів (соціальних послуг) центрів зайнятості та дій клієнта-інваліда для підвищення конкурентоспроможності на ринку праці з метою його раціонального працевлаштування.

Не менш важливу роль у самовизначенні безробітних осіб з інвалідністю відіграє професійне навчання. Ті, хто опанував спеціальність перукаря, продавця, кравця, столяра, можуть зайнятися підприємницькою діяльністю. Також прийнятним для започаткування власної справи є оволодіння технікою лозоплетіння, вишивання, виробництва кераміки та ін. Так, за сприяння служби зайнятості протягом 2008 р. уже понад 280 інвалідів обрали започаткування бізнесу як спосіб забезпечення власної зайнятості та отримали одноразову допомогу по безробіттю для організації підприємницької діяльності [4].

Для залучення людей з певними фізичними обмеженнями у сферу соціально-трудова відносин, уникнення упередженого ставлення до них з боку роботодавців Державною службою зайнятості в усіх регіонах України укладено багатосторонні угоди про співпрацю між відділеннями Фонду соціального захисту інвалідів, центрами медико-соціально-професійної

реабілітації інвалідів, центрами зайнятості, управліннями праці та соціального захисту населення облдержадміністрацій, налагоджено взаємодію та координацію роботи між обласними центрами зайнятості та регіональними комісіями з питань діяльності підприємств та організацій громадських організацій інвалідів.

З метою реалізації зазначених програм та заходів, роблячи крок назустріч особам з обмеженими можливостями, усі центри зайнятості України було обладнано пандусами або кнопкою виклику спеціаліста, що зробило їх доступними для відвідування інвалідами.

Крім того, у профінформаційному секторі для самостійної роботи інвалідів встановлюють робочий стіл, стілець, інформаційні стенди, комп'ютер з правом доступу до Інтернет, телефонний апарат для безкоштовного зв'язку з роботодавцями та соціальними установами.

У центрах зайнятості створені інформаційні куточки для інвалідів, які, як правило, розташовуються на першому поверсі будівлі центру зайнятості і мають спеціальну позначку. Якщо центр зайнятості або його функціонально-просторові сектори розташовані на другому-третьому поверхах будівлі, то на першому поверсі, біля входу, розміщені телефон або кнопка дзвоника для виклику спеціаліста центру зайнятості, який у подальшому здійснюватиме обслуговування інваліда.

На спеціальних стендах куточка розміщується така інформація:

- нормативно-правові акти з питань соціального захисту інвалідів;
- відомості про підприємства, що мають спеціальні робочі місця, на які можуть бути працевлаштовані інваліди, та стисла характеристика цих робочих місць;
- інформація про місцеві органи соціального захисту населення, регіональні відділення Фонду соціального захисту інвалідів, громадські організації інвалідів з переліком послуг, що надаються, адреси та телефони цих організацій; центри реабілітації інвалідів;
- перелік спеціальностей, за якими здійснюється навчання інвалідів, а також порядок направлення інвалідів місцевими органами праці та соціального захисту населення до центрів професійної реабілітації системи Мінпраці;
- інформаційно-роздатковий матеріал відповідного спрямування;
- інформація про друковані засоби масової інформації, випуск яких здійснюється редакціями громадських організацій інвалідів.
- перелік Інтернет-сайтів з інформацією про вакансії та державних і громадських організацій, що опікуються проблемами інвалідів

Також Державною службою зайнятості створено умови для отримання інвалідами послуг з працевлаштування як самостійно, так і за допомогою фахівців. У центрах зайнятості функціонує 606 Інтернет-куточків. Створено доступ до Інтернет-сайтів з пошуку роботи, в тому числі до Інтернет-порталу ДСЗ ([www.dcz.gov.ua](http://www.dcz.gov.ua)), що формує загальнодержавну базу вакансій по Україні, на якому також можна залишити своє резюме. Кожен регіон має свою інформаційну сторінку, де можна ознайомитись з анонсами заходів, що організовуються для шукачів роботи. Забезпечено зворотній зв'язок із користувачами Інтернет-порталу.

Для тих, хто не має доступу до мережі Інтернет, діє безкоштовна телефонна лінія 8-800-50-50-600 (або з мобільного 730), де фахівці служби допоможуть підібрати роботу.

Крім наведених послуг, центри зайнятості також можуть залучати інвалідів, за їхньою згодою, до оплачуваних громадських робіт.

При безпосередньому працевлаштуванні інвалідів робота центрів зайнятості полягає у такому:

1. У разі, якщо для працевлаштування інваліда відповідно до рекомендацій МСЕК, його здібностей, нахилів, побажань можливе використання звичайного робочого місця, то порядок його працевлаштування передбачає виконання стандартних процедур та операцій.

Для осіб, у яких інвалідність настала під час трудової діяльності, підбір робочого місця здійснюється переважно на тому самому підприємстві.

2. У разі, якщо відповідно до індивідуальної програми реабілітації для працевлаштування інваліда необхідно створення спеціального робочого місця, то центр зайнятості погоджує з

роботодавцем можливість створення спеціального робочого місця за кошти Фонду соціального захисту інвалідів.

Інвалідам, які не мають змоги працювати на підприємствах, в установах, організаціях, Державна служба зайнятості сприяє у працевлаштуванні за умови виконання роботи вдома.

3. На підставі отриманого від Фонду соціального захисту інвалідів рішення, центр зайнятості готує проект тристороннього договору про працевлаштування інваліда та надання роботодавцеві дотації (за затвердженою формою). Після його підписання сторонами відслідковує процес виконання: перерахування коштів на рахунок підприємства, створення спеціального робочого місця.

4. Після отримання від роботодавця інформації про введення в експлуатацію спеціального робочого місця – направляє інваліда на працевлаштування.

5. Інформує органи праці та соціального захисту населення про працевлаштування інваліда на звичайне або спеціальне робоче місце.

У центрі зайнятості створюється робоче місце спеціаліста з працевлаштування, на якого покладаються функції обслуговування інвалідів.

Спеціаліст з працевлаштування, на якого покладені функції працевлаштування інвалідів, також:

- бере участь у роботі МСЕК для надання необхідної інформації про потреби ринку праці у працівниках у професійно-кваліфікаційному розрізі, пояснення щодо точності та повноти формулювання висновків про умови та характер праці інваліда або його професійного навчання;
- відслідковує строки завершення інвалідами профнавчання і профреабілітації за направленнями органів праці та соціального захисту населення;
- інформує місцеві органи праці та соціального захисту населення про інвалідів, які зареєстровані у Державній службі зайнятості та виявили бажання пройти профнавчання;
- підтримує зв'язок з інвалідами, які, за даними місцевих органів праці та соціального захисту населення, бажають працевлаштуватися або пройти профнавчання, але не звернулися до центру зайнятості (листи, телефонна розмова тощо);
- контролює надходження інформації від органів праці та соціального захисту населення про інвалідів, які бажають працювати, подали заяви на проходження професійного навчання [6].

З метою підвищення мотивації до праці осіб з інвалідністю, створення умов для безперешкодного доступу до інформації про попит на робочу силу, вибір виду діяльності та можливість працевлаштування інвалідів на робочі місця з гідними умовами праці та її оплати необхідно:

- вдосконалити нормативно-правові акти щодо забезпечення безперешкодного працевлаштування та інтеграції інвалідів у суспільство, у тому числі фінансового забезпечення реалізації активних програм підтримки безробітних інвалідів;
- забезпечити інформаційну підтримку сприяння зайнятості інвалідів, зокрема шляхом використання Централізованого банку даних з проблем інвалідності та систематичного обміну базами даних професійно-кваліфікаційних характеристик інвалідів, які бажають працювати, між органами праці та соціального захисту населення, центрами зайнятості, відділеннями Фонду соціального захисту інвалідів;
- організувати співпрацю з МОЗ та МОН, їх підрозділами на місцях щодо удосконалення програм професійно-трудової реабілітації інвалідів та забезпечення професійного навчання інвалідів відповідно до їх потреб і попиту на робочу силу конкретних регіонів;
- організувати співпрацю з об'єднаннями роботодавців та роботодавцями на місцях щодо створення спеціальних робочих місць для працевлаштування інвалідів, у тому числі зареєстрованих у Державній службі зайнятості в обсягах відповідно до потреб регіонів;
- організувати на місцях укладання тристоронніх договорів між центрами зайнятості, територіальними відділеннями Фонду соціального захисту інвалідів з роботодавцями, зокрема, які створюють робочі місця для працевлаштування інвалідів за рахунок

адміністративно-господарських санкцій, щодо працевлаштування інвалідів, які направляються на професійне навчання, у тому числі в центри професійної реабілітації інвалідів системи Мінпраці;

- забезпечити просвітницьку та інформаційно-роз'яснювальну діяльність у суспільстві щодо рівних прав та можливостей інвалідів у сфері зайнятості та суспільному житті.

### Література

1. Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» від 21.03.1991 N 875-XII //Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 21. – Ст. 252.
2. Закон України «Про зайнятість населення» від 01.03.1991 № 803-XII //Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 14. – Ст. 170.
3. Постанова Кабінету Міністрів України ухвалив «Про реалізацію статті 18<sup>1</sup> Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» від 27 грудня 2006 р. № 1836 //Офіційний вісник України від 09.01.2007 – 2006 р., № 52. – С. 292. – Ст. 3519.
4. [www.dcz.gov.ua](http://www.dcz.gov.ua)
5. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України «Про затвердження Порядку взаємодії органів праці та соціальної захисту населення, центрів зайнятості, відділень Фонду соціального захисту інвалідів, центрів професійної реабілітації інвалідів і навчальних закладів системи Мінпраці щодо працевлаштування інвалідів» від 03.05.2007 № 201 //Офіційний вісник України від 29.05.2007 — 2007 р. – № 36. – Ст. 10. – Ст. 1423.
6. Єдина технологія обслуговування незайнятого населення в центрах зайнятості України /Ю.Маршавін, Л. Ляміна, Л.Фокас та ін. – К.: ІПК ДСЗУ, 2000.

*Яковлев А.А.,*

*здобувач кафедри міжнародного права та державного права зарубіжних держав  
Національної юридичної академії України ім. Ярослава Мудрого*

## *Особливості тлумачення поняття «майно» Європейським Судом з прав людини*

**В статті розглядаються особливості застосування Європейським Судом по правах людини принципу автономності тлумачення по справам о защите права собственности в соответствии со ст. 1 Протокола 1 к Европейской Конвенции по правам человека.**

**The given article considers some peculiarities of using the principle of autonomous interpretation in the cases concerning property right (according to Article 1, Protocol 1 of European Convention of Human Rights) by the European Court of Human Rights.**

Ключові слова: Конвенція, Європейський Суд з прав людини, «автономність» понять, поняття «майно».

Майже тридцять років поспіль, Європейський Суд утримувався від активного використання ст. 1 Протоколу Конвенції про захист прав та основоположних свобод (1950 р.). Хоча при цьому до конвенційних органів надходили численні скарги, а в європейських країнах активно обговорювалась необхідність поширення стандартів прав людини на сферу відносин власності. Стриманість Суду значною мірою пояснюється тим, що наявна практика Суду ще не забезпечувала вирішення складних проблем тлумачення, які виникають при визначенні того, що власне є об'єктом захисту, тобто, що відноситься до «власності» («майна»).

Очевидною була неможливість визнавати основою підходу ті принципи тлумачення власності, що застосовуються в національному законодавстві, оскільки надто різними є правові системи країн – учасників Конвенції і неможливо віддавати перевагу одній з них. Визначення змісту поняття «власність» стало можливим лише з формулюванням основних універсальних принципів підходу Суду до тлумачення положень Конвенції. Серед них ключове значення мав принцип автономності понять. Концепція автономності понять є одним з важливих елементів сучасної практики Європейського Суду з прав людини, яка у судовому тлумаченні дозволяє узгоджувати положення Конвенції та національне законодавство. Більшість основних понять

Конвенції визнаються «автономними»: «кримінальне обвинувачення», «громадянські права», «власність» («майно»), «правомірне затримання», «помешкання» тощо. Насамперед застосування концепції автономності конвенційних понять у контексті аналізу змісту поняття «власність» ставить практичне питання про необхідність та можливість уніфікації відповідної термінології у країнах – членах Ради Європи. Однак проблема не вичерпується лише термінологічним аспектом. Вона стосується більш фундаментальних аспектів правового життя.

В сучасних дослідженнях з юриспруденції прав людини проблема принципів тлумачення посідає важливе місце, оскільки цей аспект не обмежується суто теоретичною площиною, а має безпосереднє відношення до практики застосування конвенційних норм, перш за все, у національному судочинстві. Автори європейських країн у своїх працях акцентують увагу на системі принципів тлумачення конвенційних положень [1; 2; 3]. Відповідна проблематика все частіше починає висвітлюватись і у наукових доробках вітчизняних авторів [4]. Однак, у цих публікаціях лише за останні роки автори наголошують лише на окремих з цих принципів. Хоча принцип автономності понять давно визнається як один з ключових принципів тлумачення, його аналіз проводиться в достатньо загальному вигляді [5]. Зокрема відсутні теоретичні підґрунтя особливостей тлумачення основних конвенційних понять на основі принципу автономності. Переважають праці, що обмежуються суто описовим або порівняльно-правовим підходом.

Метою цієї статті є визначення особливостей тлумачення Європейським Судом з прав людини конвенційного поняття «майно» як автономного поняття та значення цих позицій для національного правового життя.

Концепція автономності значення конвенційних термінів формувалась Судом протягом досить тривалого часу. До її базових положень, які мають аналізуватись у контексті тлумачення поняття «майно» у ст.1 Протоколу 1, належать такі. По-перше, метод автономного тлумачення викликаний необхідністю формулювати конвенційні поняття виходячи з загальних принципів та цілей Конвенції, що зближує його з методом цільового (телеологічного) тлумачення. По-друге, автономність понять має чітко визначену природу, що не дозволяє проводити прямі аналогії із повсякденним значенням терміну «автономності». Судом наголошується, що автономність конвенційних понять – це такий спосіб тлумачення, який не дозволяє державам давати такі визначення в національному законодавстві, що відповідають інтересам виключно держави і порушують баланс публічних та приватних інтересів. По-третє, автономність конвенційних понять означає не вимогу уніфікації національного законодавства, а вимогу застосовувати єдині правила та принципи їх тлумачення. Саме цим забезпечується існування єдиного європейського стандарту захисту права власності. Сприйняття цього принципу ускладнюється традиціями позитивістського праворозуміння. В процесі підготовки українського звіту про відповідність законодавства та правозастосовчої практики вимогам Конвенції українські експерти наголошували на необхідності уніфікувати термінологію національного законодавства та відповідну конвенційну термінологію. Однак така позиція не знайшла підтримки європейських експертів, які виходили саме з принципу автономності конвенційних понять [6]. Необхідність держав орієнтуватись на автономні конвенційні поняття забезпечує їх пріоритет щодо національного законодавства. Так, реалізується принцип субсидіарності конвенційного механізму захисту права власності [7]. На думку дослідника Н.Траверстона, «...автономна інтерпретація виконує функцію гармонізації правових інструментів захисту права власності в країнах – членах Ради Європи» [8].

Регулювання відносин власності у національних правових системах здійснюється різними засобами, в різних галузях законодавства, з урахуванням національних особливостей правової системи (тут слід згадати той факт, що вона поширюється на країни як прецедентного, так і статутного права). За таких умов можливість формулювання прийнятних для всіх стандартів захисту права власності стає складним завданням.

Однією з найсуттєвіших проблем є домінування класичних теорій об'єкту права власності, згідно з якими об'єктами права власності можуть бути лише речі. Поширення права власності на права чи дії принципово обмежується неможливістю поширення на такі об'єкти правил, які за змістом повинні стосуватись лише речей. Наслідком цього може бути необхідність визнання



єдності правового режиму речових та зобов'язальних прав, що суперечить загальним принципам цивільного права.

У рішенні по справі *R.L. v Netherlands* (1995 р.) Європейський Суд з прав людини дає визначення «автономних» понять: «...це такі поняття, визначення яких в національному законодавстві має відносну цінність і є лише початковим моментом у їх тлумаченні..., а їх зміст визначається лише у контексті Конвенції, а не на основі їх значення в національному праві». Таке визначення сприймається неоднозначно як і сама можливість використання автономних понять. Один із членів Суду висловив окрему думку з цього приводу: «...якщо відходити від визначень національного законодавства і віддавати переваги автономним поняттям, ми можемо настільки далеко відійти від реальності, що ми матимемо справу з абстрактними філософськими поняттями, які практично неможливо буде застосовувати до оцінки конкретних обставин справи» [9].

Однак така позиція визнається недостатньо обґрунтованою з точки зору доктрини застосування Конвенції. Перш за все, звертається увага на необхідність гнучкості і динамізму в тлумаченні її положень (так званий принцип живого інструменту). Як наслідок, реальний «обсяг права», яке захищається на основі концепції автономних значень, виявляється суттєво ширшим, ніж може здатись на перший погляд. Досить помітним це є у судовому тлумаченні поняття «власність» (майно), яке фактично розширює обсяг права за рахунок його доповнення широким спектром економічних прав (правомірні сподівання, право отримання майна чи майнових прав на основі судових рішень, вимоги стосовно соціальних виплат, корпоративні та суміжні з ними права тощо). Це дає підстави для висновку про те, що ст.1 Протоколу 1 захищає якісно відмінні «економічні інтереси» як фізичних, так і юридичних осіб.

Це спектр економічних інтересів, які потрапляють до сфери дії права власності, включаючи рухоме й нерухоме майно, майнові та немайнові інтереси. І на практиці поняття власності отримало доволі широке тлумачення та застосування. В українському законодавстві використовується таке визначення: право власності – це право особи на річ (майно), яке вона реалізує відповідно до закону за своєю волею, незалежно від волі інших осіб (ст. 316 Цивільного кодексу України). А, отже, до об'єктів права власності віднесено не тільки речі, що є предметами матеріального світу, щодо яких можуть виникати цивільні права та обов'язки (ст. 179 ЦКУ), а й майно, що визначається як особливий об'єкт права власності, до якого відносять окрему річ, сукупність речей, а також майнові права й обов'язки (ст. 190 ЦКУ). Окремими видами майна вважають підприємство як цілісний майновий комплекс та валютні цінності. Але у той самий час, розуміння об'єктів права власності в українському законодавстві залишається дещо вузьким, що позначається на ефективності захисту права власності в Україні.

Слід зазначити, що Європейський Суд самостійно оцінює визначення терміну «майно», при цьому оцінка може розходитися з визначеннями й оцінками, що зазвичай застосовуються у внутрішньому (національному) праві. Цей метод «автономного» тлумачення широко застосовується Європейським Судом. Так, у справі «*Беслер проти Італії*» від 5 січня 2000 р. Судом зазначено, що поняття «майно» у ст. 1 Протоколу 1 має автономне значення, яке не обмежується власністю на фізичні речі. Воно є незалежним від формальної класифікації у національному праві: деякі інші права та інтереси, що становлять активи, можуть розглядатися як право власності й, таким чином, як «майно» у цілях цього положення.

Європейські дослідники звертають увагу на те, що визначальними критеріями для оцінки майна є економічна цінність, тобто його грошова оцінка, виходячи з об'єктивних чинників, а також ознака реальності майна – майно має бути наявним, оскільки Європейською Конвенцією не захищаються майбутні права [10]. Однак ці ознаки не можуть повною мірою пояснити хоча і розширене (порівняно з національним законодавством), однак не абсолютне тлумачення цього поняття. Не всі економічні цінності конкретного суспільства, на які посилаються заявники у своїх скаргах, відносяться до майна у контексті конвенційного механізму. Крім того, Суд ніколи не прагнув дати загальне визначення майна, або вичерпний перелік його різновидів, як це зазвичай можна знайти в національному законодавстві. Навпаки, у численних рішеннях Суду підкреслюється відсутність як можливості, так і необхідності давати такі визначення. Ці обставини дозволяють формулювати проблему підстав, якими звичайно керується Суд, даючи визначення

майна і які є принципами тлумачення конвенційного поняття «власність». Як уже зазначалось, Суд виходить з автономності поняття «майно», однак цим не обмежується. Важливе значення має врахування цільової природи цього поняття в системі захисту прав людини, а також врахування соціально-економічного контексту та наслідків відповідних порушень прав людини, що дозволяє вести мову про поєднання принципу автономності з принципом телеологічного тлумачення та принципом неподільності прав людини. Слід також зазначити, що Європейською Конвенцією однаково захищається право власності як фізичних, так і юридичних осіб, що не завжди відбувається в українському законодавстві. Більше того, фактично створена конкуренція цих норм при застосуванні Цивільного кодексу (права власності фізичних осіб) та Господарського кодексу (права власності переважно юридичних осіб). Різні норми матеріального права знаходять подальші відмінності й у процесуальних гарантіях судового захисту права власності, що є відмінними у господарських судах і судах загальної юрисдикції.

Теза про неподільність прав людини у контексті автономного тлумачення поняття «майно» дозволяє Суду звертатись до проблеми захисту соціальних та економічних прав людини. Право власності забезпечує життя гідне людини, відповідно повага до фундаментальних прав людини передбачає повагу до власності. Збільшення захисту майнових прав забезпечує проникнення конвенційних механізмів захисту прав до сфери соціально-економічних прав. У рішенні у справі Ейрі проти Ірландії Суд зазначив, що «...хоча в Конвенції пояснюється, які саме права є громадянськими та політичними, чимало з них приводять до наслідків соціально-економічного характеру», тому між сферою соціальних, економічних прав та сферою, яку охоплює Конвенція, не існує жодної абсолютної межі [11]. Таке тлумачення дозволяє дійти кількох принципово важливих висновків. По-перше, виникають підстави для суттєвого розширення змісту поняття «власність», яке не обмежується володінням лише матеріальними об'єктами (майном), а включає й деякі інші права або інтереси (наприклад, право на отримання відшкодування на підставі судового рішення, клієнтура, право користування ліцензіями чи дозволами тощо). Особливе значення має позиція Суду стосовно віднесення до власності деяких видів соціальних виплат. Розглядаючи справу Gaugusuz проти Австрії Суд мав визначитись стосовно можливості віднести до «майна» виплату допомоги по безробіттю. Уряд Австрії пов'язував ці виплати з обов'язком держави надавати соціальну підтримку найбільш знедоленим. Однак Суд не погодився з таким підходом і акцентував увагу на тому, що майновий характер цієї виплати та можливість її розгляду в контексті ст. 1 Протоколу 1 пов'язані з фактом сплати внесків до фонду соціального страхування. Суд не вбачає потреби в обов'язковому аналізі зв'язку між наданням та обов'язком сплачувати податки чи будь-які інші платежі. Тобто, Суд виходить за межі визначення, згідно з яким цією статтею передбачається право особи розпоряджатись своїм «особистим майном» [12].

Наприкінці 90-х років європейські дослідники, аналізуючи окремі випадки розширеного тлумачення змісту поняття «майно», досить скептично оцінювали спроби визначати конвенційний механізм захисту права власності як такий, що поширюється і на соціально-економічні наслідки, дозволяючи вирішувати численні соціальні проблеми. Однак Суд у наступних рішеннях продемонстрував послідовність такого підходу, що базується на принципі неподільності прав людини. Додатковою підставою для такого висновку стали тлумачення базових конвенційних понять на основі принципу автономності.

Проведений нами вказує на існування безперечної актуальності більш ґрунтовного вивчення практики Європейського Суду з прав людини щодо застосування принципу автономності поняття майна, оскільки це дозволяє відійти від надмірного формалізму в національному правовому житті у сфері захисту досить широкого спектру прав людини.

### Література

1. МакБрайд Д. Принципи, що визначають тлумачення та застосування Європейської Конвенції з прав людини //Європейська Конвенція з прав людини: основні положення, практика застосування, український контекст. –К.:ЗАТ «ВШОЛ»,2004. – С. 670–678.
2. Гомьен Д., Харрис Д., Зваак Л. Европейская конвенция о правах человека и Европейская социальная хартия: право и практика. – М.: ИНИМП, 1998. – С. 27–44.

3. Дженис М., Кэй Р., Брэдлі Э. Европейское право в области прав человека. Практика и комментарии. – М.: Права человека, 1997. – С. 5–110.
4. Рабінович П.М., Раданович Н.М. Європейська конвенція з прав людини. Проблеми національної імплементації. – Львів: Астрон, 2002. – С. 43.
5. Letsas G. The Truth in Autonomous Concept: How to Interpretet the ECHR //European Journal of International Law. – 2004. – Vol. 15.- № 2. – P.238.
6. Compatibility of Ukrainian Law and Practice with Requirements of European Convention on Human Rights. – Strasburg, 2001. – P. 104.
7. Van Dijk P. Van Hoof G. The Theory and Practice of the European Convention on Human Rights. – The Hague. – Kluver, 1998. – P. 75.
8. Traverstone N. New approach to Old Problem.Property and State. – L. OUP, 2005. – P. 58.
9. Letsas G. The Truth in Autonomous Concept: How to Interpretet the ECHR //European Journal of International Law, 2004. – Vol. 15. – № 2. – P. 236.
10. Карс-Фрікс М. Право на власність: питання імплементації статті 1 Першого Протоколу до Європейської конвенції з прав людини //Європейська Конвенція з прав людини: основні положення, практика застосування, український контекст /За ред. О.Л. Жуковської. – К.: ЗАТ «ВІПОЛ», 2004. – С. 689.
11. Van Dijk P. Van Hoof G. The Theory and Practice of the European Convention on Human Rights. – The Hague. – Kluver, 1998. – P.117.
12. Лутковська В.В. Аналіз практики Європейського Суду з прав людини за статтею 1 Протоколу 1 до Конвенції про захист прав і основних свобод людини //Право на мирне володіння своїм майном. Прецеденти та коментарі. – Львів: Те Рус, 2005. – С. 51.



# Економіка. Проблеми економічного становлення

Алексєнко О.В.,

ад'юнкт науково-організаційного відділу Військового інституту  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

## Класифікація фінансового контролю у Збройних силах України

В статті на основі аналізу фінансового контролю в Вооруженных силах исследується класифікація контролю и ее значение в современных условиях реформирования войск.

Basing on the analysis of financial control within the Armed Forces, the author of the article investigates the control classification along with its importance under current conditions of reforming the forces.

Ключові слова: фінансовий контроль, Міністерство оборони, Збройні сили, контрольно-ревізійні органи, фінансові ресурси, класифікація, види, форми, методи, прийоми контролю.

Фінансовий контроль сприяє раціональному та ефективному використанню оборонних коштів та дотриманню фінансової дисципліни у Збройних силах України. Важливим його напрямом є своєчасне і повне виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом та дотримання законодавства Збройними силами.

На нашу думку, фінансовий контроль має бути спрямований на пошук шляхів ефективного використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів у Збройних силах, а також виявлення непродуктивних втрат. Вплив фінансового контролю на процеси виявляється через фінансові санкції та інші заходи з усунення недоліків. Контрольно-ревізійні матеріали використовують для прийняття управлінських рішень, а також для внесення змін у чинне фінансове законодавство [4].

Зазначені питання неодноразово розглядали у своїх працях такі вчені як В.В. Воробйов, І.В. Ващенко, В.М. Радіонова, І.М. Семеніхін та ін.

Успішне й ефективне проведення фінансового контролю залежить не тільки від організації, а й від класифікації, тобто його видів контролю, форм, прийомів і методів, що відображено на рис. 1.



Рис. 1. Класифікація фінансового контролю

Під класифікацією у науці про фінансовий контроль розуміють розподіл його на види, форми, методи, які притаманні Збройним силам.

Класифікація необхідна для: наукової розробки теоретичних та методичних основ контролю, подальшого його удосконалення, покращення підготовки ревізійних кадрів, підвищення ефективності та якості контрольно-ревізійної роботи.

Однією з важливих ознак класифікації фінансового контролю є види, форми і методи його здійснення. З позицій філософії види і форми є загальними категоріями, що відображають взаємозв'язок двох сторін будь-якого предмета чи явища, причому *вид* – є визначальною стороною ревізованого об'єкта, а *форма* – засобом його вираження і внутрішньою організацією, яка модифікується зі зміною виду. Реалізація механізму фінансового контролю створює підстави для дієвої системи контрольно-ревізійної роботи, а також розробки розгорнутої класифікації фінансового контролю за видами.

Так, залежно від характеру взаємовідносин і контролюючих органів, фінансовий контроль у Збройних силах поділяється на *внутрішній* і *зовнішній*.

Підкреслюємо, що при *внутрішньому контролі* суб'єкт і об'єкт належать до однієї системи, а при *зовнішньому* суб'єктом контролю виступає орган, що не належить до тієї самої системи, що й об'єкт.

*Внутрішній фінансовий контроль (відомчий)* – це самоконтроль, який здійснюють організації, підприємства, установи як за власною фінансовою діяльністю, так і підрозділів, що входять до їх складу. Як раніше зазначалося, у Збройних силах внутрішній фінансовий контроль організовується і проводиться Департаментами фінансів та Контрольно-ревізійним Міністерства оборони України і безпосередньо підпорядкованими їм структурами [1].

*Зовнішній фінансовий контроль (державний)* здійснюється органом, уповноваженим на проведення контролю у військах. Нагадуємо, що у Збройних силах України цей контроль проводиться Рахунковою палатою, контрольно-ревізійними органами держави, Державною податковою адміністрацією, Пенсійним фондом, фондами державного обов'язкового соціального страхування, Міністерством статистики, органами Державного казначейства та ін.

*Державний контроль* здійснює на рівні центральних органів Верховна Рада України при розгляді та затвердженні оборонного бюджету, а також при затвердженні звіту про його виконання. Вона також контролює законність, доцільність і ефективність використання коштів.

Від уряду контроль за Збройними силами здійснює Міністерство фінансів України – його центральний апарат, контрольно-ревізійна та податкова служби.

Особливим підрозділом Міністерства фінансів України, який займається виконанням оборонного бюджету, є Державне казначейство України.

За часом проведення фінансовий контроль поділяється на *попередній*, *поточний* та *наступний* [2]. Ці види контролю тісно взаємопов'язані, відображаючи тим самим безперервний характер контролю. Види і форми фінансового контролю наведені на рис. 2.

За умов ринкових відносин найважливішу роль відіграє *попередній фінансовий (превентивний) контроль*. Він здійснюється, як правило, на етапі розгляду і прийняття рішень з фінансових питань на основі глибокого аналізу та розрахунків фінансових результатів, що сприяє забезпеченню об'єктивності оцінки для прийняття або неприйняття певних рішень у фінансово-господарській діяльності військ.

У Збройних силах України зміст, характер та масштаби попереднього фінансового контролю обумовлені функціональними обов'язками посадових осіб фінансово-економічної служби. А саме – перевіряються обґрунтованість асигнувань, що витребуються, законність і доцільність майбутніх витрат, ефективність планування, правильність дотримання норм, цін і тарифів, правильність оформлення договірних, розрахункових та інших документів до їх підпису і затвердження.

Слід зауважити, що сьогодні особлива увага приділяється попередньому фінансовому контролю. Це трактування пов'язане з тим, що фінансові порушення мають насамперед попереджуватися, а не чекати їх виявлення документальною ревізією. Крім того, попередній фінансовий контроль своєчасно призупиняє осіб, які стали на шлях зловживань і крадіжок коштів.

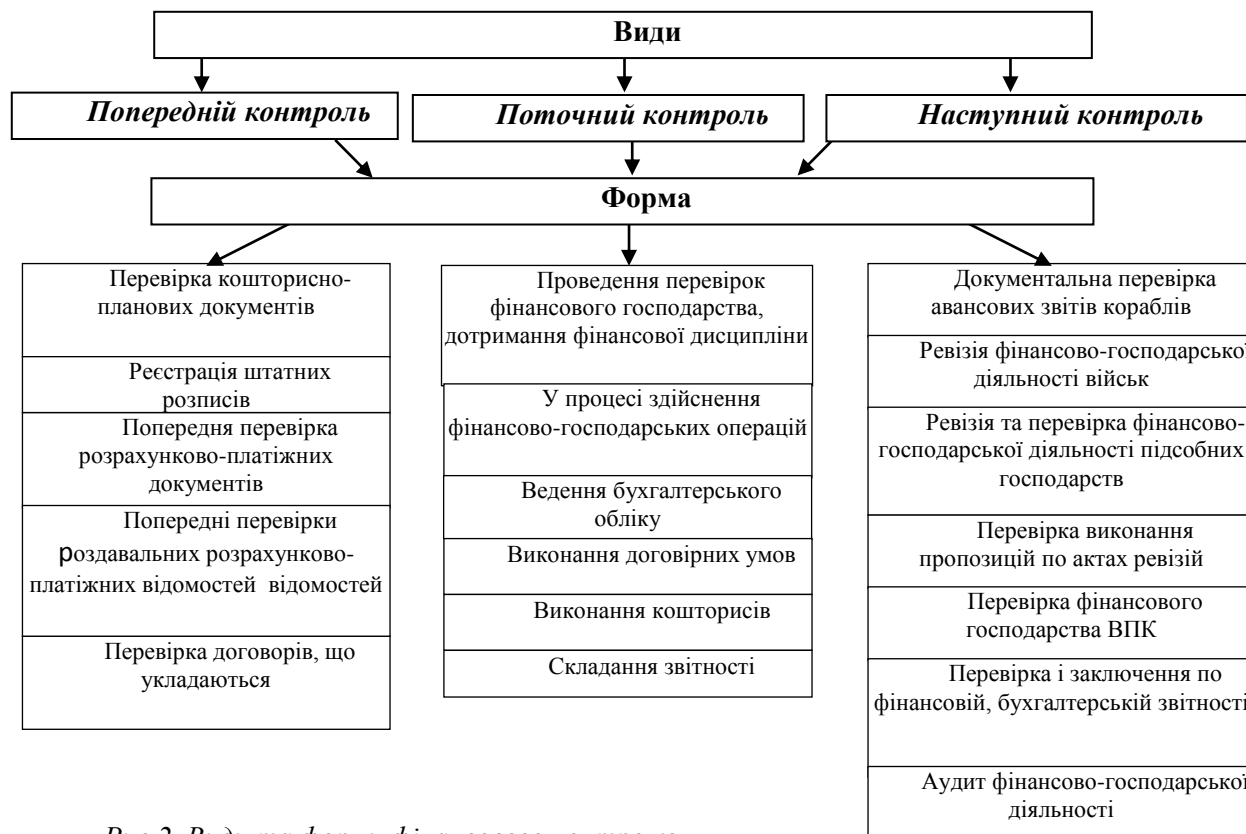


Рис.2. Види та форми фінансового контролю

Попередній фінансовий контроль проводиться фінансово-економічними органами, які підпорядковані Департаменту фінансів Міністерства оборони України.

*Поточний фінансовий контроль* є складовою оперативного управління й регулювання економікою Збройних сил. Він здійснюється під час фінансово-господарських операцій і тому охоплює, як правило, короткі проміжки часу. Поточний контроль на підставі первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку дає змогу регулювати фінансові ситуації, що швидко змінюються, запобігати збиткам і втратам. Він має систематичний характер і впливає на формування, розподіл й використання оборонних коштів.

Зауважимо, що поточний фінансовий контроль – досить новий вид контролю, який був введений у Збройних силах України Директивою Міністра оборони України № Д-5- 2002 р. «Про розподіл функцій стосовно фінансового контролю у Збройних силах України» [2]. Згідно з її вимогами попередній і поточний фінансовий контроль покладений у Збройних силах України – на Директора Департаменту фінансів Міністерства оборони України; у військах, підпорядкованих Генеральному штабу, видів Збройних сил, об'єднаннях, з'єднаннях, військових формуваннях – на відповідних начальників фінансово-економічних служб.

*Наступний фінансовий контроль* характеризується аналізом і вивченням фінансово-господарської діяльності військ за попередній період та спрямований на удосконалення попереднього й поточного фінансового контролю. Як відомо, наступний фінансовий контроль здійснюється після здійснення фінансових операцій за минулі проміжки часу шляхом ретельної перевірки фінансового стану ревізованого об'єкта. Зауважимо, цей вид фінансового контролю допомагає всебічно оцінити позитивні та негативні сторони фінансово-господарської діяльності військ, проаналізувати накопичений досвід, об'єктивно відображати причини порушень і недоліків, розробляти заходи щодо їх усунення.

У Збройних силах України удосконалюються форми наступного фінансового контролю: насамперед документальна ревізія фінансово-господарської діяльності військ та окремих питань; перевірка виконання пропозицій по актах попередніх ревізій; перевірка фінансового

господарства внутрішньою перевіркою комісією; перевірка і заключення по бухгалтерській звітності.

У військах наступний фінансовий контроль проводиться Контрольно-ревізійним департаментом Міністерства оборони України і підпорядкованими йому контрольно-ревізійними структурами.

Слід зауважити, що фінансовий контроль у військах ще може бути як *ініціативний*, так і *обов'язковий*.

*Ініціативний* здійснюється на підставі рішень суб'єктів господарювання як власними силами, так і за участю сторонніх контролюючих органів, насамперед аудиторських організацій.

*Обов'язковий* здійснюється переважно за участю відомчих та позавідомчих контролюючих органів. Наприклад, органів Державної податкової служби або Контрольно-ревізійної служби України та контролюючих органів Збройних сил. *Обов'язковий* контроль також може проводитися за рішенням судових, слідчих органів, прокуратури та інших з метою з'ясувати додержання законності та встановлення істини.

Залежно від контрольованих об'єктів, крім зазначених вище, ще виокремлюють *внутрішньofінансовий та аудиторський контроль*.

*Внутрішньofінансовий контроль* здійснює фінансово-економічна служба військових структур. З його допомогою контролюється фінансово-господарська діяльність. Разом з командиром начальник фінансово-економічної служби згідно з законодавством несе відповідальність за організацію внутрішнього контролю. Начальник фінансово-економічної служби особисто контролює фінансово-господарську діяльність, постійно проводить самоконтроль.

*Аудиторський контроль*, як наголошувалось раніше, здійснюють незалежні аудитори. Підкреслимо, аудит може проводитися як за ініціативою збройних сил, так і за рішенням органу державної влади.

Таким чином, ефективність і дієвість фінансового контролю підвищується, якщо кожний контрольний захід поєднується з правильно обраними видами, формами їх проведення, а також з інструктуванням посадових осіб, які відповідають за певні ділянки фінансово-господарської діяльності. У цьому один із важливих напрямів перетворення класифікації контролю на засіб зміцнення державної і фінансової дисципліни [3].

Використання видів, форм, методів і прийомів фінансового контролю має надзвичайно велике значення для ефективності фінансового контролю і безпосередньо впливає на якість фінансового забезпечення Збройних сил за нових економічних умов.

### Література

1. Наказ Міністра оборони України від 12.09.2007р. №522 «Про затвердження Положення про фінансовий контроль Міністерства оборони України та Збройних сил України». – К.: МО України, 2007. – 11 с.
2. Директива Міністра оборони України від 10.05.2002р. №Д-5 «Про розподіл функцій стосовно фінансового контролю у Збройних силах України». – С. 2 (не для друку).
3. Кошкин В.М. Фінансовий контроль в Министерстве обороны СССР: Учеб. – М.: Военное изд-во, 1985. – 311 с.
4. Семеніхін І.М. Організаційні заходи до проведення документальної ревізії фінансово-господарської діяльності військ //Зб. наук. праць Київського національного університету імені Тараса Шевченка – теоретичні і практичні питання економіки. –2006. – Вип. № 10. – С. 192–197.

**Баженова Ю.В.,***аспірантка кафедри економічної кібернетики  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

## *Дослідження інфляції в Україні на основі моделі монетарної політики*

В статті освещаются вопросы моделирования основных движущих сил инфляции в Украине. Рассматривается применение эконометрических методов к моделированию системы монетарной политики Украины.

The given article reveals some questions devoted to modeling basic motive forces of inflation in Ukraine. It also considers the application of the econometric methods to modeling the monetary policy system in Ukraine.

Ключові слова: **інфляція, монетарна політика, економетричні методи, процентна ставка, демонополізація, доларизація економіки, тіньова економіка.**

Останнім часом спостерігається великий інтерес дослідників до проблеми управління монетарною політикою. На це вказує велика кількість праць та конференцій на цю тему. За останні десятиліття провідні економісти запропонували численні правила політики та висловлювались з приводу того, яким повинен бути курс монетарної політики. Так, наприклад, Джон Тейлор запропонував своє відоме правило процентної ставки, а Бен Бернарде та Фредерік Мишкін — таргетування інфляції. Кларіда, Галі і Гертлер виділяють дві головні причини такого поживлення інтересу до управління монетарною політикою. По-перше, після довгого періоду фокусування на ролі немонетарних факторів бізнес-циклів, серія емпіричних досліджень, які проводилися наприкінці 80-х років минулого століття, довела, що монетарна політика чинить значний вплив на короткостроковий курс реальної економіки. З іншої сторони, шляхи проведення монетарної політики не можуть не впливати на загальну активність в економіці. По-друге, не можна недооцінювати прогрес у розвитку теоретичної основи аналізу політики, що включала в себе також ідеї динамічної загальної рівноваги, які вперше використовувались при аналізі реальних ділових циклів. Разом з цими ідеями концепція монетарної політики ввібрала в себе і суперечності, властиві теорії реальних бізнес-циклів, такі як нееластичність номінальних цін тощо [1].

Метою цього дослідження є розробка моделі, що відображає взаємозв'язки змінних монетарної політики України та дозволяє вибудовувати оптимальну політику. Для досягнення цієї мети поставлені та розв'язані такі задачі:

- формалізувати задачу моделювання основних змінних монетарної політики України та класифікувати методи її розв'язання;
- розробити модель, що відображає взаємозв'язки змінних монетарної політики України та ідентифікувати її параметри;
- здійснити аналіз отриманих результатів.

У попередній роботі була представлена модель, що відображає взаємозв'язки змінних монетарної політики України та дозволяє вибудовувати оптимальну політику [2]. Концептуальною основою цієї моделі є динамічна модель загальної рівноваги з ринком грошей та жорсткістю номінальних цін. Згідно з моделлю монетарна політика впливає на реальну економіку у короткостроковому періоді більшою мірою, ніж у традиційній кейнсіанській моделі  $IS - LM$ . Ключовою різницею між цими моделями виступає дослідження сукупного попиту та пропозиції, а не оптимізаційних рівнянь домогосподарств та фірм, а також важливим результатом є те, що поточна економічна поведінка може залежати як від поточного курсу монетарної політики, так і від очікуваного [1]. До того ж модель дає уявлення, як саме макроекономічні показники поведуть



себе у різних ситуаціях. У нашому дослідженні ми прагнули визначити на основі моделі, що відображає взаємозв'язки змінних монетарної політики України, чи є стійкою інфляція в Україні.

Таким чином, на основі рівнянь короткострокової сукупної пропозиції та попиту і рівняння політики центрального банку країни для визначення, чи є інфляція стійкою в Україні, пропонується базова макроекономічна модель, що описується рівняннями [3]:

$$\begin{cases} y_t = \alpha y_{t+1}^e + \beta(i_t - \pi_{t+1}^e - \bar{r}) + \varepsilon_t^y \\ \pi_t = \pi_{t+1}^e + \gamma y_t + \varepsilon_t^\pi \\ i_t - \pi_t = (1 - \mu)(\phi + \lambda \pi_t + \theta y_t + \varphi e_t) + \mu(i_{t-1} - \pi_{t-1}) + \varepsilon_t^i \end{cases} \quad (1)$$

де  $y_t$  – розрив між фактичним та потенційним рівнями виробництва у період  $t$ ,

$\pi_t$  – рівень інфляції у період  $t$ ,

$i_t$  – короткострокова номінальна процентна ставка в період  $t$ ,

$\bar{\pi}$  – прогнозоване значення інфляції,

$\bar{r}$  – нейтральна реальна процентна ставка,

$y_{t+1}^e, \pi_{t+1}^e$  – очікувані значення розриву випуску та інфляції у період  $t+1$ ,

$\alpha, \gamma, \lambda, \theta, \mu > 0, \beta$  – структурні параметри моделі.

Перше рівняння моделі представляє собою рівняння сукупного попиту, друге – рівняння сукупної пропозиції, третє рівняння характеризує поведінку центрального банку, використовуючи правило Тейлора та згладжуючий параметр  $\mu$ .

На основі даної моделі та її модифікації будемо аналізувати — що є рушійними силами інфляції та чи є вона дійсно стійкою. Альтернативі раціональних очікувань розглядаються очікування, що базуються на досвіді та простому передбаченні.

Центральним результатом моделі є те, що основною причиною інфляції є динаміка очікувань.

Очікування можуть бути раціональними, адаптивними або такі, що базуються на процесі навчання. Як зазначалося вище, на першому кроці необхідно дослідити чи є інертність інфляції результатом структури економіки або очікувань. Робертс запропонував шлях визначення, що є причиною інертності інфляції шляхом використання оціночних очікувань [4] у моделі (1):

$$\begin{cases} y_t = \alpha^1 y_{t+1} + \alpha^2 y_{t-1} + \beta(i_t - \pi_{t+1}^e - \bar{r}) + \varepsilon_t^y \\ \pi_t = \delta \pi_{t-1} + (1 - \delta) \pi_{t+1}^e + \gamma(y_t + y_{t-1}) + \varepsilon_t^\pi \\ i_t - \pi_t = (1 - \mu)(\phi + \lambda \pi_t + \theta y_t + \varphi e_t) + \mu(i_{t-1} - \pi_{t-1}) + \varepsilon_t^i \end{cases} \quad (2)$$

де  $\delta$  – коефіцієнт інертності інфляційної динаміки.

Між моделями (1) та (2) існують дві важливі відмінності: у (2) використовуються оціночні очікування та коефіцієнт інертності інфляційної динаміки  $\delta$ .

Отже, модель (2) становить собою адаптовану для України модель монетарної політики країни, де рівняння короткострокових кривих агрегованого попиту та пропозиції враховують як майбутню динаміку, так і минулу. У моделі розрив між фактичним та потенційним рівнями виробництва в період  $t$  розраховується за формулою:

$$y_t = \ln(Y_t) - \ln(\bar{Y}_t), \quad (3)$$

де  $Y_t$  – місячний ВВП, скоригований на сезонні компоненти в період  $t$ ,

$\bar{Y}_t$  – потенціальний ВВП, обчислений як скоригований  $Y_t$  фільтром Ходріка-Прескотта;

рівень інфляції період  $t$  розраховується за формулою:  $\pi_t = \ln(P_t) - \ln(P_{t-1})$ ,

де  $P_t$  і  $P_{t-1}$  – індекс споживчих цін відповідно у періоди  $t$  та  $t-1$ .

Процентна ставка  $i_t$  – це місячна ставка рефінансування НБУ в період  $t$ . Природна реальна процентна ставка та цільове значення інфляції обчислюється шляхом коригування відповідних величин фільтром Ходріка – Прескотта.

При оцінюванні системи економетричних рівнянь (2) враховуватимемо різні форми моделювання процентної ставки:

1.  $i_t - \pi_t = \phi + \lambda \pi_t + \theta(\ln Y_t - \ln \bar{Y}_t),$

2.  $i_t - \pi_t = (1 - \mu)(\phi + \lambda\pi_t + \theta(\ln Y_t - \ln \bar{Y}_t)) + \mu(i_{t-1} - \pi_{t-1})$ ,
3.  $i_t - \pi_t = \phi + \lambda\pi_t + \theta(\ln Y_t - \ln \bar{Y}_t) + \varphi\epsilon_t$ ,
4.  $i_t - \pi_t = (1 - \mu)(\phi + \lambda\pi_t + \theta(\ln Y_t - \ln \bar{Y}_t) + \varphi\epsilon_t) + \mu(i_{t-1} - \pi_{t-1})$ .

Головною задачею цього етапу є знаходження адекватної економетричної моделі та з'ясування чи відмінне  $\delta$  від нуля. Якщо  $\delta$  незначно відрізняється від нуля, то це означає, що причиною інертності інфляції є тільки очікування.

Найкращою моделлю виявилась модель з наступним правилом Тейлора:

$$i_t - \pi_t = (1 - \mu)(\phi + \lambda\pi_t + \theta(\ln Y_t - \ln \bar{Y}_t) + \varphi\epsilon_t) + \mu(i_{t-1} - \pi_{t-1})$$

Таблиця 1

**Оцінка моделі монетарної політики з правилом Тейлора у формі**

$$i_t - \pi_t = (1 - \mu)(\phi + \lambda\pi_t + \theta(\ln Y_t - \ln \bar{Y}_t) + \varphi\epsilon_t) + \mu(i_{t-1} - \pi_{t-1})$$

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
$\alpha^1$	0.576410	0.348838	1.652369	0.1006
$\alpha^2$	0.225385	0.372936	0.604353	0.5465
$\beta$	-1.62E-05	3.21E-05	-0.504281	0.6148
$\partial$	-0.1113	0.064276	-1.962071	0.0516
$\delta$	0.999274	0.000359	2785.823	0.0000
$\gamma$	0.054087	0.029772	1.816691	0.0713
$\mu$	0.905336	0.016756	54.03167	0.0000
$\phi$	14.65806	3.972219	3.690144	0.0003
$\lambda$	-696.1350	335.4865	-2.075001	0.0397
$\theta$	-189.2526	86.25325	-2.194151	0.0298
$\varphi$	2.495930	1.018091	2.451578	0.0154
				$\bar{R}^2$
AD				0.70
AS				0.13
Taylor				0.97

Результати оцінювання вказують на те, що модель має досить добрі статистичні характеристики. Той факт, що у моделі присутня як минула інфляція, так і очікувана, вказує на те, що інфляція може бути негнучкою. Показник  $\delta$  є значно відмінним від нуля, що означає: причиною інертності інфляції є очікування, причому вони не є раціональними. При цьому доволі високим є згладжуючий параметр  $\mu$ , демонструючи, що Національний банк регулює інфляцію, використовуючи інструмент процентної ставки. Водночас параметри  $\lambda$  та  $\gamma$  мають не досить стійкі оцінки (про що, насамперед засвідчують відносно великі значення стандартних похибок), що заважає на їх основі робити висновки.

Отже, на основі побудованої моделі можна констатувати:

- уряд України при управлінні випуском майже не керується таким орієнтиром як досягнення природного рівня виробництва, і не встановлює процентну ставку на природному рівні;
- на рівень випуску впливає минула тенденція та очікування майбутнього росту;
- очікування інфляції в Україні мають суто адаптивний характер. Це означає, що монетарна політика має бути більш гнучкою та обережною, щоб знизити втрати для суспільства та небажані різкі коливання економічної кон'юнктури;
- з рівняння Тейлора виходить, що процентна ставка є інструментом при регулюванні інфляції, тобто при зростаючій інфляції Національний банк використовує політику дорогих грошей;
- при встановленні процентної ставки Національний банк орієнтується на розрив випуску та процентну ставку у попередньому періоді, хоча рівняння сукупного попиту вказують, на що випуск незначно впливає на рівень інфляції;

- інфляція не є стійкою, раціональні очікування не впливають на формування інфляції; поясненням цього може бути значний рівень доларизації економіки.

Таким чином, у результаті оцінки моделі бачимо, що наявні певні суперечності та недосконалі моменти у проведенні монетарної політики в Україні. По-перше, вбачається певна неузгодженість дій уряду та Національного банку. Це проявляється у тому, що орієнтиром політики банку є природний рівень виробництва і відповідна процентна ставка, а уряд її не враховує. По-друге, низький вплив на інфляцію рівня виробництва пояснюється значним рівнем демонетизації та наявним значним сектором тіньової економіки. По-третє, незначний зв'язок між інфляцією та процентною ставкою говорить про нерозвинутість грошового ринку. По-четверте, на процентну ставку майже не впливає валютний курс, що засвідчує про проведення політики фіксованого валютного курсу.

Основними напрямками вдосконалення моделі є інтеграція впливу шоків та змін обмінного курсу в інших країнах, визначення, як формуються очікування, а також дослідження очікувань у рамках моделі, що враховує зміни в часі [2].

### Література

1. Clarida R., Gali J., Gertler M. The science of monetary policy: a new Keynesian perspective // *Journal of Economic Literature*. — 1999. — Vol. 37 (4). — P. 1661–1707.
2. Баженова Ю.В. Моделювання монетарної політики України: очікування в економіці // *Тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні моделі і методи прогнозування соціально-економічних процесів»*, 13-14 квітня 2006 р. — С. 22–24
3. Basdevant O. Learning process and rational expectations: an analysis using a small macroeconomic model for New Zealand // *Reserve Bank of New Zealand. Discussion Paper Series*. — 2003. — Vol. 5.
4. Roberts J.M. Is inflation sticky? // *Journal of Monetary Economics*. — 1997. — Vol. 39 (4). — P. 176–196.
5. Basdevant O., Björkstén N., Karagedikli Ö. Estimating a time varying neutral real interest rate for New Zealand // *Reserve Bank of New Zealand. Discussion Paper Series*. — 2004. — Vol. 1.
6. Kydland F.E., Prescott E.C. Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans // *Journal of political economics*. — 1977. — Vol. 85. — P. 473–491.
7. Roberts J.M. New Keynesian economics and the Phillips curve // *Journal of Money Credit and Banking*. — 1995. — Vol. 27 (4). — P. 975–984.
8. Friedman M., Kuttner K.N. A price target for U.S. monetary police? Lessons from the experience with money growth targets // *Bookings Paper Economic Activity*. — 1996. — Vol.1. — P. 77–146.

*Гуляєва Л.П.,*

*ст. викладач кафедри фінансів та кредиту  
АПСВ ФПУ*

### *Універсалізація діяльності банків: проблеми та перспективи*

В статье исследуется процесс универсализации банковской деятельности, анализируются его основные недостатки и преимущества, взаимосвязь со специализацией в банковском деле. Делается вывод, что именно универсальные банки должны стать основой дальнейшего развития украинской банковской системы.

The given article considers basic advantages and disadvantages of the universalization in banking. It also analyses the interconnection of specialization and universalization of the banking. The author comes to the conclusions that universal banks themselves must form the basis of the Ukrainian banking system development.

Ключові слова: універсальний банк, діяльність банків, універсалізація діяльності банків, спеціалізація діяльності банків.

Останні роки у світовій банківській індустрії розвинутих країн мали місце досить важливі зміни, що позначилися на ефективності та конкурентоспроможності банківського сектора і стали основою для формування загальносвітової тенденції до універсалізації діяльності банків. З початку 80-х років ХХ ст. у банківському бізнесі розпочався процес дерегуляції, який

супроводжувався «пом'якшенням» економічної політики у банківській сфері та частковою або повною відміною обмежень на здійснення банками окремих видів фінансових операцій. Крім того, відбулося зростання обсягів діяльності небанківських фінансових інститутів, що значно посилило конкуренцію на фінансовому ринку, у відповідь на що банки почали активно оволодівати новими видами фінансової діяльності.

У результаті поглиблення зазначених процесів виникає і стає однією з найактуальніших та найсуперечливіших як у світовому просторі, так і на рівні України, проблема визначення типу банківської діяльності, найбільш ефективного за сучасних умов – універсального чи спеціалізованого. Вивчення розвитку універсальної банківської справи на міжнародному рівні, виділення її загальних структурно-функціональних рис стає дуже важливим з огляду на необхідність встановлення стратегічних орієнтирів розвитку вітчизняної банківської системи.

При написанні статті автором було проаналізовано праці вітчизняних та зарубіжних економістів, у яких досліджуються сучасні тенденції банківської справи (Е. Комарової, А. Рогачева, Д. Пліона), переваги та недоліки діяльності великих універсальних банків (Ч. Коломіріс, І. Волтер), окремі питання розвитку банків України (А. Мороза, Р. Гриценка, К. Павлюка, В. Кажана, С. Науменкової). Проте безпосередньо універсальна банківська справа як об'єкт дослідження у науковій економічній літературі, особливо вітчизняній, висвітлена недостатньо. Відповідно, актуальність проблеми універсалізації, недостатній рівень вивчення економічною наукою її теоретичних та практичних аспектів зумовили вибір мети і завдань цього дослідження.

Метою нашої статті стало обґрунтування теоретичних засад універсалізації діяльності банків, що передбачає розв'язання таких завдань: проаналізувати сучасні підходи до визначення економічної сутності універсальних банків; визначити недоліки та переваги універсалізації у банківській сфері.

Серед науковців поширеним є визначення універсального банку як кредитної установи, що здатна здійснювати всі види фінансової діяльності як на національному, так і на міжнародному рівні. Так, у Великобританії використовується поняття «full service bank», тобто банк, що займається глобальною банківською діяльністю. Водночас, у Франції до обов'язкових невід'ємних характеристик універсального банку експерти відносять міжнародний характер діяльності, великий розмір банківської установи та наявність законодавчої регламентації діяльності універсальних банківських інститутів [1, с.3].

У американській практиці зустрічається трактування суті універсальної діяльності банків на макроекономічному рівні, коли розглядається поняття універсальної банківської справи. Так, фахівець світового банку Ч.Коломіріс розуміє під цим поняттям банківську систему, сформовану багатонаціональними великомасштабними банками, що надають широкий асортимент фінансових послуг, мають певні вимоги до фірм (включаючи акції та облігації) та беруть участь у їх корпоративному управлінні, виступаючи джерелом фінансування діяльності чи андеррайтерами цінних паперів [2, с. 1]. На його думку, саме система універсальних банків є найефективнішою.

У вітчизняній науковій літературі зустрічаємо таке трактування універсальних банків: «...залежно від діапазону операцій, що їх виконують комерційні банки, у сучасних банківських системах розрізняють: універсальні банки, які виконують широкий спектр операцій та надають різноманітні послуги своїм клієнтам; спеціалізовані банки, які у своїй діяльності орієнтуються на: а) обслуговування певної категорії клієнтів – банки з клієнтською спеціалізацією; б) обслуговування переважно юридичних та фізичних осіб у межах певної галузі – банки з галузевою спеціалізацією; в) надання невеликого кола послуг для більшості своїх клієнтів – банки із функціональною спеціалізацією» [3, с.8].

Отже, аналіз різних позицій щодо визначення сутності універсальної діяльності банків, незважаючи на їх відмінність, надає підстави дійти таких висновків: зазначені підходи мають єдину теоретичну концепцію – усі вони базуються на однаковій базовій здатності універсального банку надавати широкий асортимент фінансових послуг (функціональна ознака), тоді як спеціалізований банк має обмежуватися лише певним вузьким набором банківських операцій.

Однак, на нашу думку, тлумачення універсального банку через призму широкого асортименту послуг має суттєві обмеження, а саме:

- нечітко визначені послуги та у якому асортименті мають виконувати банки, щоб бути визнаними універсальними – виключно традиційні для банків фінансові послуги чи також і операції, характерні для небанківських фінансових інститутів, нефінансові послуги. За таких обставин вочевидь необхідною для побудови теоретичної концепції банківської універсальної справи є конкретизація видів діяльності, що характерна для універсального банку на глобальному рівні. Вважаємо, що у діяльності універсального банку за сучасних умов глобалізації та підвищення рівня конкуренції на фінансових ринках мають бути обов'язково присутні як традиційно банківські послуги (кредитування, депозитні операції, розрахунково-касове обслуговування), так і ті фінансові операції, що раніше були характерними для небанківських фінансово-кредитних установ (операції на фондовому ринку, консультаційні послуги тощо), але тепер з успіхом надаються банками;
- якщо відмінність спеціалізованого банку від універсального базується виключно на відмінностях у видах фінансових послуг, тобто на функціональних особливостях діяльності банківських інститутів, то такий підхід також дає змогу двояко трактувати приналежність окремої банківської установи до спеціалізованого чи універсального типу. Так, спеціалізовані банки у своїй діяльності можуть орієнтуватися на: обслуговування певної категорії клієнтів (банки з клієнтською спеціалізацією), обслуговування клієнтів у межах певної галузі (банки з галузевою спеціалізацією), надання невеликого кола послуг для більшості своїх клієнтів (банки із функціональною спеціалізацією). Використання функціональної ознаки як єдиного базового критерію для обґрунтування сутності універсального банку дає змогу віднести будь-який банк з клієнтською або галузевою спеціалізацією до універсального типу, якщо він не має функціональної спрямованості, тобто виконує широкий набір банківських операцій.

Розглянуті відмінності тлумачення економічної сутності універсального банку мають об'єктивне пояснення, оскільки кожне з них покликане визначити поняття «універсальний банк» з урахуванням як діючої банківської практики, так і чинного в окремих країнах законодавства. Активізація глобалізаційних процесів у фінансовій сфері поступово стирає національні відмінності, а поява потужних універсальних транснаціональних банків, що диверсифікують свою діяльність, досягаючи високої ефективності на міжнародному рівні, формує єдині підходи до розвитку універсальних банків. Тому у нашому дослідженні під терміном «універсальний банк» матимемо на увазі банківський інститут, що надає широкий асортимент фінансових послуг, допускаючи, що універсальний банк може мати клієнтську або галузеву орієнтацію.

До універсальних банків належали більшість банків XIX – початку XX ст. Нині превалює саме напрям універсалізації банківської сфери, причому як на національному, так і міжнародному рівні. Відбулося виникнення нових видів фінансових операцій, якими швидко оволодівали банки, що у результаті поступово знищувало межі між трьома основними традиційними спектрами міжнародних ринків капіталів: валютним, кредитним та ринком цінних паперів. Нове явище, що виникло у результаті зазначених процесів дістало назву конвергенції міжнародних ринків позичкових капіталів та форм діяльності на них. Сучасний комерційний банк перетворився на мультифункціональний кредитно-фінансовий комплекс, що поєднує депозитно-кредитні, інвестиційні, консультаційні та інші банківські операції [4, с.95], а використання у банківській практиці останніх досягнень науки та техніки дає змогу банкам фактично здійснювати управління науково-технічним прогресом та безпосередньо брати участь у процесах економічного відтворення.

У цьому контексті надзвичайно важливою банківською інновацією став активний розвиток банківських операцій з цінними паперами, у зв'язку з чим процес кредитування через опосередкування цінними паперами отримав здатність розподілятися на кілька послідовних етапів, що спроможні виконуватися різними фінансовими інститутами. Зазначене створило передумови до появи нового спрямування банківської діяльності – її індустріалізації, яка виявляється у тому, що окремі види фінансової діяльності (розробка концепції, виробництво, вдосконалення

фінансового продукту) можуть передаватися банком для виконання іншим господарюючим суб'єктам, що спеціалізуються у відповідній сфері.

Такі суттєві та неоднозначні за своїм спрямуванням зміни у банківській діяльності зумовлюють необхідність наукового переосмислення класичного розуміння посередницької функції банків у ринковій економіці. Так, спробою здійснити таке переосмислення є концепція «розподілу банку», розроблена американським економістом Л. Брайеном (L. Bryan), яка базується на обґрунтуванні необхідності повного розмежування депозитної та кредитної функції банків [5]. Відповідно кожна з указаних функцій має здійснюватися різними фінансовими установами, що за рахунок спеціалізації та наявності професійних знань у певній сфері фінансів забезпечуватиме вищу ефективність фінансового посередництва.

Однак, на нашу думку, повне розмежування кредитної та депозитної діяльності слід вважати безперспективним, хоча воно може стати ефективним у межах структурних підрозділів окремого банку. Безперспективність такого жорсткого підходу зумовлюється зростанням вимог споживачів до фінансових посередників, що зокрема, передбачає комплексність обслуговування, налагодження тісних довготривалих стосунків з клієнтом з метою максимального задоволення його потреб на фінансовому ринку та не може бути здійснене окремою спеціалізованою фінансовою установою. Підтверджує нашу думку й те, що нині організаційно-економічні зміни у банківській сфері відбуваються у напрямі формування великомасштабних диверсифікованих банківських об'єднань, що працюють на універсальній основі.

Ще одним важливим проявом розмивання межі між різними видами фінансового посередництва стає розвиток інтегрованої банківської діяльності, що поєднує традиційну банківську справу, інвестиційну діяльність та страхування і поява внаслідок цього так званих страхобанків (bankassurance). Зокрема, злиття банківської корпорації Citicorp та інвестиційно-страхової організації Travelers у формі фінансової групи Citigroup (США, 1998) яскраво демонструє реалізацію процесу консолідації у світовій практиці.

За сучасних умов ринок страхування став одним з найбільш перспективних варіантів розширення бізнесу для банків. Одне з найістотніших переваг банків перед страховими компаніями – це володіння великою клієнтською базою й готовою мережею продажу фінансових послуг. Це дозволяє банку надавати страхові послуги без мережі страхових агентів та продавати страхові продукти банківським клієнтам з меншими середніми витратами на одну угоду. У середньому в Європі банки контролюють близько 20% ринку страхування життя, тоді як у окремих країнах цей показник значно вищий: у Франції більше 50% страхування життя продається через банківські інститути. Найбільший банк Франції Credit Agricole володіє істотною часткою національного ринку страхування життя (24%), продаючи поліси автомобільного страхування 50% своїх позичальників кредитних ресурсів на придбання автомашин та поліси страхування домашнього майна 80% своїх позичальників за іпотечними кредитами [6]. У Великобританії значна кількість банків співпрацюють зі страховими компаніями як розповсюджувачі різних продуктів останніх. У США вони віддають свої мережі в користування страховикам і сприяють роздрібним продажам багатьох страхових компаній.

Відтак, комерційний банк набуває нового функціонального спрямування, перетворюючись на універсальний інститут фінансового посередництва, здатний виконувати все різноманіття операцій на фінансовому ринку.

У той самий час думки фахівців щодо домінування у майбутньому однієї з тенденцій – універсалізації чи спеціалізації діяльності банків – розходяться. Більшість фахівців вважають тенденцію універсалізації незворотною, оскільки остання базується на трьох надзвичайно важливих процесах – фінансовій глобалізації, згортанні традиційної посередницької функції банків та посиленні конкуренції зі сторони небанківських фінансових структур [1; 5; 7]. У стратегії Європейського союзу, що спрямована на формування уніфікованої банківської системи країн-учасниць, перевага надається моделі універсального банку.

Водночас, окремі експерти бачать майбутнє банківського сектора Європи у розвитку спеціалізованих інститутів, які у довгостроковій перспективі зможуть витіснити з ринку нинішні універсальні банки, оскільки перші здатні більш ефективно використовувати процеси консолідації

банківського сектора [8]. На підтримку цього твердження, наводиться думка, що переваги, характерні для універсальних банків, суттєво перебільшуються, а загрози, що несе у собі їх розвиток, навпаки, недооцінені [1]. Тому для створення ефективного дієвого банківського простору надзвичайно важливо правильно обрати пріоритети розвитку діяльності банків, урахувавши потенційні переваги та недоліки домінування спеціалізованої чи універсальної банківської справи.

Важливою причиною спеціалізації банків у окремих країнах тривалий час було законодавче розмежування комерційної та інвестиційної банківської справи, що заважало розвитку універсальних банків та їх можливості працювати на фондовому ринку. Обмеження щодо участі банків у функціонуванні фондових ринків базувалося, зокрема, на домінуючій думці, що банки, формуючи портфелі ризикових цінних паперів мають тенденцію до погіршення платоспроможності та банкрутства. Однак, проведені наукові дослідження дають протилежні висновки. Наприклад, J.P. Morgan доводить, що банкрутства американських банків 20–30-х років ХХ ст., які стали причиною для введення розподілу інвестиційної та комерційної діяльності банків, насправді не були пов'язані з їх операціями на фондовому ринку, як тоді вважалося [9, с.212]. Науковець Л. Местер зазначає, що у 1920-х роках корпоративні цінні папери, андерайтерами яких були банки, демонстрували менші кредитні ризики та, відповідно, вищу якість, ніж емісії, організовані брокерсько-ділерськими компаніями [10]. Фахівець Банку міжнародних розрахунків J. Santos підтвердив, що потенційно може бути отримане значне зростання ефективності комерційного банку за рахунок поєднання традиційних операцій банків з діяльністю на фондовому ринку. Порівняльні дослідження комерційних банків та брокерсько-ділерських фірм, засвідчили, що банки при цьому пропонують клієнтам якісніші інвестиційні продукти за відносно нижчу ціну, ніж брокери чи дилери [11].

Отже, і традиційні банківські фінансові інструменти (кредити, депозити, розрахунково-касове обслуговування), і цінні папери підтверджують свою важливість для розвитку економіки, що призводить до глобальної універсалізації діяльності банків та активного їх залучення до участі у функціонуванні ринків цінних паперів. Так, останні десятиліття у США (законом 1999 р.) поступово перестав існувати правовий бар'єр для участі банків у фондових ринках, а тому вони активно опановують операції з корпоративними цінними паперами, брокерсько-ділерські, інвестиційні операції. У Франції у 1984 р. була також відновлена універсальна банківська справа (з 1945 р. інвестиційні та комерційні банки були розділені). У Німеччині активізувалися фондові ринки та діяльність банків на них. У Японії з 1990-х років комерційні банки отримали законодавче право на створення дочірніх компаній – професійних учасників фондового ринку та розширення операцій з фондовими цінностями.

Звісно, вихід на домінуючі ролі спеціалізованих банківських інститутів у майбутньому за певних сприятливих умов може на певний час стати однією з характерних рис світової економіки. Зокрема, фінансові кризи, як вказує світова історія, майже завжди формують передумови до посилення банківської спеціалізації, як це сталося у економіці США в період депресії 30-х років. Вона активно використовується універсальними банками при створенні закордонних філій, що, як правило, концентруються на обслуговуванні певного сегменту фінансового ринку (регіону, певного набору фінансових послуг, визначеного кола споживачів). Крім того, незважаючи на загальносвітову тенденцію до універсалізації банків, спеціалізація завжди зберігалася, що було пов'язано не зі зникненням факторів, які стимулювали універсалізацію діяльності банків, а з необхідністю відповідно до сучасних умов знаходити певну економічну межу універсалізації, за якою відбувається зниження ефективності банківського інституту та діяльності банків в економічній системі у цілому.

Такі межі зумовлюються дією об'єктивних чинників, серед яких постає необхідність оптимізації розмірів банківського інституту та обсягів його діяльності, що призводить до обмеження сфери діяльності банку. Стратегія оптимізації стає важливою та найбільш актуальною за умов фінансових криз, скороченні доходності банківської діяльності, які спостерігаються у розвинутих економіках з середини 90-х років. У той самий час експерти прогнозують посилення тенденцій до сегментації ринків на початку ХХІ ст. [1, с.6]. По суті йдеться про необхідність

спрямування усіх сил та ресурсів банків на певний сегмент ринку для досягнення високої ефективності діяльності на ньому, що унеможливує одночасне опанування однаково високих конкурентних позицій на багатьох секторах ринку дрібними та середніми банками, обмежуючи їх універсалізацію. З таких позицій діяти успішно на кількох ринкових сегментах за умов нарощення обсягів інвестицій у новітні технології та зростання й ускладнення потреб клієнтів зможуть лише великі універсальні банки. Відтак, невеликі банки змушені будуть або збільшити обсяги власного капіталу або обмежити свою універсальну діяльність частковою чи повною спеціалізацією.

Крім того, в універсалізмі криється певна суперечність. З одного боку, банківська система повинна уособлювати стабільність і непохитність інституційних засад ринкової економіки, а з іншого – певні види фінансових операцій, насамперед, фондів, мають частково спекулятивний характер та пов'язані з тим чи іншим рівнем ризику, зокрема, систематичного [12, с. 23].

Стратегія спеціалізації, разом зі стратегією універсалізації, використовується банками з метою підвищення ефективності їх діяльності. Ці, на перший погляд протилежні напрями підвищення ефективності, вдається успішно поєднувати у межах однієї банківської установи через реорганізацію структури підрозділів банку, зокрема, через формування дворівневої організації, де нижній рівень охоплює спеціалізовані структурні одиниці (наприклад, філіали), а верхній рівень складається з великих підрозділів, що об'єднують спеціалізовані підрозділи нижнього рівня.

Стосовно ефективності універсальної банківської справи, то слід зауважити, що вона обмежується також високими вимогами до кваліфікації банківських працівників та необхідністю її постійного підвищення за умов одночасної функціонування банку у різних сферах фінансового ринку, оскільки диверсифікація банківської діяльності потребує професійного управління та глибокого знання ринку, а входження банків у невідомі для них та принципово нові види діяльності збільшує банківські ризики, провокуючи появу фінансових проблем. Одним з прикладів неефективного спрямування банків у невідомі для них сектори фінансового ринку, є впровадження банками своїх послуг на ринок нерухомості у США, Японії та Франції наприкінці 90-х років, що через брак досвіду банківських інститутів загострило кризові процеси у цих країнах.

Зазначене обмеження існує і в Україні, причому низький рівень кваліфікації персоналу поєднується із технологічною відсталістю, недостатньо налагодженими зв'язками зі споживачами на місцях. Так, іноземні інвестори групи Raiffeisen International Bank-Holding AG, що придбали вітчизняний АПШБ «Аваль», дотримуються аналогічної позиції, зазначали, що на навчання персоналу придбаного ними банку з метою доведення їх кваліфікації до міжнародного рівня необхідно витратити 2–3 роки [13, с. 147].

Однак, універсальна діяльність банків має значні переваги:

- економія за рахунок зниження витрат, передусім, внаслідок одночасного використання певних ресурсів (особливо інформації) для надання різних послуг;
- вигідність комплексного обслуговування для покупців, оскільки при комплексному обслуговуванні вдається уникнути дублювання трансакційних витрат, досягаючи значної економії;
- можливість підтримувати високу якість кредитного портфеля та фінансову стабільність банків за рахунок розширення джерел доходів;
- підтримка регулюючих органів з метою недопущення банкрутства. Практика, коли враховуючи великомасштабні негативні наслідки фінансового краху великого універсального банку на економіку країни, регулюючі органи надають їм підтримку, була поширена у США, Франції, Швейцарії, Норвегії, Швеції, Фінляндії та Японії у 1990-х роках. Однак, слід враховувати, що принцип «надто великий, щоб розоритися» не є аксіомою для банківської справи, і безпосередньо не визначає життєздатність банківських інститутів, хоча саме великі банки отримують важливу для них суспільну субсидію у вигляді державної підтримки у часи криз [14].

Більшість українських банків створені та функціонують саме за типовою універсальною моделлю діяльності. На початковому етапі ринкових перетворень в Україні були встановлені ліберальні вимоги до новостворюваних банків щодо капіталу та оцінки банківських ризиків, у результаті чого вітчизняні банки переважно створені та функціонують за універсальною моделлю



діяльності, хоча законодавчого закріплення поняття «універсальний банк» в Україні немає. Так, відповідно до чинного законодавства українські банки можуть функціонувати як універсальні або як спеціалізовані (ощадні, інвестиційні, іпотечні, розрахункові), причому вони набувають статусу спеціалізованих у разі, якщо більше 50 % їх активів є активами одного типу [15].

Однак, незважаючи на універсалізацію вітчизняної банківської справи, діяльність банків в Україні, на нашу думку, має низький рівень диверсифікації. У той час як більшість банків позиціонують себе як універсальні, тобто такі, що здійснюють широкий перелік операцій на фінансовому ринку, основну частину доходів банківського сектора (майже 75% у 2007 р.) становлять процентні доходи, насамперед від кредитних операцій. Аналіз структури вимог банків за кредитами суб'єктам господарювання станом на 01.01.2008 р. засвідчив, що банки надають переважно традиційні кредити у поточну та інвестиційну діяльність (за класифікацією НБУ – інші кредити в поточну діяльність (73,1% кредитного портфеля) та інші кредити в інвестиційну діяльність (9,9%), тоді як поширені у зарубіжному банківському бізнесі послуги кредитного характеру: операції РЕПО (0,1%), факторинг (0,3%), врахування векселів (0,8%) – практично не використовуються, а сама структура кредитного портфеля (у 2007 р. порівняно з 2005–2006 рр.), крім зростання частки іпотечних кредитів, суттєво не змінилася [16].

Враховуючи викладене вище, доходимо висновку, що банківська система України має активізувати свою взаємодію з підприємствами реального сектора економіки у таких основних функціональних напрямках:

1) банківські послуги у сфері розрахунково-касового обслуговування: обслуговування розрахунків між підприємствами; обслуговування розрахунків підприємства з населенням – клієнтами та співробітниками підприємства;

2) банківські послуги у сфері боргового фінансування підприємства: традиційні кредитні операції та операції кредитного характеру (банківські кредити та гарантії, поручительства, акцептування, авалювання, доміціляція, інкасо векселів, факторинг, лізинг, форфейтинг); участь банків у залученні підприємством коштів через механізм боргових цінних паперів, причому банк може виступати як посередником при розміщенні цінних паперів, так і сам придбавати їх до свого портфеля;

3) банківські послуги у сфері забезпечення корпоративних інтересів підприємства на фінансових ринках: представлення інтересів підприємства щодо формування власності та корпоративного впливу (придбання майнових цінних паперів інших підприємств, послуги у сфері поглинання, злиття, консультаційно-фінансове обслуговування прямих інвестицій підприємства в інші господарюючі суб'єкти); представлення інтересів підприємства щодо формування власного капіталу; операції по розміщенню на фінансовому ринку тимчасово вільних фінансових ресурсів підприємства, з метою отримання додаткових доходів (банківські депозити, придбання цінних паперів);

4) діяльність банків щодо участі у корпоративному управлінні підприємством на договірних засадах; через володіння його акціями, процедуру банкрутства, виконання банком ролі основного кредитора підприємства;

5) комплексна взаємодія в рамках процесів банківського фінансування, що передбачатиме поєднання різних за характером банківських послуг для реалізації комплексних проектів розвитку підприємства.

Ураховуючи переваги універсальної банківської справи та об'єктивні умови, що склалися для її розвитку, ми приєднуємося до тієї групи науковців, що вважають перспективним напрямом розвитку банківських інститутів орієнтацію на здійснення універсальної банківської справи. Вважаємо за доцільне для українських банків орієнтацію саме на універсалізацію. Однак, для створення ефективного дієвого банківського простору в Україні та світі надзвичайно важливо правильно обрати пріоритети розвитку банківського сектора, врахувавши потенційні переваги та недоліки домінування спеціалізованої чи універсальної діяльності банків.

#### Література

1. Комарова Е.А. Трансформация деятельности банков в условиях глобализации. – М.: МАКС Пресс, 2001. – 14 с.

2. Calomiris Charles W. Universal Banking and the Financing of Industrial Development // Policy Research Working Paper. – The World Bank. – №1533, November, 1995. – P.1.
3. Банківські операції / За ред. А.М.Мороза. – К.: КНЕУ, 2002. – С.8.
4. Рогачев А.Ю. Современная роль коммерческих и региональных банков // Экономический журнал ВШЭ. – 2004. – № 1. – С.92 – 96.
5. Плион Д. Модель банка будущего // Центр информационного обеспечения банковской деятельности и предпринимательства ИНИОН РАН / [31.01.2003] //www.bankir.ru/analytics/refer/84/4683?print=yes&answers=no//
6. Гармаш Д. Связанные одной «сетью» // [30.04.2002] //www.bankir.ru
7. Грищенко Р. Структуризація та консолідація банківського сектора України // Вісник НБУ. – 2004. – №4. – С.4 – 7.
8. Банковская практика за рубежом. – 2002. – №9. – С.27 – 31.
9. Рот А., Захаров А., Миркин Я. Основы государственного регулирования финансового рынка. – М.: ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ», 2002. – С.512.
10. Mester Loretta J. Repealing Glass – Steagal: the Past Points the Way to the Future // Federal Reserve Bank of Philadelphia Business Review. – 1996. – July/August. – P.3 – 20.
11. Santos Joao A.C. Commercial Banks in the Securities Business: a Review. – Basle: Bank for International Settlements, June 1998. – P.29.
12. Брітченко І., Перепелиця Р. Роль комерційних банків у розбудові фондового ринку України // існик НБУ. – 2005. – №4. – С.23 –27.
13. Павлюк К.В., Кажан В.А. Діяльність іноземних комерційних банків в Україні: тенденції та проблеми // Фінанси України. – 2006. – №6. – С.143 – 150.
14. 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?», Washington, 24-25 October 2002. – P.17 // www.info.worldbank.org/ etools/library/ view\_p.asp?50191
15. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. №2121- III із змінами та доповненнями, які внесені законами України станом на 27.04.2007 р.
16. Грошово-кредитна та банківська статистика // Бюлетень НБУ. – 2008. – №7. – С. 101.

*Жалінська І.В.,*

*ст. викладач кафедри менеджменту*

*Житомирського державного технологічного університету*

### *Методологічні підходи до класифікації систем охорони здоров'я*

**В статье рассматриваются наиболее распространенные в мире системы здравоохранения, методологические подходы к их классификации, приводится собственная классификация систем здравоохранения.**

**The author of the given article focuses on the most common health care systems existing in the world. Analyzing some methodological approaches towards their classification, she also offers her own classification of the above mentioned systems.**

**Ключові слова: система (модель) охорони здоров'я, моделі соціальної політики, ставлення до здоров'я, медичне обслуговування.**

Сьогодні в Україні нагальним є питання зміни системи фінансування охорони здоров'я, а саме – її перехід від бюджетної до страхової. Бюджетне фінансування є недостатнім, більшість витрат з медичного обслуговування лягає важким тягарем на плечі громадян, що посилює соціальну напруженість у суспільстві. Підтвердженням актуальності цієї проблеми є розробка та подання до Верховної Ради України двох законопроектів щодо напрямів розвитку медичного страхування в країні. У будь-якому випадку при розробці та реалізації політики в галузі охорони здоров'я, важливою складовою якої є система фінансування, вихідним пунктом має стати концепція розвитку системи охорони здоров'я в країні. Така концепція не тільки надасть стратегічну спрямованість розвитку, а й створить підґрунтя для побудови ефективного механізму функціонування системи охорони здоров'я, визначить місце та роль кожного з її учасників. Безумовно, вивчення досвіду функціонування систем охорони здоров'я у світі та спроба виділення

певного критерію при їх класифікації надасть більш чітке уявлення про найсприятливіший напрям розвитку системи охорони здоров'я в Україні.

Дослідженню систем соціального захисту, в тому числі систем охорони здоров'я, присвячені наукові доробки багатьох учених. Методологічні підходи до класифікації зазначених систем запропоновані у працях зарубіжних вчених Г. Еспінга-Андерсена, Ф. Вільямс, Р. Тітмус. Серед вітчизняних дослідників цьому питанню приділяють увагу М.М. Шутов, П.І. Шевчук, Е.М. Лібанова, В.А. Скуратівський, О.М. Палій, О.Л. Іванова, В.М. Лехан, Н.У. Головніна.

Метою нашого дослідження є розробка класифікаційного підходу до систем охорони здоров'я у світі. Поставлена мета вирішуватиметься через кілька завдань, а саме: вивчення зарубіжних моделей (систем) охорони здоров'я, методологічних підходів до їх класифікації, визначення спільних та відмінних рис існуючих моделей, виділення певного критерію класифікації моделей і безпосередньо їх класифікація.

Системи охорони здоров'я настільки різняться у світі, що провести їх вичерпну класифікацію практично неможливо. Більшість дослідників у цій темі при класифікації систем охорони здоров'я схиляються до класифікації систем соціального захисту. Найбільш розповсюдженим є підхід Г. Еспінга-Андерсена, який класифікує системи соціального захисту за ознаками доступності та ступеня охоплення населення соціальними виплатами з одночасним врахуванням впливу політичних сил та виділяє такі системи: консервативну, ліберальну та соціал-демократичну [1, с.35; 3, с.166]. П.І. Шевчук доповнює цю класифікацію католицькою моделлю [4, с.280–284]. В основу класифікації моделей соціального захисту Ф. Вільямс покладено вплив ідеології та політичних принципів на соціальну політику. В цій класифікації виділено: антиколективістську модель, модель соціального реформізму та модель політичної економії «загального добробуту» [1, с.32–33]. Р. Тітмус залежно від принципу розподілу державної соціальної допомоги виділив три основні моделі: залишкову, інституціонально-перерозподільчу та модель індустріальних досягнень [1, с.33–34].

В.М. Лехан за принципом домінуючого законодавчо встановленого типу фінансування охорони здоров'я виділяє такі системи охорони здоров'я, які:

- засновані на моделі Бісмарка (соціальне медичне страхуванні) з уже сформованою системою фінансування;
- засновані на моделі Бісмарка, що знаходяться на перехідній стадії;
- засновані на моделі Беверіджа (надходження із загального бюджету) з уже сформованою системою фінансування;
- відносно недавно почали перетворюватися зі страхових на бюджетні і знаходяться на перехідному етапі;
- історично засновані на моделі Семашко (надходження з централізованого загального бюджету) і планують або вже здійснили перехід до страхового принципу [2, с. 32–33].

М.М. Шутов залежно від ступеня втручання держави у вирішенні соціально-медичних проблем наводить три базові моделі охорони здоров'я: північноамериканську, західноєвропейську та соціалістичну [5, с.273–274].

Н.У. Головніна зводить існуючі системи охорони здоров'я до основних трьох: платна медицина, заснована на ринкових принципах з використанням приватного медичного страхування; державна медицина з бюджетною системою фінансування і система охорони здоров'я, заснована на принципах соціального страхування і регулювання ринку з багатоканальною системою фінансування [6]. Водночас слід зауважити, що повною мірою наведеним класифікаційним ознакам відповідає доволі обмежена кількість країн.

Процеси з формування сучасних систем охорони здоров'я розпочалися в середині минулого століття та були пов'язані з індустріалізацією суспільства та розвитком науково-технічного прогресу (НТП), у тому числі й розвитком наукової медицини, що, в свою чергу, дало значний поштовх до розвитку методів діагностики та лікування. Індустріалізація в основному вплинула на розвиток соціального захисту працівників промисловості: створення перших профспілок, розвиток робітничого руху призвів до виникнення перших державних та недержавних страхових фондів, які були організовані за професійною ознакою. У деяких країнах такий поділ зберігся до нашого часу

(Німеччина, Японія). У той самий час розвиток НТП і, як наслідок – наукової медицини, більше вплинув на організацію надання медичної допомоги, появи нових медичних служб.

На основі вивчення літературних джерел, що містять опис будови систем охорони здоров'я різних країн, коротко сформулюємо їх характерні риси (табл. 1).

Таблиця 1

**Коротка характеристика систем охорони здоров'я  
в розвинутих країнах**

<i>Країна</i>	<i>Характерні риси існуючої системи охорони здоров'я</i>
Сполучені Штати Америки	Система функціонує на ринкових засадах, в основному розвинуте приватне страхування, існують державні медичні програми для незахищених верств населення. Державний контроль майже відсутній
Канада	Страхова модель з сильним державним контролем. Діяльність приватних страхових компаній обмежена
Великобританія	Переважає державне фінансування охорони здоров'я через загальні податки, система значною мірою децентралізована
Швеція	Система охорони здоров'я децентралізована, фінансування побудоване на прибуткових податках громадян. 90% фінансування здійснюється з суспільних фондів, інша частина – приватні фонди
Фінляндія	Змішана модель охорони здоров'я, висока ступінь перерозподілу коштів через суспільні фонди, децентралізована система
Німеччина	Страхова модель, децентралізована; переважає обов'язкове соціальне медичне страхування (до 90%); немає суспільних фондів, які б здійснювали перерозподіл ресурсів
Франція	Страхова модель з жорстким урядовим контролем. Обов'язкове медичне страхування становить 80% всіх джерел фінансування охорони здоров'я; розвинуте приватне страхування. Існує механізм відшкодування оплачених медичних послуг
Австрія	Страхова модель, базується на соціальному страхуванні, субсидується з оподаткування. Кошти перерозподіляються через фонди страхування. Розвинуте приватне страхування

На нашу думку, методологічно правильно при вивченні зарубіжного досвіду насамперед відштовхуватися від сприйняття здоров'я індивіда та нації як певної цінності у суспільстві. Досягнення ефективної соціальної політики забезпечується її побудовою на основі певної ієрархії суспільних цінностей. Їх становлення та розвиток відбувався під впливом багатьох факторів, які історично склалися в країні. Особливого значення, на нашу думку, мали такі фактори: історичні передумови формування нації; сприйняття інституту сім'ї; вплив церкви; менталітет народу; панівна ідеологія; стійкість консервативних традицій; сформоване поняття справедливості в суспільстві. Подане визначення факторів, звичайно, не є вичерпним, окрім того, очевидним є їх взаємовплив.

Слід також зазначити, що протягом історичного розвитку ставлення до здоров'я в країнах змінювалося. Так, у Канаді від початку система охорони здоров'я розвивалася на засадах приватної медицини, з середини ХХ ст. здоров'я почало сприйматися як суспільна цінність.

Виходячи зі сприйняття здоров'я в суспільстві та існуючих поглядів на те, хто саме несе відповідальність за здоров'я індивіда, у суспільстві формується цілком адекватна цим поглядам модель системи охорони здоров'я.

Ставлення до здоров'я індивіда та здоров'я нації у суспільстві є головним, але далеко не єдиним фактором, під впливом якого сформувалась система охорони здоров'я в країнах. До інших факторів можна віднести такі: розвиток економічної думки; соціально-політичний устрій держави, у тому числі ступінь втручання держави в економічні та соціальні процеси; політична будова країни (республіка, федерація); вплив політичних сил; існуюча система соціального захисту в країні; процеси глобалізації.

Вважаємо за доцільне виділення таких методологічних підходів до сприйняття здоров'я в країнах:

- здоров'я – це приватна справа кожної людини та її сім'ї;
- здоров'я – це суспільна цінність країни, і за його стан відповідає держава;
- здоров'я – це квазісуспільна цінність, і за його стан має нести солідарну відповідальність все суспільство, починаючи з окремого індивіда і завершуючи державою;
- здоров'я – це чинник, що визначає якість «людського капіталу», і тому його забезпечення має базуватися відповідно до трудового внеску громадянина.

Співставимо показники людського розвитку в кожній групі запропонованої класифікації для визначення ресурсного забезпечення систем охорони здоров'я та їх результативності. Характеризуватимуть ресурси системи витрати на охорону здоров'я та кількість лікарів; як результативні показники виступатимуть випадки туберкульозу, дитяча смертність, очікувана тривалість життя та індекс людського розвитку (табл. 2).

Таблиця 2

**Групування показників людського розвитку країн залежно від ставлення до здоров'я як до соціальної цінності**

Ставлення до здоров'я	Країна	Індекс людського розвитку (ЛР), 2004 р.	Очікувана тривалість життя, років	Витрати на охорону здоров'я, 2003 р.			Кількість лікарів на 100 000 населення	Випадків туберкульозу на 100 000 населення	Дитяча смертність на 1000 живонароджених
				суспільні, % ВВП	приватні, % ВВП	на душу населення, тис. дол. США			
Здоров'я – приватна справа	США	0,948	77,5	6,8	8,4	5,711	256	3	7
Здоров'я – суспільне благо	Канада	0,950	80,2	6,9	3,0	2,989	214	4	5
	Великобританія	0,940	78,5	6,9	1,1	2,389	230	12	5
	Швеція	0,951	80,3	8,0	1,4	2,704	328	4	3
	Фінляндія	0,947	78,7	5,7	1,7	2,108	316	10	4
Здоров'я – суспільний капітал	Німеччина	0,932	78,9	8,7	2,4	3,001	337	7	4
Здоров'я – квазісуспільна цінність	Франція	0,942	79,6	7,7	2,4	2,902	337	12	4
	Австрія	0,944	79,2	5,1	2,4	2,306	338	12	4

Джерело: [7]

Для систем охорони здоров'я, які в своїй основі мають ставлення до здоров'я як до приватної справи, характерним є низький рівень втручання держави, доволі значне перевищення приватних витрат над суспільними витратами, низький відсоток населення, які охоплені обов'язковим медичним страхуванням. Витрати у грошовому виразі є найвищими серед розглянутих країн при найменшій очікуваній тривалості життя – 5,711 тис. доларів США на душу населення при очікуваній тривалості життя 77,5 року. Також негативним моментом є доволі високий показник дитячої смертності.

Системи, що будуються на сприйнятті здоров'я як суспільної цінності, варіюються від переважно державного фінансування охорони здоров'я до застосування страхових моделей. Але є кілька спільних рис: високий відсоток населення, охоплені обов'язковим страхуванням; значний ступінь втручання держави в процеси фінансування охорони здоров'я; децентралізація управління охороною здоров'я; існують обмежені можливості для розвитку приватного страхування;

відбувається вертикальний перерозподіл надходжень через суспільні фонди. Суспільні витрати на охорону здоров'я в країнах даної групи значно варіюються – від 5,7 % ВВП у Фінляндії до 8,0 % ВВП у Швеції. Але при цьому відсоток приватних витрат не перевищує двох. Виняток становить лише Канада – країна має найбільші витрати на душу населення – 2989 доларів. Тривалість життя є високою у всіх країнах, але найвища в Швеції (80,3 року) та у Канаді (80,2 року). При цьому саме ці країни мають найбільші витрати на охорону здоров'я в грошовому виразі. Найменший рівень дитячої смертності – у Швеції. В інших країнах також зафіксовано низький рівень цього показника. Зазначена група країн має найбільш неоднорідні показники.

Окрему, відмінну від інших, систему охорони здоров'я має Німеччина. Це страхова модель, її відмінність від інших країн полягає у тому, що відсутні суспільні фонди, які б здійснювали перерозподіл ресурсів, але майже все населення охоплене обов'язковим медичним страхуванням. При цьому обов'язкове страхування обслуговується значною кількістю комерційних та некомерційних страхових фондів. Розвинуте приватне страхування, що виражається в значних приватних витратах на охорону здоров'я. Суспільні витрати є найвищими – 8,7 % ВВП, загальні витрати на охорону здоров'я у доларах є також високими – на рівні Канади – 3001 тис.доларів. Дитяча смертність є низькою, очікувана тривалість життя становить 78,9 року.

Франція та Австрія – країни, що в основу системи охорони здоров'я поклали концепцію здоров'я як квазісуспільної цінності. Моделі цих країн також володіють вираженими спільними особливостями, а саме: високий відсоток охоплення населення обов'язковим страхуванням (в Австрії – соціальне страхування); також у країнах розвинуте приватне страхування. Така побудова системи охорони здоров'я знаходить своє відображення у витратах на охорону здоров'я: у Франції відсоток суспільних витрат до ВВП становить 7,7 %, приватних – 2,4 %, в Австрії – 5,1 та 2,4 % відповідно. Очікувана тривалість життя в країнах висока, рівень дитячої смертності – низький.

Таким чином проведений аналіз існуючих систем охорони здоров'я в країнах, показників розвитку та попередньо сформульованих припущень щодо сприйняття здоров'я в суспільстві дозволяють систематизувати системи охорони здоров'я за критерієм цінності здоров'я в суспільстві (табл. 3).

Таблиця 3

**Класифікація систем охорони здоров'я за критерієм цінності здоров'я**

<i>Критерій</i>	<i>Характерні риси системи</i>	<i>Країна</i>
Здоров'я як приватна справа	незначне охоплення населення медичним страхуванням; низький контроль з боку держави; розвинуте приватне страхування; переважання приватних витрат над суспільними	США
Здоров'я як суспільна справа (переважання державної системи фінансування охорони здоров'я)	фінансування охорони здоров'я через загальні податки; значна перевага суспільних видатків над приватними	Великобританія, Швеція
Здоров'я як суспільна справа (страхова модель фінансування охорони здоров'я)	фінансування охорони здоров'я через обов'язкове страхування населення з високим ступенем вертикального перерозподілу коштів; жорсткий державний контроль, як правило, децентралізований; високий відсоток населення, охоплений обов'язковим страхуванням; обмеженість розвитку приватного медичного страхування; високі суспільні видатки на охорону здоров'я	Канада, Фінляндія

<i>Критерій</i>	<i>Характерні риси системи</i>	<i>Країна</i>
Здоров'я як суспільний капітал	переважання обов'язкового медичного страхування; відсутність суспільних фондів, що здійснюють перерозподіл ресурсів; існує приватне страхування	Німеччина
Здоров'я як квазісуспільна цінність	солідарна відповідальність громадян і держави, що виражається у високих суспільних і приватних витратах на охорону здоров'я; страхова модель або з обов'язковим медичним страхуванням, або з обов'язковим соціальним страхуванням; високий відсоток населення, охоплений обов'язковим страхуванням; розвинуте приватне страхування	Франція, Австрія

Проведений аналіз систем охорони здоров'я та їх класифікація за критерієм цінності здоров'я у суспільстві дозволяє стверджувати наступне. Кожна країна має свою, специфічну будову системи охорони здоров'я, яка склалась під впливом факторів, що носять в основному загальноцивілізаційний характер. Доволі складно проводити класифікацію систем охорони здоров'я різних країн та визначати спільні і відмінні риси як всередині кожної групи, так і між групами, адже навіть у схожих систем існують значні відмінності. Однак певні рекомендації щодо розвитку системи охорони здоров'я в Україні на основі вивчення та класифікації зарубіжного досвіду можна сформулювати. По-перше, політика в галузі охорони здоров'я є складовою соціальної політики держави, і, отже, при її формуванні слід відштовхуватися від існуючих цінностей в українському суспільстві. Окрім того, розробка такої політики має «ув'язуватись» зі вже існуючими елементами (складовими) соціальної політики держави. По-друге, як зворотній зв'язок має цілеспрямовано формуватися ставлення до здоров'я у населення через певні інституційні механізми. По-третє, слід пам'ятати, що значні суспільні витрати на охорону здоров'я – це ще не запорука її ефективності. Країни, які мають або приватну медицину, або страхову зі слабким державним контролем характеризуються збільшенням показників витрат та кількості лікарів при однаковій, або навіть нижчій результативності системи у порівнянні з іншими країнами. Отже, при переході до страхової медицини слід чітко визначити суспільні пріоритети в країні та на їх основі формулювати основні принципи становлення та розвитку системи охорони здоров'я України. Подальші розробки вбачаємо у визначенні змісту, суті та основних складових сучасної політики в галузі охорони здоров'я в Україні. Адже саме від розроблених концептуальних засад політики у галузі охорони здоров'я більшою мірою залежатиме ефективність подальшого функціонування системи взагалі, її механізмів та інституцій.

### Література

1. Іванова О.Л. Соціальна політика: теоретичні аспекти: Курс лекцій. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – 107с.
2. Лехан В.М., Лакіза-Сачук Н.М., Войцеховський В.М. Стратегічні напрямки розвитку охорони здоров'я в Україні/ Під заг. ред. В.М. Лехан. – К.: Сфера, 2001. – 176с.
3. Скуратівський В.А., Палій О.М., Лібанова Е.М. Соціальна політика: 2-е вид., доп. та перероб. Навч. вид. – К.: УАДУ, 2003. – 344 с.
4. Шевчук П.І. Соціальна політика. 2-е вид. – Львів: Світ, 2005. – 400 с.
5. Шутов М.М. Экономические основы рыночного здравоохранения/ В.Н. Амитан (науч.ред.); НАН Украины. Институт экономико-правовых исследований. – Донецк: ВИК, 2002. – 294 с.
6. Головніна Н.У. Економічні моделі національних систем охорони здоров'я //Українське лікарське товариство у Львові – Режим доступу: <http://www.ult.lviv.ua>
7. Human development Reports (UNDP) – Режим доступу: <http://hdr.undp.org>

**Жук О.І.,**

асистент кафедри маркетингу  
АПСВ ФІПУ

## *Критерії та показники оцінки ефективності маркетингової діяльності на підприємствах*

В статье рассматриваются подходы к исследованию критериев и показателей эффективности маркетинговой деятельности на предприятиях и организациях. В процессе исследования сделан вывод о том, что единственным правильным путем относительно управления маркетинговой деятельностью предприятия будет поиск критерия эффективности на базе общего методологического подхода.

The present article touches upon some approaches in the research of criteria and indices of the marketing activity efficiency within businesses and organizations. Carrying out the research, the author of the article proves that searching effectiveness criterion based on the general methodological approach to be the only appropriate way while managing the marketing activity at a business.

Ключові слова: маркетинг, результат, цілі управління, маркетингова діяльність, ефективність бізнесу, ефективність маркетингових заходів, маркетингові витрати, маркетингова програма, критерії, оцінка, показник, конкуренція, прибуток, інвестиції.

Сучасна економіка в Україні знаходиться у стані постійних змін і кожне підприємство чи організація постає перед необхідністю ефективного ведення господарської діяльності за цих складних та змінних умов. Сьогодні маркетинг є філософією підприємницької діяльності, що передбачає налагодження тісного зв'язку між виробником і споживачем з метою задоволення потреб останніх. Виходячи з цього, важливим фактором підвищення ефективності підприємницької діяльності є дослідження критеріїв та оцінка показників ефективності маркетингу. Тому дослідження ефективності маркетингу та визначення критеріїв і показників ефективності є надзвичайно актуальним.

Вимірювання ефективності – це проблема, яку часто обговорюють науковці, і яка має різні тлумачення. Існує безліч методик вимірювання, які здебільшого порівнюють заплановані результати із фактичними та не дають можливості планувати і прогнозувати майбутню діяльність компанії, а також аналізувати успіхи, невдачі та перспективи розвитку фірми.

У маркетингологів немає єдиної думки щодо цього питання. Так, вчені – В.В. Живетін, В.Л. Самохвалов, Н.П.Чернов, І.А. Феррапонтова – вважають, що ефективність маркетингової діяльності щодо конкретного підприємства (галузі або групі галузей) складається з результатів удосконалення виробничо-збутової діяльності за такими основними напрямками: оптимальне використання потенціалу ринку, в тому числі для нового продукту; підвищення достовірності прогнозованих оцінок та аналізу ринку, знаходження сегменту ринку для даного товару, підвищення достовірності та ін. На нашу думку, дати комплексну кількісну оцінку за даними напрямками складно [5].

Світова практика вказує на те, що підприємства та організації досягають успіху через узгодження власних бажань та потреб з бажаннями і потребами зацікавлених сторін, завдяки більш високій віддачі та результативності порівняно з їх конкурентами. Відповідно віддача – ступінь задоволення потреб зацікавлених сторін, а результативність – критерій того, як з економічної точки зору використовуються ресурси фірми для забезпечення певного рівня задоволення зацікавлених сторін. Це важлива особливість, оскільки вона не тільки встановлює два фундаментальних аспекти ефективності, а й при цьому надає більшого значення тому факту, що можуть бути як внутрішні, так і зовнішні причини вибору певних дій.

Сьогодні відомо, що керівники мають управляти відносинами між зацікавленими групами (інвесторами, клієнтами, посередниками, постачальниками, регулятивними органами, впливовими групами, альянсами) і підприємством, визначати, задовольняти їх бажання та потреби, а також



вимірювати ефективність цих відносин. Проте, більшість українських компаній звертають увагу тільки на власні бажання та потреби і це становить значну перешкоду на шляху до підвищення оптимізації діяльності підприємства [1].

На основі аналізу літературних джерел було визначено, що більшість підприємств не можуть уявити собі чітку та повну картину ефективності маркетингової діяльності на підприємстві. Щоб бути професійним маркетологом, потрібно вміти кількісно визначати показники ефективності – це дасть можливість постійно покращувати діяльність підприємства та ефективність маркетингу. Маркетингова діяльність розпочинається з визначення цілей маркетингу. Ясність цілей управління маркетинговою діяльністю на підприємстві та показників ефективності вказує на те, що підприємство впевнено працює на ринку і виділяє його професіоналізм [6].

Аналізуючи цілі управління маркетинговою діяльністю підприємства, дуже важливо чітко визначити критерії, тобто ті показники, за якими можна однозначно говорити про ступінь та повноту реалізації цілей підприємства. Господарська політика суб'єкта підприємницької діяльності для його ефективного існування та розвитку за сучасних нестабільних ринкових умов вимагає отримання для цілей управління маркетинговою діяльністю підприємства всебічну і багатогранну інформацію при мінімальних витратах на її збір, обробку, аналіз, оцінку й розподіл. Виходячи з цього, потрібним логічним елементом у процесі управління маркетинговою діяльністю підприємства повинно бути визначення критерію ефективності його функціонування, на основі якого можна було б судити про переваги того або іншого варіанту побудови маркетингової політики підприємства.

Якщо головна ціль маркетингу виражається його цільовою функцією, тоді критерій відображає чисельний вираз цільової функції. При цьому необхідно відзначити той факт, що вибір критерію ефективності – показника, який дозволяє судити про ступінь і повноту реалізації цілі, – становить сьогодні одну із найскладніших та дискусійних проблем. При формуванні такого критерію для управління маркетинговою діяльністю підприємства виникають значні труднощі методологічного характеру. Саме цим можна пояснити той факт, що теоретики маркетингу у своїх працях досі не дають загальноприйнятого критерію ефективності, без якого процес управління маркетингом ускладнюється. Таке становище примушує провідних економістів та фахівців з питань маркетингу в кожному конкретному випадку висувати свої критерії ефективності, які не завжди, що в остаточному підсумку, на нашу думку раціональні, негативно позначається на якості управління маркетинговою діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності.

У літературі з питань маркетингу наведено кілька підходів до визначення загальних та окремих критеріїв ефективності. Розглянемо деякі з них.

Так, Девід Джоббер наполягає на тому, що критерієм ефективності маркетингової діяльності потрібно використовувати отриманий прибуток [2, с. 18]. Він зазначає, що «...основною передумовою маркетингової концепції є те, що прийняття її на озброєння повинне сприяти підвищенню ефективності бізнесу. Маркетинг – не абстрактне поняття, лакмусовим папером для нього є вплив, який він робить на такі базові показники корпоративної ефективності як прибуток і частина ринку» [2].

Професор Г.А. Титоренко у своєму посібнику сформулювала глобальний критерій оптимізації маркетингу, формула (1):

$$a_n \cdot P + a_c \cdot C - a_s \cdot Z \rightarrow \max, \quad (1)$$

де  $P$  – прибуток;

$C$  – попит;

$Z$  – сумарні витрати на виробництво і реалізацію;

$a_n$ ,  $a_c$ ,  $a_s$  – адаптивні коефіцієнти, які визначаються залежно від стадії експлуатації системи і ринкової ситуації. Корекція функціоналу здійснюється на основі результатів чисельних експериментів після синтезу оптимального управління» [3, с. 203].

Дослідники Г.Я. Кожекін та С.Г. Місербієва пропонують розраховувати ефективність маркетингової концепції на підприємстві, використовуючи такі показники, формули (2 — 4):

1) витратомісткість ( $K$ ), формула (2):

$$K = \frac{\text{Витрати на службу маркетингу}}{\text{Обсяг продаж}} \quad (2)$$

де обсяг продаж розраховується у вартісному вираженні;

2) прибутковість ( $Pr$ ), формула (3):

$$Pr = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Чисельність робітників служби маркетингу}} \quad (3)$$

3) рентабельність ( $P$ ), формула (4):

$$P = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Загальні витрати на маркетинг}} \quad (4)$$

Крім наведених показників, науковці вважають, що для оцінки ефективності служби маркетингу на підприємстві можуть використовуватися й інші показники і методи: 1) «метод ваг»; 2) бальні оцінки; 3) «мозкова атака» експертів тощо.

При визначенні ефективності слід враховувати, що маркетинг вживається в двох значеннях:

1) глобальна (всеохоплююча) діяльність компанії, тобто компанія живе і діє, оскільки вона займається маркетингом: виробляє і поставляє товари споживачам, отримуючи за це прибуток; вона ж виявляє потреби споживача, а потім задовольняє їх; тут виробництво слугує ринку;

2) як одна із функцій діяльності компанії поряд з виробництвом, фінансами, управлінням кадрами. У цьому випадку він виконує такі функції як розподілення товару, дослідження ринку, торговельна політика, просування товару та ін.

Маркетингова діяльність на практиці реалізується шляхом виконання функцій маркетингу – дослідження ринку, сегментування ринку і вибір цільових сегментів ринку, позиціонування товару, розробка ефективного товарного асортименту, введення на ринок нових товарів, здійснення гнучкої цінової політики, вибір ефективних каналів збуту й організація збутової діяльності, здійснення ефективної комунікаційної діяльності. Основними функціями управління є планування, організація, мотивація і контроль, тому, від того, наскільки якісними і об'єктивними будуть плани маркетингу та ефективна організація служби маркетингу залежить успіх маркетингової діяльності на підприємстві. Для цього потрібне розуміння бізнесу як економічної системи, яка здатна економічно функціонувати та бути взаємопов'язаною з доступними ресурсами і можливими результатами. Види господарської діяльності різні, але бізнес як система залишається одним і тим же, незалежно від його масштабу і структури, товарів, технологій і ринків, від культури і компетентності управління. Дослідження засвідчили, що жорстка глобальна конкуренція вимагає вирішення складних завдань через визнання того, що економічна діяльність є економічною системою, ефективне функціонування якої залежить і від взаємозв'язків між доступними ресурсами та можливими результатами, що знаходяться в зовнішньому середовищі і залежать від споживача.

Виходячи з цього, Г.Я.Кожекін та С.Г.Місербієва наголошують на тому, що ефективним вважається маркетинг, всеохоплююча діяльність якого мобілізує, кооперує та координує зусилля всіх головних служб компанії з метою задоволення потреб споживачів [4].

Дослідження наведених критеріїв з точки зору прийнятності їх для управління маркетинговою діяльністю підприємства вказує на те, що всі вони мають право на життя і являють собою неабияку цінність для науки. Загальна мета вимірювання ефективності – забезпечення глибинного розуміння аспектів ефективності, які слід контролювати та вимірювати у процесі господарської діяльності. Отриманий показник ефективності дав кількісну оцінку досягнення результативності, тобто, на скільки всі заходи, пов'язані з маркетинговою політикою, дали позитивний ефект для діяльності організації у цілому. Але виходячи з того, що головна мета маркетингу виражається його цільовою функцією, а критерій відображає чисельний вираз цільової функції, доходимо висновку про те, що єдиним правильним шляхом стосовно управління

маркетинговою діяльністю підприємства є пошук критерію ефективності на базі загального методологічного підходу.

### Література

1. Адамс Крис, Нили Анди, Кеннерли Майк. Призма ефективності: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управление им / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.
2. Джоббер Дэвид. Принципы и практика маркетинга: Пер. с англ.: Учеб. пособ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. – 688 с.: ил.
3. Информационные технологии в маркетинге: Учеб. для вузов / Г.А.Титоренко, Г.Л. Макарова, Д.М. Дайитбегов и др.; Под ред. проф. Г.А.Титоренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 335 с.
4. Кожекин Г.Я., Мисербиева С.Г. Маркетинг предприятия: Учеб. пособ. – Мн.: Книжный Дом; Мисанта, 2004. – 240 с.
5. Моисеева Н.К., Коньшева М.В. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: Учеб. пособ. / Под ред. Н.К.Моисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 304 с.
6. Тим Амблер. Маркетинг и финансовый результат: новые метрики богатства корпорации. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 250 с.

*Зайцева І.П.,*

*аспірант Науково-дослідного фінансового інституту  
при Міністерстві фінансів України*

## *Взаємозв'язок ризик-менеджменту та бюджетування у банківській діяльності*

**В статье обосновывается необходимость применения процедур риск-менеджмента в бюджетировании, а также приводится перечень конкретных приемов и методов, которые необходимо избрать для достижения максимально эффективного результата.**

**The given article grounds the necessity of using risk-management procedures in budgeting. The author of the article offers a range of effective methods and modes which are supposed to help achieve the highest possible results.**

**Ключові слова: ризик-менеджмент, бюджетування, прибутковість, ризикова ситуація, зовнішні ризики, контрагенти, внутрішні ризики, інформаційний продукт.**

Проблема ризику є ключовою у діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, але особливого значення вона набуває саме у банківській діяльності, хоча за своєю сутністю банки мають характеризуватися високою надійністю і стабільністю. Прорахунки ризик-менеджменту здебільшого виявляються у втрачених можливостях, але іноді можуть призвести і до значних збитків, на що вказує, наприклад, криза іпотечного кредитування в Сполучених Штатах Америки.

Ситуація дещо ускладнюється і тим, що основним принципом роботи комерційного банку є отримання прибутку, а, як відомо, підвищення прибутковості і зниження ризиків – це два протилежних завдання. Але наразі більшість науковців і практиків схилиються до того, що потрібно ґрунтовно вивчати і виявляти потенційні ризики, причому кінцевою метою цього процесу має бути не лише прагнення мінімізувати їх наслідки, а й розуміння того, на який ризик банк може свідомо погодитися, і, навпаки, як діяти, щоби не допустити настання критичної ризикової ситуації. Іншими словами, діяльність ризик-менеджменту має бути спрямована не на уникнення ризику, а на ефективне управління ним.

На сучасному етапі розвитку банківської діяльності бюджетування є ефективним фінансовим інструментом, який дозволяє здійснювати акумуляцію, планування і управління ресурсами і механізмами контролю та аналізу для досягнення намічених цілей. Бюджетний процес реалізує можливість відтворення можливих сценаріїв розвитку банку, а також виявити основні фактори, які створили реальний результат діяльності, і, найголовніше, виявити допущені прорахунки, що у свою чергу, при розумному менеджменті дозволить уникнути їх у майбутньому.

Але відразу зауважимо, що якщо у реальній практиці функціонування банку відсутній ефективний етап контролю виконання бюджету та його коригування, то бюджетування втрачає свою цінність як бізнес-інструмент.

Відзначимо, що наразі проблематика ефективної взаємодії процесів ризик-менеджменту і бюджетування у вітчизняних наукових працях є практично нерозкритою. Це повною мірою стосується і практики функціонування банків: процеси бюджетування і ризик-менеджменту в банках є абсолютно розрізненими. Отже, виходячи з нагальної актуальності розгляду цієї тематики, основною метою нашого дослідження є довести необхідність поєднання процесів ризик-менеджменту і бюджетування, а також запропонувати конкретні прийоми і методи, які слід обрати для забезпечення максимальної його ефективності.

Отже, бюджетування є складним фінансовим інструментом, ефективність якого залежить від взаємодії багатьох факторів, проте одним з основних чинників його успішного використання є володіння релевантною інформацією. Але інформація, як правило, є обмеженою, тому наслідком прийняття рішень за умов інформаційного дефіциту є те, що доводиться свідомо йти на ризик. Реально це виглядає таким чином: у зв'язку із необхідністю коригування планів через нестачу ресурсів від реалізації деяких планів доводиться відмовлятися і, як наслідок, доходи виявляються скромнішими, а витрати більшими від запланованих.

Невизначеність перетворюється на серйозний бар'єр на шляху до оптимізації діяльності, що призводить до значних витрат, причому сутність ризику не завжди зводиться до виключно економічних збитків, а є чинником відхилення від запланованої мети, що здатне викликати деструктивні зміни процесів результатів діяльності окремих напрямів чи фінансової діяльності банку в цілому. Питання ризику нерозривно пов'язане з бюджетним механізмом (рис. 1)

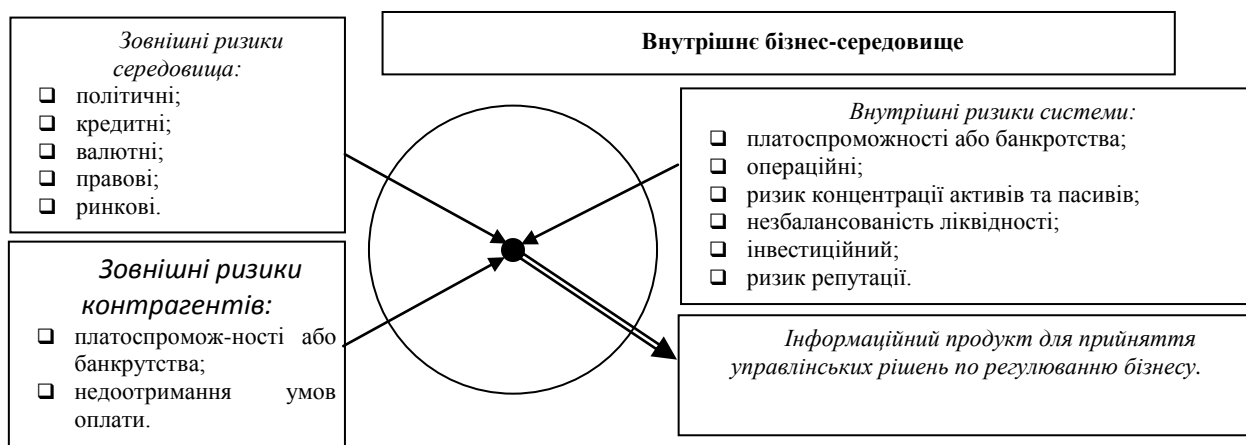


Рис. 1. Схема функціонування бюджетної системи банку в ризик-середовищі [3]

Важливою умовою функціонування ефективної системи бюджетування є її глобальне застосування разом з елементами і процедурами ризик-менеджменту на всіх рівнях організаційної структури банку. Залучення до процесу бюджетування і управління ризиками вичерпної і достатньої кількості конкретних працівників із чітко визначеними зонами відповідальності у межах бюджетного процесу дозволяє вирішити кілька важливих завдань:

- зниження проблематичності впровадження і супроводу бюджетування його децентралізацією (надмірно централізований бюджет складно розробляти, коригувати та контролювати);
- збільшення кількості напрямів і ділянок виявлення, моніторингу і первинної ідентифікації ризиків, що мають прямий чи опосередкований вплив на функціонування банку;
- підвищення відповідальності конкретних виконавців через делегування їм повноважень і відповідальності за виконання певних показників бюджету;
- удосконалення системи мотивації елементами, пов'язаними з оцінкою результатів виконання планових показників діяльності банку.

Виділяють такі основні методи управління ризиками:

- ухилення – тобто прийняття рішення про доцільність проведення операції з обов'язковим врахуванням кількісної оцінки пов'язаних з нею ризиків;
- локалізація – тобто обмеження обсягу можливих втрат шляхом встановлення лімітів позиції під ризики, а також обсягу втрат, отримання яких тягне за собою закриття позиції з фіксацією збитку;
- диссіпація – тобто диверсифікація активів і зобов'язань банку, а також встановлення лімітів на санкціонування операцій;
- облік ризик-премій при оцінці порівняльної ефективності операцій шляхом включення у витрати по операції вартості капіталу банку, необхідного для покриття величини пов'язаних з операцією ризику (методологія Risk-Adjusted Return on Capital, RAROC) тощо.

Зауважимо, що серед різноманітності методів та способів управління ризиками слід розуміти, які саме з них слід включити до бюджетного механізму банку на кожному етапі його бюджетного процесу: планування, виконання та аналізу.

Розглянемо детально кожен із зазначених етапів.

#### 1. Управління ризиками на етапі планування

Зобразимо схематично порядок здійснення операцій із використанням процедур ризик-менеджменту (рис. 2).

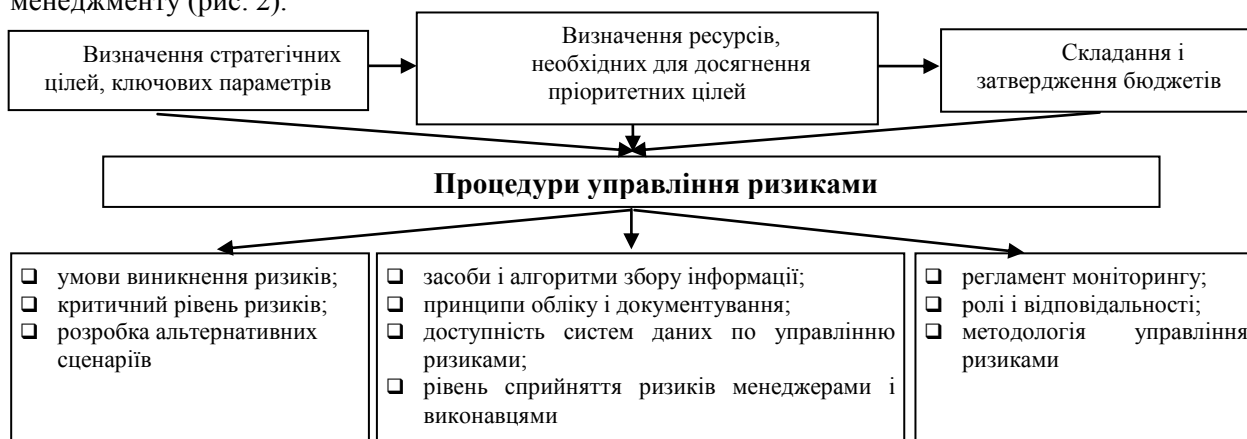


Рис. 2. Інтеграція процедур ризик-менеджменту на етапі планування [3]

На цій схемі бачимо, як уже на стадії розробки стратегії розвитку компанії і визначення основних бюджетних показників необхідно визначити первинні процедури ризик-менеджменту, спрямовані на отримання якісного бюджетного продукту – фінансового плану. Він відображає у вартісних показниках визначену акціонерами та топ-менеджерами стратегію розвитку банку на майбутнє і має бути складений і скоригований із урахуванням можливого впливу несприятливих факторів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру.

Зокрема для врахування факторів ризику пропонується при складанні фінансових планів використовувати так званий сценарний підхід. Йдеться про те, що необхідно скласти як мінімум три варіанти бюджету: песимістичний, реальний і оптимістичний.

Після цього необхідно обрати сценарій, що найбільш наближений до реальної ситуації, або ж провести додатковий аналіз з мінімізації впливу негативних факторів і скласти кінцевий варіант бюджету.

Паралельно із зазначеним вище підходом можна практикувати метод складання бюджету «зверху-вниз», але особливу увагу слід приділити недопущенню надмірної централізації, щоб бюджет не виявився нереальним для його практичних виконавців.

Крім того, ще одним необхідним етапом у впровадженні ризик-менеджменту у бюджетування є доведення до свідомості працівників необхідності і доцільності застосування цих процедур: легковажність і критичний настрій безпосередніх виконавців можуть серйозно зашкодити у практичному впровадженні необхідних процедур.

## 2. Управління ризиками на етапі виконання бюджетів

На цьому етапі для забезпечення максимального наближення результатів фактичної діяльності банку до планових показників важливо дотримуватися таких показників роботи:

- перманентний оперативний моніторинг, який полягає у безперервному здійсненні контролю над ключовими показниками. У цьому випадку важливою є оперативна реакція працівників у випадку відхилення від плану або виявлення негативної динаміки будь-яких показників чи процесів;
- тотальне охоплення зонами контролю і моніторингу усіх напрямів діяльності дозволить отримати найбільш повну і достовірну картину усіх аспектів фінансової діяльності банку;
- колегіальність прийняття рішень – один із основних постулатів як системи бюджетування, так і, у цьому випадку, підсистеми – управління ризиками. Саме цей принцип дозволяє дати об'єктивну оцінку процесам і показникам і продукувати зважені, компетентні і адекватні рішення по управлінню бізнесом банку.

У випадку виявлення значних відхилень від планових показників необхідно провести перегляд і коригування фінансового плану в оперативному режимі в цілому або окремих бюджетів центрів фінансової відповідальності. Перегляд бюджету необхідний для того, щоб він був адекватним і досяжним, а також для того, щоб він постійно залишався дієвим інструментом управління діяльністю банку. Але у цьому випадку необхідно обов'язково визначити межу частоти перегляду бюджету, інакше існує ймовірність, що керівники центрів відповідальності будуть перманентно намагатися допрацьовувати бюджети із наданням суб'єктивних причин і у результаті керівництву може надаватися недостовірна управлінська інформація. Тому метою такого жорсткого підходу є підвищення рівня дисциплінованості усіх учасників бюджетування.

У рамках перегляду бюджету окремо зупинимось на секвестрі бюджету (результат перегляду бюджетних статей у сторону скорочення витратної частини внаслідок виявленого невиконання плану по доходній частині).

Особливістю секвестру є те, що пропорційному скороченню підлягають не всі витратні статті, а лише незахищені. Захищені статті витрат у цьому випадку – це ті витрати, які апріорі необхідні для здійснення банком своїх функцій. Застосовуючи технологію децентралізації ризиків, рекомендується провести додаткове групування захищених статей бюджету за ступенем критичності, тобто створити ієрархію захищених статей бюджету. Наголосимо, що секвестр не є панацеєю для вирішення усіх проблем, що виникають, і відповідно, є далеко не найкращим інструментом фінансового управління.

## 3. Управління ризиками у ході аналізу виконання бюджету

У ході аналізу виконання бюджету проводиться агрегація виявлених ризиків за минулий період, аналіз причин виявлення ризиків, аналіз слабких ланок у діяльності банку, розробка методів захисту і мінімізації негативного впливу. Розробляються і вносяться зміни у методологічні документи бюджетного процесу. Алгоритмізація розрахунків бюджетних показників доповнюється необхідними коефіцієнтами, залежностями з метою нівелювання або зведення до мінімуму впливу факторів ризику на процес і результати виконання бюджету. Кінцевим продуктом цієї стадії бюджетування будуть рекомендації, неформальні поради емпіричного характеру для удосконалення механізмів бюджетування на майбутні періоди.

Як бачимо, впровадження процедур ризик-менеджменту до бюджетного процесу дозволяє підвищити його ефективність, що досягається за рахунок застосування різноманітних аналітичних методів та прийомів на усіх його стадіях. Але, зазначимо, що основним мотивом інтеграції ризик-менеджменту в систему бюджетування банку має бути розуміння необхідності даного процесу, як беззаперечного чинника підвищення якості управління ресурсами і процесами у банку.

## Література

1. Никишев Ю.Ю. Система управления рисками как инструмент достижения стратегических целей банка / [www.valtars.ru/actual\\_info/papers/paper\\_6.html](http://www.valtars.ru/actual_info/papers/paper_6.html)
2. Токтабаева А.М. Теоретические аспекты управления операционным риском в коммерческом банке / [www.rusnauka.com/4\\_SYMN\\_2007/Economics/18796.doc.htm](http://www.rusnauka.com/4_SYMN_2007/Economics/18796.doc.htm)
3. [www.gaap.ru](http://www.gaap.ru)

Калетник Г.М.,

канд. екон. наук,

голова Української Асоціації «Укрбіоенерго»

## *Стан з енергозабезпеченням України та шляхи залучення потенційних джерел відновлювальної енергії*

В статье исследуются аспекты энергообеспечения Украины и очерчены направления задействования потенциальных источников восстановительной энергии. Рассматриваются вопросы ослабления энергетической зависимости Украины от импорта энергетического сырья.

Some aspects of energy supply in Ukraine are analysed, and some trends of involving potential sources of restoration energy are outlined in the present article. There are also considered some questions of reducing Ukraine's energetic dependence on the imported energy raw materials.

Ключові слова: енергозабезпечення України, відновлювальна енергія, фотосинтез, біоетанол, біодизельне паливо.

Враховуючи те, що у недалекому майбутньому видобування вуглеводів із земних надрів може бути вичерпано і тому переважна більшість економічно розвинутих країн світу активно опановують використання енергії, накопиченої рослинами завдяки фотосинтезу. Вагоме місце тут відводиться виробництву біоетанолу та біодизельному паливу.

Вченими доведено, що економічна активність у перспективі може досягти такого рівня, коли витрати на приріст виробництва світового валового продукту (19 982 млрд. доларів) перевищуватимуть ціну, яку суспільство має платити за такий приріст. Наприклад, за повідомленням Г.В.Сдасюка [1, с.141] за період з 1950 до 1985 р. частка витрат енергії на 1 т зерна зросла з 0,44 до 1,14 барелей нафтового еквіваленту, тобто в 2,5 раза. При цьому слід враховувати той факт, що до 2059 р. до 200-річчя першої у світі нафтової свердловини на планеті Земля, можливо, мало що залишиться від цього енергоносія [1, с.141].

За оцінками А.Вебера [2, с.16–17], з 1970 до 1990 р. (за даними інституту «Уорлд-уотч (США)») світ втратив майже 2 млрд.га лісів, площа пустинь збільшилася майже на 120 млн.га, знищено 180 млрд.т орного шару сільськогосподарських угідь, населення Землі зросло за цей час на 1,6 млрд. осіб. Для підтримки життєвого стандарту вимагатиметься збільшити сільськогосподарське виробництво у 4 рази, а виробництво енергії у 6 разів [2, с.16–17].

Забезпечення енергетичними ресурсами соціально-економічної сфери є важливою функцією будь-якої держави світу. Проблема енергозабезпечення не існує сама по собі: вона є похідною від завдань економічного зростання на кожній сходинці розвитку суспільства. Конкретний зміст цієї проблеми змінюється залежно від умов, які склалися в той чи інший момент часу на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Обмеженість природних ресурсів, різний рівень забезпеченості ними окремих країн обумовлює потенційну можливість для загострення економічної та політичної боротьби за користування цими ресурсами. Крім цього, посилюється значення фактора конкуренції у виробництві та збуту енергоресурсів. Уміння створити необхідні умови для енергозабезпечення і опрацювати його чітку роботу стає в один ряд з умінням створювати нові інноваційні технології.

Для розуміння сутності енергозабезпечення важливо з'ясувати його зв'язок з поняттями «розвиток» і «сталість». Розвиток – один із компонентів енергозабезпеченості. Якщо економіка не розвивається, то у неї різко скорочується можливість виживання, опору і пристосування до внутрішніх і зовнішніх загроз. Сталість – важлива характеристика енергозабезпечення як єдиної системи. Розвиток і сталість не слід розглядати у плані суперечностей. Кожна із них по-своєму характеризує стан енергозбереження. Енергозбереження – це стан об'єкта у системі його зв'язків з точки зору здатності до виживання та розвитку за умов внутрішніх і зовнішніх загроз, а також до непередбачених і важко прогнозованих факторів.

Чим більш стало енергозабезпечення, тим життєдіяльніша економіка, а, отже, і оцінка її енергетичної безпеки буде досить висока.

У плані енергозабезпечення важливо виходити з того, що міжнародна торгівля енергетичними ресурсами, за твердженням В.В. Козика, Я.А. Панкова, Н.Б. Даниленка [3, с. 50] передбачає такі форми регулювання:

- одностороннє, яке полягає у застосуванні методів впливу урядами країн в односторонньому порядку без погодження або консультацій з торговими партнерами. Такі заходи вживають здебільшого під час загострення політичних відносин;
- двостороннім регулюванням передбачається, що заходи торгової політики попередньо узгоджуються країнами – торговими партнерами. Кожна із сторін попереджає свого торгового партнера про вживання будь-яких заходів, що, як правило, не вносять суттєвих змін у торгівлі відносини, а лише сприяють їм; багатостороннє регулювання передбачає узгодження і регулювання торгової політики багатосторонніми угодами [3, с. 50].

Зауважимо, що корені торгівлі енергетичними ресурсами сягають у глибоку давнину: вона складалася з елементарних форм – на базі натурального обміну між окремими регіонами. Об'єктами обміну були, як правило, надлишки окремих товарів – енергоносіїв.

Дискусія в наукових колах з приводу результатів дослідження стосовно енергозабезпечення та започаткування розв'язання порушеної проблеми, – є каталізатором наукового прогресу. Сьогоднішня *розпливчастість* положень сучасних шляхів стосовно енергозабезпечення робить проблематичним окреслення варіантів безпосереднього застосування нововведень для прискорення вирішення завдань паливно-енергетичного комплексу України. Наявність у літературі різноманітної інформації вказує на актуальність питання та є ключем до його вирішення.

Якщо вести мову про започаткування розв'язання проблеми енергозабезпечення, то тут правомірно зробити посилання на працю Г.Ковтуна [4, с. 51–56], С.В. Корсунського [5, с. 32–33] і В.В.Микитенка [6, с. 291–302]. Тут найбільш неприйнятним є те., що енергетична залежність України становить 61%. Подібною або близькою до української є енергозалежність таких розвинутих країн Європи як Німеччина – 61%, Франція – 50, Австрія – 65, країни ЄС – 51%.

Рівень енергозалежності України має тенденцію до зменшення (від 61% у 2004 р. до 55% у 2005 р.), але він характеризується відсутністю диверсифікації джерел постачання енергоносіїв, насамперед нафти та природного газу.

У структурі споживання первинної енергії в Україні за минулі роки найбільший обсяг припадає на природний газ – 41%, тоді як у країнах світу частка споживання газу становить 21%, обсяг споживання нафти в Україні – 19%, вугілля – 19, урану – 17, гідроресурсів та інших відновлювальних джерел – 4 %.

Напружена ситуація у забезпеченні електроенергетики, комунальної сфери та населення вугіллям належної якості, вугільними та торфобрикетами, скрапленим газом призводить до їх заміщення природним газом, що збільшує енергозалежність України.

Рівень енергозабезпеченості країни характеризується показником питомого споживання первинної енергії на одну особу (т.у.п./люд.). Енергозабезпеченість України у 2005 р. дорівнювала 4,3 т.у.п./люд., що значно відстає від розвинутих країн світу (США, ЄС та Японія).

Технологічний рівень країни опосередковано характеризується показником споживання електричної енергії на одну особу (кВтг/люд.). Питоме річне споживання в Україні у 2005 р. становило 3789 кВтг/люд., що вдвічі-тричі нижче, ніж у розвинутих країнах світу. У 1990 р. цей показник становив в Україні 5198 кВтг/люд. Відставання за цим показником від розвинутих країн світу спричинено різким падінням споживання електричної енергії промисловістю та сільським господарством у 90-х роках.

Енергоємність внутрішнього валового продукту (далі – ВВП) України у 2,6 раза перевищує середній рівень енергоємності ВВП країн світу. Причиною високої енергоємності є надмірне споживання в галузях економіки енергетичних ресурсів на виробництво одиниці продукції, що зумовлює відповідне зростання імпорту вуглеводів в Україні.



Висока енергоємність ВВП в Україні є наслідком істотного технологічного відставання у більшості галузей економіки та житлово-комунальній сфері, незадовільної галузевої структури національної економіки.

При плановому підході до застосування стану з енергозбереженням України та шляхів задіяння потенційних джерел відновлювальної енергії вимагається насамперед на науковому і практичному рівнях змістовніше розкрити такі принципово важливі засади як: систематизація періодів розвитку економіки України з тим, щоб забезпечити структурну перебудову інноваційного напрямку; досягти випереджального розвитку традиційних галузей виробництва і послуг, окреслити формування прогнозу щодо завершення переходу до постіндустріального суспільства.

Намагаючись вирішити проблему енергозабезпечення України та визначення шляхів задіяння потенційних джерел відновлювальної енергії, стає все більш очевидним закономірність у тому плані, щоб сформувати політику удосконалення структури паливно-енергетичного балансу, освоєння нових видів енергії, раціоналізацію системи забезпечення паливом та електроенергією в АПК.

Потрібно з'ясувати і те, які втрати має аграрний сектор у зв'язку з недосконалістю енергетичного забезпечення.

Розуміння необхідності розбудови механізму енергозабезпечення України та її АПК і формування сучасних напрямів за діяння потенційних джерел відновлювальної енергії ставить питання про такі завдання:

- Розкрити суть розвитку економіки України до 2030 р. з визначенням її найважливіших періодів з огляду на випередження темпів економічного зростання порівняно з темпами споживання первинних енергоресурсів та досягнення світового рівня показників енергетичної ефективності.
- Засвідчити стратегію технічної політики в аграрному секторі з тим, щоб удосконалити структуру паливно-енергетичного балансу, освоєння нових видів енергії, розроблення та впровадження так званої малої енергетики.
- Визначитись із втратами аграрного сектора у зв'язку з недосконалістю енергетичного забезпечення.
- Виявити фактичний стан та спрогнозувати виробництво біоетанолу та біодизеля у країнах світу.

Для окреслення шляхів енергозабезпечення України принципове значення має взаємозв'язок між згаданим енергозабезпеченням та динамічним розвитком економіки у плані умовно виділених трьох періодів. Перший період (до 2010 р.) – це пошук шляхів сталого зростання обсягів виробництва на засадах чинника наукоємності. Другий період (до 2020 р.) – активний період на інвестиційно-інноваційні технологічні процеси. Третій період (до 2030 р.) – зростання ефективності витрат за рахунок інтелектуального чинника.

Важливим здобутком щодо енергозабезпечення України і особливо АПК мають напрацювання М.В. Зубця, Я.С. Гукова і М.І. Грицишина [7, с.67–68], в яких наголошується, що стратегія технічної політики в аграрному секторі має передбачати удосконалення структури паливно-енергетичного балансу, розвитку і впровадження енергоощадних технологій і техніки.

З приводу порушеного питання передбачається: відновлення та розвиток системи енергозабезпечення за рахунок будівництва нових, реконструкції та технічного переоснащення наявних підприємств; формування систем «малої енергетики» для автономного використання місцевих енергоресурсів. Основу «малої енергетики» мають становити дизельні електростанції, які працюють на біопаливі.

Вперше в науковій літературі обгрунтовано, що, наприклад, через втрату аграрного сектора оцінювання в сумі близько 1 млрд. грн. щороку, які пов'язані з неякісним постачанням електроенергії (7, с. 67–68).

Всебічне дослідження енергозабезпечення України та шляхи задіяння потенційних джерел відновлювальної енергії дає змогу сьогодні констатувати про доцільність здійснення таких заходів:

1. Установлено, що енергозабезпечення України має реалізуватись з урахуванням економічних ознак трьох послідовних періодів, а саме: перший період (до 2010 р.) – відродження та перебудова промисловості та сільського господарства, стале зростання обсягів виробництва, випереджаючий розвиток наукоємних галузей; другий період (до 2020 р.) – перехід на інноваційно-інвестиційні технології в усіх галузях промислового та аграрного сектора; третій період (до 2030 р.) – здійснення промислової та сільськогосподарської діяльності з найменшими витратами за рахунок високоефективного використання інтелектуального і матеріального потенціалу.
2. З'ясовано, що стратегія енергетичної політики в аграрному секторі має бути спрямована на удосконалення структури паливно-енергетичного балансу та розроблення і впровадження енергетичних технологій, а також на так звані системи малої енергетики для автономного енергозабезпечення окремих підприємств.
3. Виявлено, що лише в АПК України за неякісного постачання електроенергії втрати оцінюються в сумі близько 1 млрд. грн. щороку, що вказує на актуальність проблеми опрацювання ефективної енергетичної політики. Мають знайти застосування також комбіновані вітро-дизельні, вітро-сонячно-дизельні та фотоелектричні станції.
4. Встановлено, що у країнах світу в 2003 р. було вироблено близько 45 млн. т паливного біоетанолу, а у 2030 р. передбачається збільшити його виробництво у 3,5 раза, тобто до 150 млн. т на рік. Стосовно біодизеля, то його у 2003 р. було вироблено 5 млн. т, а у 2030 р. передбачено збільшити його виробництво до 25 млн. т на рік, або у 4,5 раза.

Наведені, або точніше, оприлюднені параметри стосовно виробництва біоетанолу можуть слугувати для опрацювання підвалин щодо розбудови конкретних математично-статистичних взаємозв'язків між згаданими параметрами. Залежно від характеру зв'язку доцільно користуватися різними типами рівнянь, у тому числі і приведеними до лінійного виду.

Розглянуті наукові надбання можуть слугувати підвалинами для подальшої розвідки у порушеній вище проблемі.

#### Література

1. Сдасюк Г.В. Мир 80-х годов. – М.: Прогресс, 1989 – 496 с.
2. Вебер А. Быть или не быть, глобальное управление как мировая проблема //Мир. эконом. и междунар. отн. – 1993. – №4.
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – К.: Знання-прес, 2000 – 277 с.
4. Ковтун Г. Біодизельне паливо //Вісник НАН України. – 2004. – №11.
5. Корсунський С.В. Геополітика нафти і газу в контексті трансформації світових ринків енергоносіїв. <http://www/niiisp.gov.ua>.
6. Алимов О.М., Даниленко А.І. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.
7. Зубець М.В., Гуків Я.С., Грицишин М.І. Актуальні проблеми технічної політики в аграрному секторі України. – К.: ДІА, 2007. – 80 с.

Кузнєцова Г.Ю.,

аспірантка відділу економіки та управління вищою освітою  
Інституту вищої освіти АПН України

## *Державна підтримка та інституційне забезпечення освітянської видавничої справи в Україні*

В статті розглядаються теоретико-методологічні та практичні основи державної підтримки видавничої справи в Україні, а також основні складові державної політики в галузі видавничої справи. Освітлюється роль та процес інституційного забезпечення видавничої діяльності в сфері освіти.

The present article considers some theoretical and methodological as well as practical basics of state support in publishing sphere in Ukraine. It also studies basic constituents of state policy in the mentioned above sphere, and reveals the role and process of institutional support of publishing activity in the field of education.

Ключові слова: державна підтримка, інституційне забезпечення, видавничі справи, державна політика, навчальні видання, освітянські видавництва.

Від часу здобуття Україною незалежності перед нашою країною виникло чимало проблем, пов'язаних з необхідністю розробки і втілення власної і найголовніше, – сучасної моделі державотворення.

Видавничі галузі на сучасному етапі потребують посиленої уваги з боку держави, тому об'єктом нашого дослідження обрано сферу державного управління видавничою справою в Україні, а саме – її основну складову – підтримку державою освітянського книговидавництва.

Згідно із Законом України «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів» державна підтримка засобів масової інформації (ЗМІ) – це сукупність правових, економічних, соціальних, організаційних та інших заходів державного спрявання з метою зміцнення і розвитку інформаційної галузі, її інфраструктури.

Державна адресна підтримка надається виключно ЗМІ для дітей та юнацтва, спеціалізованим науковим видавництвам, що їх видають наукові установи та навчальні заклади не нижче третього рівня акредитації, і тим ЗМІ, що цілеспрямовано сприяють розвитку мов та культур національних меншин України, а також періодичним видавництвам літературно-художнього напрямку.

Державна підтримка ЗМІ здійснюється шляхом протекціоністської політики через зниження споживчої вартості інформаційної продукції, включаючи податкове, тарифне, митне, валютне та господарське регулювання, відшкодування збитків, надання фінансової допомоги. Кошти, необхідні для фінансової допомоги, визначаються в Державному бюджеті України окремим рядком і обслуговуються Державним казначейством України. Ці кошти використовуються насамперед для відшкодування різниці між розрахунковим (за собівартістю) та фіксованим тарифом на доставку друкованих ЗМІ передплатникам [2].

Згідно із Законом України «Про видавничу справу» від 05 червня 1997 р. видавничі справи – це сфера суспільних відносин, що поєднує у собі організаційно-творчу та виробничо-господарську діяльність юридичних і фізичних осіб, зайнятих створенням, виготовленням і розповсюдженням видавничої продукції. Відносини у сфері освітянської видавничої справи регулюються Конституцією України, законами України «Про видавничу справу», «Про інформацію», «Про авторське право і суміжні права», «Про державну таємницю», «Про підприємство», «Про підприємства в Україні» та іншими нормативно-правовими актами.

Державна політика у видавничій справі визначається Верховною Радою України і ґрунтується на принципах дотримання свободи у видавничій справі, на протидії її монополізації, зміцненні матеріально-технічних, організаційних, правових і наукових засад видавничої справи, гарантіях соціального і правового захисту її працівників [1].

Кабінет Міністрів України забезпечує політику держави у видавничій справі, спрямовує і координує роботу міністерств та інших органів виконавчої влади у цій сфері. Така політика може конкретизуватися і коригуватися в законах України на основі вивчення ринку видавничої продукції, аналізу потреб, попиту і пропозицій з урахуванням державної статистики друку.

Держава надає пріоритети щодо випуску суспільно необхідних видань з метою забезпечення функціонування органів законодавчої, виконавчої та судової влади, охорони здоров'я, науки, освіти, культури, соціального захисту населення за державними тематичними програмами і на засадах державного замовлення [1].

Державну політику у освітянській видавничій справі, спрямовану на підтримку і розвиток національного книговидання, наповнення україномовними виданнями ринку, фондів бібліотек та забезпечення потреб навчальних закладів, визначає Верховна Рада України; вона коригується в законах України на основі вивчення ринку освітянської літератури, аналізу потреб, попиту і пропозицій.

Освітянські видавництва та видавничі організації діють на підставі статутів (положень), в яких визначено мету, завдання, функції та порядок діяльності. Метою освітянських видавництв є забезпечення потреб закладів освіти навчальною літературою нового покоління. Вона стає основою модернізації змісту, форм і методів навчання, сприяє духовному відродженню України, нарощенню інтелектуального, інформаційного потенціалу, формуванню гуманістичної моралі, утвердженню загальних цінностей, активної життєвої позиції, розвитку національної культури, науки, освіти.

Одним із важелів державної підтримки книговидання в Україні є програма випуску соціально значущих видань, що реалізується Державним комітетом інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України на умовах бюджетного фінансування.

Щороку видавництва та видавничі організації за державним замовленням випускають українською мовою твори основоположників і сучасних українських письменників, дитячу, історичну, мистецтвознавчу літературу, словникові й енциклопедичні видання, фотоальбоми тощо.

Інституційне забезпечення системи навчального книговидання для середніх загальноосвітніх навчальних закладів України та реалізацію освітньої політики у галузі навчального книговидання здійснюють інститути державної влади відповідно до своїх повноважень:

- на рівні законодавчої влади – профільний комітет Верховної Ради з питань освіти і науки;
- на рівні виконавчої влади – Міністерство освіти і науки України та його структурні підрозділи та установи. Відповідно до ст. 12 Закону «Про освіту» Міністерство освіти і науки України «...забезпечує випуск підручників, посібників, навчальної літератури»; ст. 37 Закону України «Про загальну середню освіту» – «...реалізовує державну політику в сфері загальної середньої освіти», «...забезпечує підготовку і видання підручників, посібників і методичної літератури для загальноосвітніх навчальних закладів, схвалює їх видання, організовує їх замовлення через відповідні місцеві органи управління освітою; затверджує типові переліки обов'язкового навчального та іншого обладнання (в тому числі колекційного), навчально-методичних та навчально-наочних посібників, підручників, художньої та іншої літератури»;
- на рівні регіонів – обласні управління освіти і науки, які відповідно до типових положень, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 11.03.1999 р. № 347 «...формують замовлення на видання підручників, навчально-методичних посібників та іншої навчально-методичної літератури, навчальних програм, бланків документів про освіту та забезпечують ними навчальні заклади»;
- наукове забезпечення відповідно до нормативно-правових актів покладається на Академію педагогічних наук [4].

Технологічний процес навчального книговидання наведено на поданій нижче схемі.

Розглянемо основні функціональні обов'язки деяких інституцій більш детально.

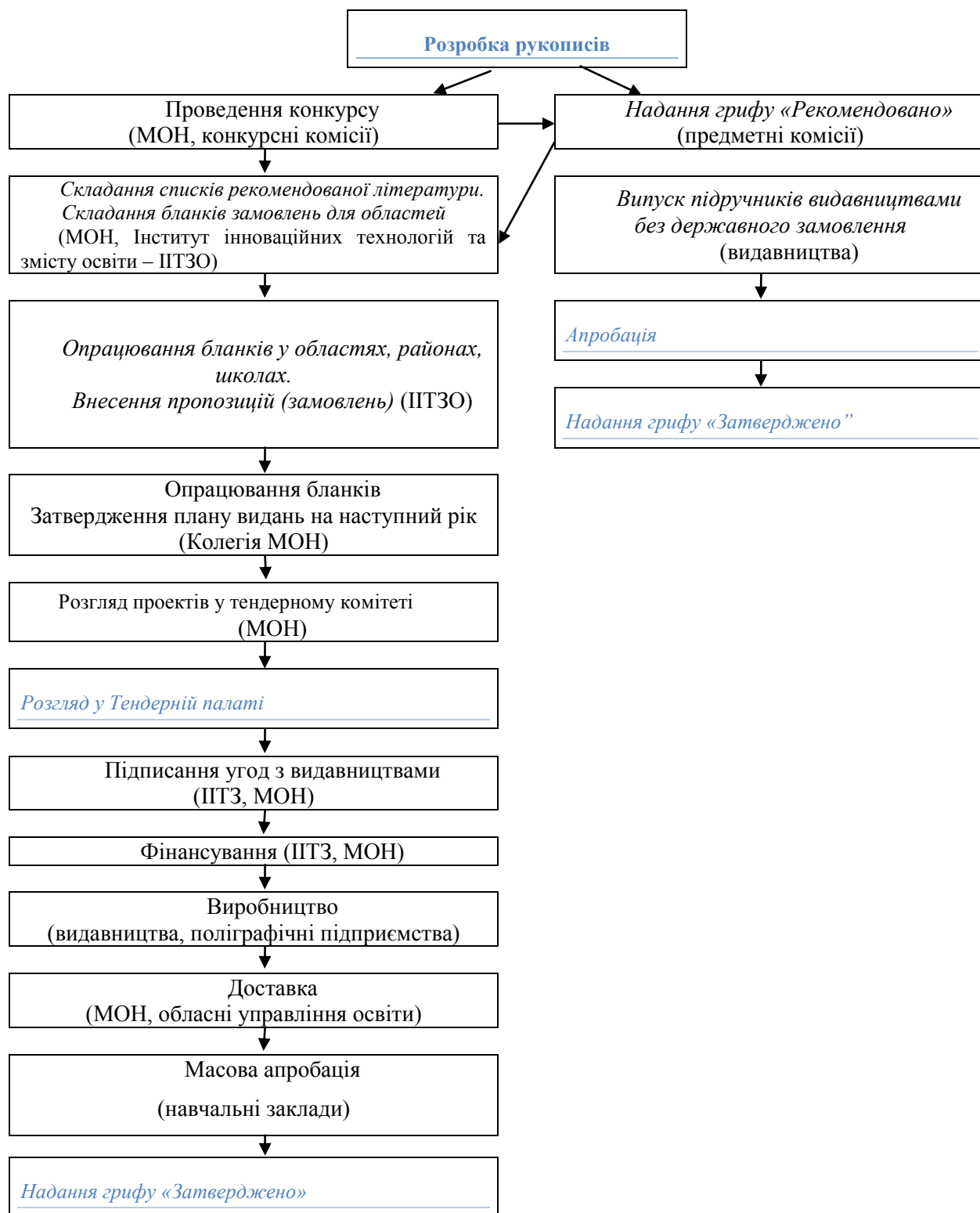


Схема. Організаційно-технологічний цикл видання підручника

Департамент загальної середньої та дошкільної освіти Міністерства освіти і науки бере участь у формуванні та реалізації державної політики щодо розвитку освіти; визначає перспективи і пріоритетні напрями розвитку змісту освіти; запроваджує у навчальних закладах нові освітні програми тощо. Відповідно до Порядку надання грифів у разі незгоди фахівців департаменту з рішенням предметних комісій про надання грифів матеріали з відповідною резолюцією розглядаються на колегії або спеціально створеній комісії. Власне рішення фахівця Міністерства

може мати вирішальне значення для керівництва Міністерства освіти і науки в процесі надання грифів. Департамент, крім того, обов'язково візує списки рекомендованої літератури, перелік видань для видання за бюджетні кошти; фахівці департаменту обов'язково входять до складу предметних комісій МОН з надання грифів та тендерного комітету.

*Інститут інноваційних технологій та змісту освіти* є новою установою, створеною згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2006 р. шляхом механічного злиття шести структурних підрозділів МОН. Чотири науково-методичних центри та Інститут навчальної літератури МОН, що раніше існували як окремі установи, перетворено на структурні підрозділи ІТЗО (відділення) з тими самими функціями, що їх вони виконували і раніше як окремі підрозділи МОН.

Діяльність Інституту спрямована на розробку та визначення державних стандартів освіти для різних її рівнів (дошкільна, загальна середня, професійно-технічна, вища та післядипломна), проведення експертизи та сертифікації сучасних дидактичних засобів навчання і шкільного обладнання, комп'ютеризації освіти і впровадження нових інформаційних технологій у навчально-виховний процес, запровадження сучасних методів і засобів автоматизованого управління закладами освіти та інформаційно-телекомунікаційне забезпечення їх функціонування. Одними з найважливіших функцій Інституту є організація видання навчально-методичної літератури для навчальних закладів України різних типів, їх експериментальна апробація та експертиза, забезпечення навчального процесу новим поколінням підручників та посібників.

Галузеві відділення ІТЗО (дошкільної та загальної середньої освіти, професійно-технічної освіти, вищої освіти, навчальної, методичної та наукової літератури) займаються безпосередньо розробкою, проводять експертизу, апробацію, грифування та розподіл навчальної літератури. ІТЗО є центральною інституцією, яка організує щорічний конкурс навчальної літератури [5].

*Шкільні бібліотеки* займаються щорічним збиранням замовлень на навчальну літературу, розподілом літератури в межах школи, обліком літературного фонду, інвентаризацією фонду.

*Тендерний комітет Міністерства освіти і науки України* – організовує державні закупівлі навчальної літератури, вибирає процедуру закупівлі (у разі навчальної літератури, як правило, використовується «закупівля в одного постачальника», що пов'язано з чинністю авторського права), виробляє кваліфікаційні вимоги до учасників торгів, погоджує процедуру закупівлі у відповідних інституціях.

*Обласні управління освіти і науки* за даними шкіл формують замовлення на навчально-методичну літературу; організовують доставку навчальної літератури, що надходить на їх бази, до навчальних закладів області; організовують апробацію підручників у межах області [4].

Згідно з програмою урядової політики з підвищення добробуту населення й задоволення його основних потреб у галузі навчальної літератури на найближчі роки заплановано:

- 100-відсоткове забезпечення учнів загальноосвітніх навчальних закладів підручниками, формування державного комплексу навчальної літератури;
- збільшення випуску навчальної літератури для професійно-технічних та вищих навчальних закладів.

Проблеми, пов'язані з випуском шкільних підручників в Україні полягають у тому, що зміст сучасних підручників недостатньо спрямований на набуття школярами життєвих компетентностей, не орієнтує на потреби часу, майбутнє здобуття професії та подальшу освіту. Крім того, певна частина шкільних підручників є не привабливою для дітей, як за формою укладання матеріалу, так і за зовнішнім виглядом. Це вказує на низьку якість підручників. Процедури конкурсу авторів та власне підручників, легалізації (надання грифу) шкільних підручників у системі державної освіти виконуються без залучення громадськості, що вказує на недосконалий підхід.

Сьогодні держава формує державне замовлення на навчальну літературу для освітніх закладів різних рівнів з урахуванням кількості учнів та студентів, їх потреби у тій чи іншій навчальній літературі – як основній, так і допоміжній, і на основі цих розрахунків визначає необхідність видання протягом року певної кількості навчальної літератури.

Навчальна література має найбільшу питому вагу в загальному обсязі вітчизняних видань.

Навчальні видання завдяки своєму загальнодержавному і національному значенню залишаються сьогодні конкурентоспроможними.

Навчальні видання створюються відповідно до змісту освіти. Певний вид навчальної літератури виконує специфічну функцію у навчанні, а всі разом ці види становлять навчальний комплекс. Навчальний комплекс – це система дидактичних засобів навчання з конкретного предмета, що ґрунтується на провідній ролі підручника і створена з метою найповнішої реалізації виховних і освітніх завдань навчання і розвитку особистості учня. Він складається з програм, підручників, хрестоматій, збірників задач і вправ, друкованих наочних посібників, дидактичних роздавальних матеріалів, зошитів з друкованою основою, аудіовізуальних матеріалів, лінгафонних курсів, довідникових видань, книг для позакласного читання.

Розглядаючи проблему змісту шкільного підручника, слід зазначити, що Міністерство освіти і науки України відбирає на конкурсній основі навчальні програми і підручники для загальноосвітніх навчальних закладів.

Отже, підручник має містити систематизований виклад навчального матеріалу, який відповідає навчальній програмі з цього предмета, а також вимогам до структури, обсягу і ступеня науковості викладу матеріалу, співвідношення його розділів і параграфів з навчальним часом, що відводиться на вивчення матеріалу.

Підручник у доступній для учнів формі має розкривати суть основних наукових ідей, законів, понять та їх зв'язків із суспільно-економічним розвитком країни і духовним життям суспільства, практичним застосуванням у сфері матеріального виробництва, містити відомості про визначальні галузі господарства та сфери обслуговування, найбільш розповсюджені виробничі й технологічні процеси.

При цьому введення наукових понять має бути коректним, відповідати загальноприйнятій термінології та символіці.

Підручник повинен містити стислі відомості з історії науки, культури і техніки з метою розкриття еволюції наукових ідей, відкриттів, взаємозв'язку науки, виробництва, соціальної практики, ролі діячів науки, насамперед вітчизняних учених, у пошуку наукової істини.

Зміст підручника має забезпечувати зв'язок із життям, бути спрямованим на формування особистості школяра, розвиток його здібностей та обдаровань.

Матеріал підручників з предмета, що вивчається впродовж кількох років, має бути викладений у логічній послідовності, являти цілісну систему з урахуванням внутрішніх і міжпредметних зв'язків.

Підручник повинен бути цікавим для учнів, а його мова – відповідати можливостям засвоєння учнями певної вікової категорії на належному рівні й за встановлений час. Інтерпретація навчального змісту має бути викладена у доступній їм формі, а система завдань у підручнику, об'єктивно посилює для школярів, – відповідати їх рівню розвитку, попередній загальноосвітній підготовці і життєвому досвіду і виключати примітивне спрощення та наукову вульгаризацію змісту.

Рівень доступності підручника має бути таким, щоб учень міг успішно використовувати його для самостійного вивчення навчального матеріалу; при цьому можливе використання додаткових засобів навчання: аудіовізуальних матеріалів, компакт-дисків, наочних посібників, карт тощо.

Підручник має бути ілюстрований методично доцільними схемами, кресленнями та іншим графічним матеріалом, спрямованим на розкриття змісту основного матеріалу, доповнення і його конкретизацію. Ілюстративний матеріал може мати самостійне інформативне навантаження, посилювати емоційний вплив підручника і таким чином сприяти підвищенню ефективності сприймання і засвоєння навчального матеріалу.

Художнє і технічне оформлення підручника повинно відповідати санітарно-гігієнічним вимогам до навчальних книг для загальноосвітніх навчальних закладів.

Сьогодні в Україні забезпечення школярів навчально-методичною літературою фінансується з таких джерел як:

- Державний бюджет (сплата за друкування та доставка до міст і районів підручників

відповідно до переліку та накладів, затверджених Міністерством освіти і науки);

- місцеві бюджети (сплата за доставку підручників до шкіл і придбання підручників, що їх недопоставляє централізована система забезпечення).

Місцеві бюджети додатково фінансують придбання підручників для шкіл. Органи місцевої влади намагаються запроваджувати різноманітні програми, спрямовані на підтримку шкіл та незаможних сімей щодо забезпечення підручниками.

Щороку Міністерство фінансів під час формування показників проекту Державного бюджету враховує за поданням Міністерства освіти і науки в межах фінансових можливостей потребу в асигнуваннях для забезпечення загальноосвітніх та професійно-технічних навчальних закладів підручниками і посібниками.

У загальноосвітніх та професійно-технічних навчальних закладах усіх типів і форм власності має використовуватися навчально-методична література, яка включена до переліку програм, підручників і навчальних посібників, рекомендованих МОН для навчальних закладів. Навчально-методичну літературу, що не входить до державного комплексу підручників і навчальних посібників, можуть придбати освітні установи за рахунок інших коштів, у тому числі коштів батьків.

Підручники і посібники, надруковані в кількості, що перевищує державне замовлення, реалізуються видавництвами навчальної літератури у вільному продажі.

Щороку Міністерство освіти і науки України, обласні управління, міські та районні відділи освіти, загальноосвітні і професійно-технічні навчальні заклади проводять облік придатних для використання підручників і посібників бібліотечних фондів, порівнюють їх з реальною потребою учнівських контингентів, перерозподіляють книжки між середніми та професійно-технічними навчальними закладами. Після того МОН до 1 листопада поточного року отримує від них замовлення на видання підручників та навчальних посібників за рахунок Державного бюджету України. Назви і накладу видань, передбачених до випуску на відповідний навчальний рік, визначає Міністерство освіти і науки на підставі одержаних від органів освіти замовлень. Угоди на випуск підручників та навчальних посібників з освітянськими видавництвами укладає Інститут інноваційних технологій і змісту освіти Міністерства освіти і науки України. Як правило, ці угоди укладаються на термін, що не перевищує 5 місяців. Спочатку видавництво отримує до 70 % вартості витрат, визначених в угоді, для закупівлі паперу та інших витратних матеріалів. Остаточний розрахунок за угодою здійснюється після прийняття замовником готової продукції.

Отже, сьогодні завдяки державному регулюванню видавничої справи і державній підтримці освітянського книговидання є певні здобутки. Кабінет Міністрів України з метою належного забезпечення загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладів підручниками та посібниками впроваджує певні заходи, а саме:

- запровадження системи конкурсного відбору рекомендованих до використання в навчальних закладах підручників та посібників, забезпечується оптимізація їх світоглядного та виховного спрямування відповідно до державних стандартів освіти;
- введення механізму тендерного відбору державного замовлення на виготовлення підручників та іншої навчально-методичної літератури, раціональне використання виділених для цього державних коштів та поліпшення якості поліграфічного виконання такої літератури;
- забезпечення видання, придбання, доставка підручників і посібників для студентів вищих навчальних закладів та учнів загальноосвітніх і професійно-технічних навчальних закладів до початку нового навчального року.

Таким чином, за умов формування соціально орієнтованої ринкової економіки та сучасної сфери інформаційних послуг в Україні теоретико-методологічні й практичні проблеми державної підтримки видавничої справи є дуже актуальними і вимагають подальших наукових досліджень.

### Література

1. Закон України від 5 червня 1997 року № 318/97-ВР «Про видавничу справу» //Бюл. законодавства і юр. практики України. – 2000. – № 12.



2. Закон України «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів» від 27 вересня 1997 р. № 540/97-ВР з наступними змінами.
3. Наказ Міністерства освіти і науки України № 440 від 07.06.2001р. «Про затвердження Порядку надання навчальній літературі, засобам навчання і навчальному обладнанню грифів та свідоцтва Міністерства освіти і науки України».
4. Система навчального книговидання в Україні: можливості змін //Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Діалог про підручник: час говорити, час діяти». – К., 2007.
5. Інтернет-сторінка інституту – [http://www.mon.gov.ua/ministry/ structure/iitzm](http://www.mon.gov.ua/ministry/structure/iitzm)

**Обущак Т.А.,**

*аспірантка кафедри економіки підприємництва  
Київського національного торговельно-економічного університету*

### *Аналіз платоспроможності у системі управління фінансовим станом торговельних підприємств*

В статье рассматривается платежеспособность как один из элементов оценки финансового состояния, которая является одной из ключевых этапов процесса управления финансовым состоянием торгового предприятия. Уточнено определение сущности понятий «платежеспособность» и «ликвидность». На основе использования основных аналитических коэффициентов определен уровень платежеспособности торговых предприятий Украины.

The given article is devoted to the «solvency» as one of the elements in financial state evaluation, which is regarded as a key stage in the process of managing financial state of a commercial enterprise. The author of the article defines precisely the essence of the notions «solvency» and «liquidity» and determines the solvency level of Ukrainian commercial enterprises having used some basic analytical indices.

Ключові слова: фінансовий стан, платоспроможність підприємства, ліквідність підприємства, ліквідність активів, аналітичні коефіцієнти платоспроможності.

Здійснення ефективного управління фінансовим станом підприємства залежить як від якості організації кожного етапу процесу управління ним, так і від врахування всіх характеристик, що найповніше його характеризують. В управлінні фінансовим станом підприємства на основі сформованої достатньої інформаційної бази початковим етапом є проведення аналізу з використанням того чи іншого методу оцінки та його адаптації до сучасних умов функціонування та цілей розвитку підприємства, оскільки саме від нього на наступних етапах залежить прийняття управлінських рішень та визначення тенденцій розвитку показників фінансового стану, що мають прояв у здійсненні прогнозування та планування параметрів діяльності підприємства.

Однією з необхідних умов забезпечення стійкого фінансового стану є своєчасність та повнота розрахунків за зобов'язаннями перед постачальниками, бюджетом, персоналом підприємства, саме тому одним з найважливіших об'єктів аналізу фінансового стану й ефективного управління є визначення і забезпечення платоспроможності підприємства.

Формування торговельними підприємствами одного з найнижчих рівнів платоспроможності вимагає проведення своєчасного та якісного аналізу платоспроможності, а також пошуку шляхів підвищення її рівня.

Питання аналізу фінансового стану підприємства, зокрема платоспроможності, досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, серед яких можна виділити дослідження М.С. Абрютіної, І.О. Бланка, Е. Бріггема, Дж. Ван Хорна, В.В.Ковальова, М.Я. Коробова, М.Н. Крейніної, Г.Б. Поляка, Г.В. Савицької, Е.С. Стоянової, Т.Е. Унковської, Е.А. Уткіна та ін. У публікаціях цих науковців цей напрям дослідження визначено як одну з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства, визначена сутність понять «платоспроможність» та «ліквідність», розроблена методика оцінки показників платоспроможності, визначено зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на рівень платоспроможності. Проте теоретичні та практичні питання цього напрямку дослідження

потребують подальшого розгляду й удосконалення з урахуванням особливостей торговельної діяльності.

Метою цієї статті є розгляд існуючих точок зору щодо визначення сутності понять «платоспроможність» і «ліквідність» та визначення сучасного стану платоспроможності торговельних підприємств на основі розрахунку аналітичних коефіцієнтів.

У літературних джерелах не існує єдиної точки зору щодо визначення платоспроможності, деякими авторами визначається тотожність платоспроможності та ліквідності, а деякими навпаки наголошується відмінність між цими поняттями.

Ототожнення цих понять ми знаходимо у Великому економічному словнику під редакцією А.Н. Азріліяна [3, с.665] та фінансовому словнику [4, с. 343], де авторами платоспроможність визначається як «здатність своєчасно та повністю виконувати платіжні зобов'язання», а ліквідність як «спроможність своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання, передусім сплачувати борги». Дійсно у визначенні цих понять автори вдаються до ототожнення, не розкриваючи сутності поняття «ліквідність».

Науковець Е.І. Уткін визначає, що «...одним із найважливіших критеріїв фінансового стану підприємства є його платоспроможність, під якою розуміється здатність підприємства своєчасно і повністю розраховуватися по своїх боргових зобов'язаннях. Відповідно, платоспроможним є те підприємство, у якого активи більше, ніж зовнішні зобов'язання». Отже, ліквідність – це «здатність підприємства своєчасно і без затримки платити за своїми короткостроковими зобов'язаннями» [9, с. 216]. У цьому випадку порівняння активів та зобов'язань здійснюється при складанні балансу ліквідності, а для визначення рівня платоспроможності до уваги беруться тільки оборотні активи в різному співвідношенні із поточними зобов'язаннями, також перевищення активів над зовнішніми зобов'язаннями без якісного аналізу їх структури не може вказувати на платоспроможність підприємства. Також наведене автором визначення ліквідності не відповідає її сутності.

Слід зазначити, що більшість економістів платоспроможність визначає як здатність підприємства виконувати свої зобов'язання [5, 7, 9].

На думку В.В. Ковальова, платоспроможність означає «наявність у підприємства грошових ресурсів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення» [5, с. 217].

Більш точним є визначення М.М. Крейніної: «Платоспроможність – це наявність у підприємства коштів, достатніх для сплати боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями й одночасного безперебійного здійснення процесу виробництва та реалізації продукції» [7, с. 14]. З наведених визначень бачимо, що підприємству необхідні грошові кошти на погашення короткострокових зобов'язань та на підтримання виробничої діяльності. Але ми не погоджуємося з тим, що зобов'язання обмежено тільки короткостроковими.

Серед цієї сукупності точок зору у визначенні сутності поняття «платоспроможність» більш точним є визначення М.Я. Коробова, оскільки автор не вдається до поділу зобов'язань на довгострокові та короткострокові, розглядаючи платоспроможність як готовність постійно (щоденно) виконувати свої фінансові зобов'язання з платежів, строк сплати яких настав [6, с.287].

Більшість літературних джерел, в яких зроблена спроба визначення ліквідності, відокремлюють такі аспекти ліквідності: ліквідність активів і балансу підприємства та ліквідність підприємства у цілому.

Академік Г.Б.Поляк визначає ліквідність активів як «...величину, обернену часу, необхідного для перетворення їх на гроші, тобто чим менше часу знадобиться для перетворення активів на гроші, тим активи є ліквіднішими» [10, с.345]. Ми погоджуємося з думкою автора, що ліквідність активів визначається швидкістю часу на їх перетворення на гроші, але є суттєвим, що це перетворення повинно здійснюватися з мінімальними втратами їх вартості. Однакової точки зору у визначенні ліквідності балансу додержуються науковці Г.Б. Поляк та Г.В. Савицька, що виражається в ступені покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких на гроші відповідає строку погашення зобов'язань [10, с. 345; 1, с. 647-648]. Ми погоджуємося з такою точкою зору авторів щодо визначення ліквідності балансу.

Цікавим в аспекті визначення сутності поняття ліквідність є дослідження Т.Є. Унковської, яка вважає, що ліквідність активу – це коефіцієнт, що дорівнює відношенню абсолютної ліквідності до проміжку часу, необхідному для трансформації цього активу в грошові кошти за нормальною ринковою ціною [8, с. 111]. Під ліквідністю підприємства Т.Є. Унковська розуміє спроможність підприємства відповідати за своїми поточними фінансовими зобов'язаннями.

Якісну відмінність наведених понять Т.Є. Унковська вбачає у тому, що ліквідність підприємства – це характеристика, яка синтезує властивості активів підприємства та умов залучення фінансових ресурсів для їх утворення, в той час як ліквідність активів визначається незалежно від правової сторони балансу підприємства. Ліквідність підприємства відображає ступінь відповідності обсягів ліквідності активів з розмірами та термінами платежів за зобов'язаннями [8, с. 112].

На нашу думку, найточніше визначення ліквідності сформулював І.О.Бланк: «Ліквідність – спроможність окремих видів майнових цінностей бути швидко перетвореними на грошову форму без втрати своєї поточної вартості в умовах усталеної кон'юнктури ринку. Таке поняття ліквідності характеризує її як функцію часу (строку можливого продажу) і ризику (можливої втрати вартості майна за умов терміновості його продажу)» [2, с. 96]. Ми погоджуємося з думкою науковця, що ліквідність визначається не як здатність погашати зобов'язання, а як спроможність перетворювати свої активи на грошові кошти для виконання певних зобов'язань.

Узагальнюючі наведені у літературних джерелах точки зору щодо визначення понять «платоспроможність» та «ліквідність» слід визначити їх основні особливості:

1. Рівень платоспроможності обумовлюється наявним обсягом грошових активів.
2. Платоспроможність визначається як спроможність підприємства генерувати грошові потоки, які узгоджуються за часом та за обсягом.
3. Платоспроможність розглядається не тільки як статична характеристика, а і як динамічна.
4. Платоспроможність розглядається як спроможність погасити не тільки короткострокові, а й довгострокові зобов'язання, строк сплати яких настав.
5. Ліквідність активів визначається їх здатністю трансформуватися на грошові кошти, а ліквідність підприємства – наявністю оборотних активів для погашення короткострокових зобов'язань.
6. Ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена.
7. Ліквідність є менш динамічною у порівнянні з платоспроможністю.

На нашу думку, платоспроможність визначається здатністю підприємства у визначений термін та у повному обсязі здійснювати платежі та забезпечувати розрахунки за зобов'язаннями, підтримуючи здійснення фінансово-господарської діяльності. Ліквідність – це спроможність підприємства перетворювати активи на грошову форму в найкоротший проміжок часу та з найменшим ризиком втрати їх вартості.

Наступним етапом нашого дослідження є визначення сучасного стану рівня платоспроможності торговельних підприємств на основі зведених балансів підприємств реального сектора економіки за даними Держкомстату України за відповідні роки.

Отримані результати дослідження рівня платоспроможності торговельних підприємств і підприємств інших видів економічної діяльності вказують на певні розбіжності як у рівні, так і у тенденціях його розвитку (табл. 1).

Як вказують наведені дані, рівень платоспроможності у торговельних підприємствах у досліджуваному періоді був досить низьким і за всіма показниками, що найсуттєвіше характеризують платоспроможність, поступався підприємствам інших видів економічної діяльності. Так, по торговельних підприємствах коефіцієнт абсолютної платоспроможності збільшився в 2,5 рази, а по підприємствах інших видів економічної діяльності у 2,8 рази. Аналогічна ситуація склалася і з динамікою коефіцієнта поточної платоспроможності. По торговельним підприємствам цей показник мав одне з найнижчих значень по всій економіці України та за досліджуваний період мав несуттєву зміну.

*Таблиця 1*

**Динаміка основних показників платоспроможності за видами економічної діяльності за 2002–2006 рр.\***

На кінець року

№ з/п	Показник	Рік					Темп росту 2006р. відносно 2002р.
		2002	2003	2004	2005	2006	
<i>Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту</i>							
1	Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,042	0,053	0,067	0,09	0,105	248,62
2	Коефіцієнт проміжної платоспроможності	0,848	0,805	0,825	0,821	0,827	97,58
3	Коефіцієнт поточної платоспроможності	1,003	0,966	0,996	1,033	1,044	104,07
4	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,853	0,799	0,811	0,789	0,799	93,70
5	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за комерційними розрахунками	0,819	0,706	0,734	0,721	0,72	87,91
<i>Інші види економічної діяльності</i>							
1	Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,067	0,094	0,122	0,168	0,187	281,27
2	Коефіцієнт проміжної платоспроможності	0,795	0,832	0,841	0,877	0,947	119,14
3	Коефіцієнт поточної платоспроможності	1,057	1,094	1,12	1,168	1,245	117,76
4	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,763	0,79	0,76	0,765	0,813	106,54
5	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за комерційними розрахунками	0,715	0,756	0,742	0,737	0,768	107,34

\* Таблицю складено за даними Держкомстату України за відповідні роки

Рівень коефіцієнта проміжної платоспроможності по торговельних підприємствах, що визначався без урахування такої найменш ліквідної частини оборотних активів як запаси, мав протилежну до коефіцієнту поточної платоспроможності тенденцію за рахунок збільшення частки товарних запасів у структурі оборотних активів. У той самий час слід відзначити, що по підприємствах інших видів економічної діяльності та по економіці у цілому темп росту коефіцієнта проміжної платоспроможності мав майже однакову тенденцію до збільшення із коефіцієнтом поточної платоспроможності.

Управління дебіторською заборгованістю по підприємствах всіх видів економічної діяльності здійснювалося більш ефективно, ніж кредиторською заборгованістю, на що вказує визначений рівень коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Так, торговельні підприємства формували найбільше його значення серед підприємств інших видів економічної діяльності, але вже у 2006р. спостерігалось його погіршення, що визначило тенденцію до скорочення даного показника порівняно з базовим періодом. Така ситуація пояснювалася зменшенням по торговельних підприємствах частки дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів та відповідно мала вплив на скорочення темпів зростання по торговельних підприємствах коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за комерційними розрахунками. Так, якщо торговельні підприємства в 2002р. значення цього показника формували на рівні 0,819, то вже наприкінці 2006р. воно становило 0,72, по підприємствах інших видів економічної діяльності навпаки відмічалася тенденція його зростання від 0,715 – у 2002р. до 0,768 – у 2006р., що обумовлювалося перевищенням обсягів кредиторської заборгованості за комерційними розрахунками над відповідним показником дебіторської заборгованості. Це вказує на те, що торговельні підприємства визначалися тенденцією надання покупцям товарного та споживчого кредиту, ніж вони його отримували у

своїх постачальників, що дозволило їм мінімізувати потребу у власних оборотних коштах, але у той самий час збільшити ризик неплатоспроможності.

У цілому можна дійти висновку, що серед підприємств реального сектору економіки, рівень платоспроможності торговельних підприємств у досліджуваному періоді залишався дуже низьким, про що засвідчує значення всіх розрахованих показників платоспроможності.

Впродовж 2002–2006рр. на підприємствах торгівлі транспортними засобами та їх ремонту, оптових та роздрібних торговельних підприємствах спостерігалася значна диференціація показників платоспроможності, що можна побачити з даних табл. 2.

Таблиця 2

**Динаміка основних показників платоспроможності торговельних підприємств України за видами торговельної діяльності за 2002–2006 рр.\***

№ з/п	Показник	Рік					Темп росту 2006р. відносно 2002р.
		2002	2003	2004	2005	2006	
<i>1. Торгівля транспортними засобами та їх ремонт</i>							
	Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,107	0,125	0,083	0,111	0,113	105,8
	Коефіцієнт проміжної платоспроможності	0,81	0,755	0,703	0,686	0,736	90,86
	Коефіцієнт поточної платоспроможності	1,134	1,092	1,091	1,121	1,114	98,24
	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,813	0,7	0,728	0,678	0,82	100,94
	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за комерційними розрахунками	0,752	0,586	0,52	0,484	0,5	66,55
<i>2. Оптова торгівля і посередництво у торгівлі</i>							
	Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,038	0,049	0,065	0,091	0,101	262,66
	Коефіцієнт проміжної платоспроможності	0,865	0,82	0,846	0,846	0,848	98,04
	Коефіцієнт поточної платоспроможності	0,999	0,962	0,995	1,03	1,034	103,47
	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,869	0,816	0,829	0,815	0,818	94,16
	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за комерційними розрахунками	0,838	0,726	0,764	0,764	0,773	92,25
<i>3. Роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт</i>							
	Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,07	0,088	0,077	0,098	0,163	233,71
	Коефіцієнт проміжної платоспроможності	0,543	0,494	0,489	0,052	0,617	113,75
	Коефіцієнт поточної платоспроможності	0,971	0,965	0,953	1,015	1,115	114,84
	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,539	0,45	0,47	0,448	0,494	91,63
	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за комерційними розрахунками	0,499	0,351	0,325	0,282	0,249	49,85

\* Таблицю складено за даними Держкомстату України за відповідні роки

Як можна побачити з даних наведеної вище таблиці, за всіма видами торговельної діяльності спостерігалася тенденція зростання коефіцієнту абсолютної платоспроможності. Так, найбільшим темпом зростання цього показника визначалися оптові торговельні підприємства, на що вказує його збільшення в 2,6 рази, тоді як по підприємствах торгівлі транспортними засобами він залишався майже на тому самому рівні, але у той же час його рівень по цій групі торговельних підприємств протягом 2002–2005рр. був найбільшим.

Порівнюючи коефіцієнти проміжної платоспроможності протягом досліджуваного періоду можна перекопати в тому, що досить значну частку в складі оборотних активів займали саме

товарні запаси, що і визначило досить низький рівень цього показника. Особливо у цьому можна переконатися на прикладі підприємств торгівлі транспортними засобами та підприємств роздрібною торгівлі, де коефіцієнт поточної платоспроможності перевищував коефіцієнт проміжної платоспроможності у 2006 р. в 1,5 та 1,8 раза відповідно.

Стабільною є тенденція розвитку коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості по підприємствах всіх видів торговельної діяльності, що визначалася незначним зменшенням у 2006 р. порівняно із 2002 р. по підприємствах оптової та роздрібною торгівлі, що відповідно становило 94,16 та 91,63%. Але цей показник відзначався значною диференціацією по всіх підприємствах за видами торговельної діяльності. Так, протягом досліджуваного періоду найбільше значення цього показника мали оптові торговельні підприємства, відповідно найменше його значення зафіксоване у 2005р. на рівні 0,815, а найбільше – у 2002р. – 0,869. Відповідно найменше значення коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості спостерігалось по підприємствах роздрібною торгівлі, що становило у 2006р. лише 0,494, що визначило цю групу торговельних підприємств з критичною структурою заборгованостей та негативно позначилося на рівні їх платоспроможності.

Слід зазначити, що політика управління дебіторською та кредиторською заборгованістю за комерційними розрахунками визначила найменший рівень їх співвідношення як по підприємствах торгівлі транспортними засобами та їх ремонту, так і по підприємствах роздрібною торгівлі та протягом 2002–2006рр. визначила тенденцію до зменшення, відповідно рівень цього показника становив лише 66,55 та 49,85%. По підприємствах оптової торгівлі він мав незначну тенденцію до зменшення, а саме – в 1,08 раза порівняно з 2002 р.

Динаміка розвитку коефіцієнтів співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості та заборгованості за комерційними розрахунками по підприємствах торгівлі транспортними засобами та підприємствах роздрібною торгівлі вказує на стрімке зростання в складі дебіторської заборгованості саме іншої заборгованості, в той час як по підприємствах оптової торгівлі їх рівень мав незначне відхилення один від одного. В цілому рівень вищерозглянутих показників платоспроможності по підприємствах всіх видів торговельної діяльності, що мали як тенденцію до зростання, так і тенденцію до зменшення є незадовільним, що характеризує підприємства всіх видів торговельної діяльності як підприємства, що формують ризикову структуру як поточних активів, так і поточних зобов'язань та визначають ризик неплатоспроможності.

Серед торговельних підприємств, що різняться за формами власності, найбільш високою динамікою коефіцієнта абсолютної платоспроможності характеризувалися підприємства приватної форми власності, де цей показник збільшився майже в 2,6 раза, тоді як по підприємствах комунальної форми власності він залишився майже без змін, хоча саме по цій групі торговельних підприємств рівень цього показника в досліджуваному періоді був найбільшим, а саме: у 2002 р. – 0,096, а у 2006 р. – 0,102. Слід наголосити, що основною причиною його збільшення по торговельних підприємствах державної форми власності було збільшення в динаміці саме залишків грошових активів і поточних фінансових інвестицій та одночасне зменшення поточних зобов'язань, тоді як по торговельних підприємствах комунальної й приватної форм власності зазначений рівень показника переважно склався за рахунок випереджаючих темпів зростання найбільш ліквідних активів над темпами зростання поточних зобов'язань.

Коефіцієнт проміжної платоспроможності по підприємствах державної та комунальної форм власності протягом досліджуваного періоду мав тенденцію до зменшення, що відповідно становив лише 71,06%, а по підприємствах комунальної форми власності взагалі 43,08% від рівня 2002р., що пояснюється темпами скорочення по підприємствах державної форми власності ліквідних активів, включаючи дебіторську заборгованість, майже на 59% та поточних зобов'язань на 84%. Що стосується торговельних підприємств комунальної форми власності, то різке зменшення значення показника, що становило в 2006р. 43% від рівня 2002р., визначалося саме одночасним темпом скорочення ліквідних активів та стрімким темпом зростання поточних зобов'язань.

Частка запасів у структурі оборотних активів торговельних підприємств визначила досить різний рівень коефіцієнта проміжної платоспроможності. Мінімальна частка запасів у структурі

оборотних активів по торговельних підприємствах державної форми власності визначила значення коефіцієнта поточної платоспроможності майже на тому самому рівні що і коефіцієнт проміжної платоспроможності. Протилежна тенденція спостерігалася по підприємствах комунальної та приватної форми власності, де співставлення обох показників характеризує досить значний вплив запасів на формування коефіцієнта поточної платоспроможності. Так, якщо по підприємствах приватної форми власності перевищення коефіцієнта поточної платоспроможності над коефіцієнтом проміжної платоспроможності коливалося в межах 1,2 – 1,26 раза, то по підприємствах комунальної форми власності – 1,44 – 3,1 раза, що негативно вплинуло на платоспроможність цих груп підприємств.

Тенденція до зменшення коефіцієнтів співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості та заборгованості за комерційними розрахунками спостерігалася по підприємствах всіх форм власності. Якщо у приватному секторі за період 2002–2006рр. рівень цих показників залишався майже без змін, то по підприємствах комунальної форми власності їх значення у 2006 р. порівняно з 2002 р. були визначені на рівні лише 34,6 та 36,2% відповідно, що було обумовлено стрімким зменшенням всього обсягу дебіторської заборгованості за рахунок збільшення частки запасів у структурі активів.

Отже, за досліджуваний період найбільшим рівнем платоспроможності характеризувалися підприємства приватної форми власності, і хоча по деяких показниках прослідковувалася тенденція до зменшення, значення показників забезпечували найбільш прийнятний рівень платоспроможності порівняно з торговельними підприємствами інших форм власності.

Викладене вище дозволяє дійти висновків про те, що ліквідність та платоспроможність є одними з найважливіших об'єктів управління фінансовим станом торговельного підприємства, ці поняття не є тотожними, ліквідність є більш ємним поняттям, ніж платоспроможність, оскільки остання обумовлена та залежить від неї. Визначений рівень платоспроможності торговельних підприємств не є задовільним та вимагає проведення заходів з оптимізації її рівня. Можливими заходами є обмеження формування малоліквідних та неліквідних оборотних активів, здійснення виваженої кредитної політики, узгодженість строків погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей, залучення у господарську діяльність торговельних підприємств позичкового капіталу на максимально можливий строк.

### Література

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб.пособ. / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., испр. — Мн.: Новое издание, 2002. – 704с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учеб. курс. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 527с.
3. Большой экономический словарь: 22000 терминов /Под ред. А.Н. Азриляна. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248с.
4. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник.- 3-є вид., випр. та доп. – К.: Знання, 2000. – 587с.
5. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 767 с.
6. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. — 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 294с.
7. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ ДИС, 1997. – 224с.
8. Унковская Т.Е. Финансовое равновесие предприятия: Моногр. – М.: Генеза, 1997. – 327с.
9. Уткин Е.А. Финансовый менеджмент: Учеб. для вузов. – М.: Изд-во «Зерцало», 2001. – 272с.
10. Финансовый менеджмент: Учеб. для вузов / Под ред. акад. Г.Б.Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 527с.

*Петренко В.М.,*

*ст. викладач кафедри економічної теорії  
АПСУ ФПУ*

### *Соціальне страхування від безробіття в країнах ЄС*

---

В статті розглядаються особливості страхування по безробіттю в країнах ЄС, пропонуються рекомендації по зміні законодавчої бази України в відповідності з європейськими нормами.

**Having considered some peculiarities of unemployment insurance in EU countries, the author of the present article offers some recommendations on bringing the Ukraine's legislature into compliance with European norms.**

**Ключові слова:** страхування від безробіття, страхові внески, допомога по безробіттю, матеріальна допомога по безробіттю, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.

Євроінтеграційні прагнення України мають бути підкріплені відповідними економіко-правовими умовами, серед яких важливе місце належить державному соціальному страхуванню, зокрема, страхуванню від безробіття. Досвід європейських країн у відповідному питанні може стати у нагоді для вдосконалення вітчизняної системи соціального захисту населення.

Проблеми соціального страхування від безробіття є значущими для багатьох країн світу, вони знайшли своє відображення в працях таких провідних вітчизняних та іноземних науковців як Е. Лібанова, В. Онікієнко, Т. Петрова, Г. Стендінг. Ці проблеми дуже часто потрапляють у поле зору практиків-спеціалістів у царині соціального страхування і вимагають виважених рішень питань, що виникають, а саме: на основі якої моделі повинна бути побудована система страхування від безробіття, як вона має «вмонтуватись» у загальну систему соціального страхування, з яких джерел вона має фінансуватись, як повинні розподілитись внески до неї між найманими працівниками та роботодавцями тощо, тому важливість відпрацьованих у європейських країнах систем страхування саме і полягає в отриманні відповідей на поставлені питання.

В основі всіх систем соціальної підтримки населення лежать два загальних принципи: страхування й надання допомоги. Принцип страхування пов'язаний з раніше виплаченими страховими внесками, періодом зайнятості і доходом. Принцип надання допомоги заснований на виплаті гарантованого доходу, який розраховується на основі індивідуальних потреб отримувача. Тому в більшості країн ЄС виплати здійснюються в двох формах: відносно короткострокової і високої за розмірами допомоги по безробіттю та довгострокової невисокої матеріальної допомоги по безробіттю.

Залежно від співвідношення допомоги та матеріальної допомоги, від того наскільки інтегрована система надання підтримки безробітним у загальну систему соціального забезпечення виділяють три типи систем підтримки по безробіттю у ЄС:

- страхування від безробіття і соціальна допомога, що надається по закінченні періоду виплати страхової допомоги, де її розмір нежорстко пов'язаний з розмірами доходу за часів попередньої зайнятості, а виходить з індивідуальних потреб отримувача (Італія, Бельгія, Люксембург, Великобританія, Данія, Фінляндія, Ірландія);
- страхування і допомога по безробіттю жорстко залежить від попередньої зайнятості, безперервності трудового стажу, рівня заробітної плати, виплати строкових внесків тощо (Німеччина, Франція, Іспанія, Австрія, Нідерланди, Швеція);
- тільки страхування від безробіття (Греція, Португалія).

При цьому середній розмір допомоги вищий у першій системі, у другій основні отримувачі допомоги молоді люди і безробітні з тривалим терміном безробіття.



За цих умов потрібно відзначити, що матеріальна допомога по безробіттю практично в усіх країнах виплачується не із страхового фонду, а з державного бюджету. Виплата допомоги і матеріальної допомоги не пов'язана з обов'язковістю або добровільністю страхування.

Так, у країнах Скандинавії присутнє добровільне страхування від безробіття (Данія, Швеція, Фінляндія), його організацією займаються профспілки, але у більшості країн ЄС страхування від безробіття загальнообов'язкове, а розмаїття охоплення населення страхуванням незначне і стосується в основному самозайнятих працівників.

Щодо джерел фінансування страхування від безробіття, то вони розрізняються, коливаючись від нетипових:

- тільки за рахунок внесків найманих працівників (Швеція);
- майже повністю за рахунок внесків роботодавців (Іспанія);
- тільки за рахунок бюджетних коштів (Люксембург) [2].

Однак для більшості випадків характерні змішані системи фінансування, в яких беруть участь і наймані працівники, і працівники, і держава. Так, у тій самій Швеції страхування від безробіття офіційно сплачується внесками найманих працівників, але роботодавці повинні фінансувати так званий фонд ринку робочої сили, кошти якого покривають 65% витрат страхування від безробіття. Загальним моментом, характерним фактично для всіх країн ЄС, де існує дворівнева система соціального забезпечення по безробіттю (допомога + матеріальна допомога), є спосіб фінансування першої і другої частини підтримки. На відміну від страхової частини, яка має переважно характер внесків, друга його частина – матеріальна допомога по безробіттю – фінансується зазвичай за рахунок коштів оподаткування (табл. 1) [3].

Таблиця 1

**Фінансування страхування по безробіттю у країнах ЄС**

<i>Країна</i>	<i>Особливості страхування</i>
Данія	Внески роботодавців (частина податку з обігу) та найманих робітників (встановлюється щорічно). Покриття дефіциту фонду страхування від безробіття – за рахунок державних субсидій
Німеччина	Загальний внесок для роботодавців та найманих працівників становить 6,5% бруто-доходу (по 3,25% на кожного). Покриття дефіциту фонду страхування від безробіття – за рахунок державних субсидій. Матеріальна допомога по безробіттю фінансується з бюджетних коштів
Франція	Розмір внеску визначається на підставі щомісячного бруто-доходу. За доходу до 2206 євро внесок становить 6,18% (2,21% – працівник, 3,97% – роботодавець). Для доходів вище за вказану суму внесок становить 6,68% (3,97% – роботодавець, 2,71% – працівник)*. Державне субсидування
Велика Британія	Фінансування за рахунок внесків роботодавців та працівників. Внесок працівників на страхування від безробіття входить у єдиний страховий внесок для всіх видів соціального страхування. Роботодавець залежно від розміру доходу сплачує 3, 5, 7 або 10%. Матеріальна допомога по безробіттю фінансується державою
Нідерланди	Фінансування за рахунок внесків роботодавців та найманих працівників**. Внесок у загальний фонд страхування від безробіття становить 10,1% (6,1% – працівник, 4% – роботодавець). Фонд страхування на випадок звільнення фінансується виключно за рахунок роботодавця (від 0,21 до 3,76% залежно від галузі). Відсутність державних субсидій
Швеція	Внески, що сплачуються найманими працівниками, поділені на 12 класів залежно від рівня доходу. Для роботодавців не передбачені прямі внески у фонд

<i>Країна</i>	<i>Особливості страхування</i>
	страхування від безробіття. У значних обсягах фінансування здійснюється також з державного бюджету
Іспанія	Внесок на страхування від безробіття становить 7,8 %, з яких лише 1,6 % сплачує працівник, а 6,2 % – роботодавець. Матеріальна допомога по безробіттю фінансується державою
Італія	Розмір внесків на страхування від безробіття диференційований залежно від галузі. Для промисловості він становить 4,71 % (0,30 % – працівник, 4,41% – роботодавець). У торгівлі – 2,51 % (0,30 % – працівник, 2,21 % – роботодавець). Матеріальна допомога по безробіттю фінансується державою

\* – розмір страхових внесків найманих працівників визначається найчастіше на основі тарифних угод.

\*\* – система страхування від безробіття Нідерландів складається з двох компонентів: загального фонду страхування від безробіття та фонду страхування на випадок звільнення.

Як бачимо з даних таблиці, майже за всіх систем фінансування страхування від безробіття вплив держави є значним і з плином часу не має тенденції до зменшення, у той самий час здійснення організаційного впливу на систему страхування від безробіття не обов'язково пов'язано з державним регулюванням (добровільне страхування від безробіття під управлінням профспілок у країнах Скандинавії).

Навіть за умов економічного зростання в Україні рівень безробіття залишається відносно високим (майже 7 % на кінець 2007 р.), при цьому в багатьох країнах Європи він нижчий – у Данії – 4,5 %, в Австрії – 4,3 %, у Португалії – 4,5 %, у Нідерландах – близько 3 %, незважаючи на рецесію, характерну для більшості країн Європи. Для країн же з рівнем безробіття, що хоча б приблизно дорівнює українському або менший за нього (Великобританія – 6,1%, Ірландія – 6,5 %, Швеція – 7 %) фінансування страхування від безробіття є важливим завданням. Ще більшою мірою це стосується країн з відносно високими (за європейськими стандартами) показниками безробіття (Бельгія – 9 %, Німеччина – 9,1 %, Греція – 9,6 %, Фінляндія – 10,2 %, Франція – 11 %, Італія – 11,4 %, Іспанія – 15,8 %) [2]. Згідно з Лісабонською стратегією зайнятості, соціальний захист від безробіття є пріоритетним завданням країн Європейського Союзу.

Ці особливості мають величезне значення для України, наприклад, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування від безробіття, за Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», є самоврядною організацією, що управляється на принципах трипартизму (представниками профспілок, роботодавців і держави) на практиці фактично знаходиться в управлінні Державного центру зайнятості Міністерства праці та соціальної політики України. При цьому Фонд не фінансується з бюджету, а матеріальна допомога по безробіттю як бюджетні виплати не сплачується [1].

Вирішення потребують і багато інших питань, визначених у викладеному вище законі. Це стосується, насамперед, «розморожування» статей 24 – 26 стосовно виплат по частковому безробіттю, а також узгодження норм Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від безробіття» і чинного законодавства України.

#### Література

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття». // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 22. – С.171.
2. Антропов В.В. Социальная защита в странах Европейского Союза. – М.: Экономика, 2006. – 271 с.
3. Social Protection in the Member States of the European Union, of the European Area and in the Switzerland. – Luxemburg, 2004.

**Попова В.В.,**

канд. екон. наук, доцент

## *Статистичне дослідження структури ВВП України за категоріями доходу*

В статье приводятся результаты статистического исследования ВВП в категориях дохода периода 1990–2006 гг., обосновывается, что аналитический инструментарий необходимо дополнить оценением сквозных динамических изменений относительными и стоимостными структурными показателями.

The given article presents the results obtained in the statistic research of GDP in the profit categories within the period of 1990–2006. The author of the article considers that the analytical methods must also include the assessment of through dynamic changes with relative and cost structural indices.

Ключові слова: ВВП України, статистичне дослідження, структурні зрушення, кореляційно-регресійний аналіз, категорії доходу ВВП.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) є узагальнюючим підсумковим показником розвитку національної макросистеми, який є основою для характеристики економічних потужностей країни та добробуту суспільства. Одним з найважливіших завдань статистики на сучасному етапі є удосконалення методології обчислення динаміки змін його структурних складових. На посилення актуальності цього питання за останні роки вказує невідповідність виходу на позитивні темпи приросту ВВП та продовженням загострення кризових явищ у національній економіці. Саме відсутність інструментарію витонченого статистичного аналізу властивостей структурної динаміки ВВП значно скорочує підґрунтя розробки системи організаційних та економічних впливів держави на розвиток.

Виявлення тенденцій до розвитку суспільства здійснюється через дослідження динаміки економічних параметрів, лідируюче місце серед яких займає показник ВВП. Оцінка характеру зміни цього показника слугує підставою для висновків про темпи і напрями макроекономічного зростання. Одночасно така оцінка недостатня для відображення ступеня впливу нарощування обсягів виробничого потенціалу на рівень життя в країні: «В кінцевому итоге ВНД является показателем национального производства. Но производство в силу ряда причин может оказаться плохим показателем благосостояния общества» [1 с. 358]. «Общепризнано, что ВВП не может быть использован для анализа благосостояния. Это объясняет продолжающийся поиск другого сводного показателя, который отражал бы целый ряд влияющих на благосостояние факторов, не учитываемых в ВВП» [2, с. 101].

У наукових доробках останніх років спостерігаються відчутні ознаки назрілої необхідності переходу до поглиблення статистичних обстежень структурних пропорцій ВВП за категоріями доходу [3]. Наприклад, серед причин незадовільного стану суспільного розвитку вказується: «...Низькими є і показники, що характеризують частку заробітної плати у ВВП та собівартості продукції. Цей показник за останні роки становив менше 45%, тоді як у країнах Європейського співтовариства – у середньому 65%» [4, с. 88]. Дійсно, спостерігається певний зв'язок погіршення стану економіки України з тим, що частка оплати праці у структурі ВВП України за доходами знизилась відносно рівня 1987 р., коли вона становила в СРСР 58,3%, а у США 56,2% [5].

У той самий час, питання динаміки змін ВВП за категоріями доходу в сучасних наукових дослідженнях недостатньо висвітлені. Забезпечення науково обґрунтованого виходу на новий рівень досліджень потребує розробки відповідного аналітичного апарату статистичних обстежень.

*Метою цієї статті є статистичне дослідження методами кореляційно-регресійного аналізу складових формування ВВП за доходами.*

Статистичне дослідження структури формування ВВП за доходами дозволяє констатувати наявність суттєвих структурних зрушень за категоріями заробітна плата найманих працівників, валовий прибуток, змішаний дохід та податки і субсидії на виробництво та імпорт (табл. 1).

Таблиця 1

*Динаміка структури ВВП за категоріями доходів, %*

Рік	Оплата праці найманих працівників	Податок	Валовий прибуток, змішаний дохід	ВВП
1990	53,1	8,4	38,5	100,0
1991	58,8	-3,4	44,6	100,0
1992	51,1	1,0	47,9	100,0
1993	38,5	7,6	53,9	100,0
1994	39,7	17,3	43,0	100,0
1995	43,5	19,1	37,4	100,0
1996	47,8	21,9	30,3	100,0
1997	48,6	19,4	32,0	100,0
1998	48,1	19,2	32,7	100,0
1999	44,3	17,6	38,1	100,0
2000	42,3	16,8	40,9	100,0
2001	42,3	13,4	44,3	100,0
2002	45,7	12,2	42,1	100,0
2003	45,7	11,3	43,0	100,0
2004	45,6	10,2	44,2	100,0
2005	49,1	12,7	38,2	100,0
2006	49,4	13,5	37,1	100,0

\*) Розраховано за даними: Національні рахунки України за 2006 рік. Стат. зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – С. 19.

Зміни за категоріями доходу ВВП відзначаються значними структурними коливаннями. Частка заробітної плати найманих працівників протягом перших трьох років (1991–1993) знизилась на 20,3 пп. (з 58,8 до 38,5%), що може бути пояснене довготривалим станом політичного, економічного і законодавчого «безвладдя», з огляду на яке вперше в історії України з'являється відчутна відповідна заборгованість. Позитивна зміна структурної ваги цієї категорії протягом наступних 13 років більш як удвічі менша за ступінь попереднього падіння, і становить 9,7 пп. (з 39,7% до 49,4% у 1994–2006 рр.). Остання обставина вказує на відносну стабілізацію цього показника на рівні приблизно 45%, що не може вважатися задовільним для розвитку економіки.

Структурні зміни валового прибутку і змішаного доходу, а також податків і субсидій на виробництво та імпорт, мають протилежний характер. Частка валового прибутку, змішаного доходу після зростання початкового періоду на 15,4 пп. і скорочення в 1993–1996 рр. на 23,6 пп. (53,9 до 30,3%), зростає до 37,1% у 2006р. Найнижче значення валового прибутку, змішаного доходу в 1996 р. (30,3%) у 2001р. суттєво зростає (44,3%) і перевищує показник структурної частки оплати праці найманих робітників (42,3%). Найбільш значне зростання частки валового прибутку, змішаного доходу становить 1,5 раза (від 30,3 до 44,2%) у 1996–2004 рр.

Податки і субсидії на виробництво та імпорт після обвалу до негативного значення у 1991р. (-3,4%), у 1992–1996 рр. зросли на 20,9 пп. (з 1,0 до 21,9%), а після 1996р. знову знизилися на 8,4 пп. (з 21,9 до 13,5% у 2006 р.). Впродовж 1996–2006 рр. структурна частка цієї категорії доходу ВВП знизилась у 1,6 раза.

Оплата праці найманих працівників змінювалась менш суттєво – від 48,6% у 1997р. до найнижчого значення в 2000–2001 рр. – 42,3%. Зміни у структурі ВВП за категоріями доходу за період 2000–2006 рр. вказують на те, що темпи його зростання обумовлені переважно збільшенням частки структурної складової валового прибутку, змішаного доходу.

Важливим практичним аспектом наукового дослідження є висловлення динаміки змін макроекономічних показників у порівняному вартісному вигляді. Підлягають подоланню чисельні методологічні складності, пов'язані з радикальними перетвореннями всіх сторін політичного, суспільного і економічного життя досліджуваного періоду в Україні. Важливим методологічним аспектом статистичного дослідження структури ВВП за категоріями доходу є можливість приведення їх до єдиної цінової бази (наприклад, 2006 р.), що дозволяє відстежити існуючі тенденції не тільки у відносному відсотковому, а й в абсолютному вартісному вираженні (рис. 1).

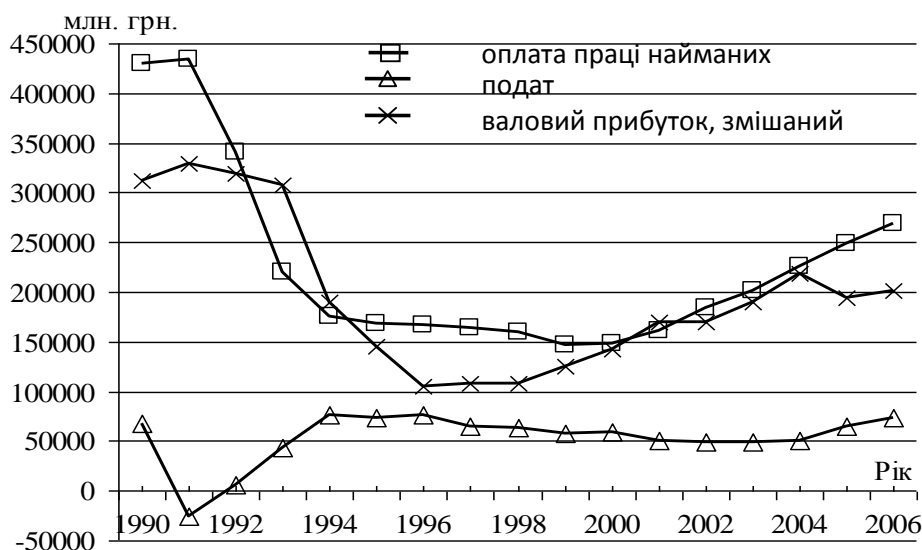


Рис. 1. Динаміка ВВП України за категоріями доходу у цінах 2006 р.

Валовий прибуток, змішаний дохід після падіння в період 1990–1995 рр., починаючи з 1996р. має чітку позитивну динаміку, але розрахунки, виконані відповідно до графіка, засвідчують, що за дотримання існуючих тенденцій, рівень 1990 р. буде досягнуто не раніше як у 2020 р. Впевнені позитивні тенденції зміни заробітної плати найманих працівників починаються після 2000р., а рівня 1990 р. ця категорія доходу ВВП досягне у 2015 р. Зміни вартісного значення податків і субсидій на виробництво та імпорт суттєво контрастують зі змінами інших категорій доходу ВВП і демонструють чіткі тенденції до відставання вартісного підґрунтя бюджетної бази.

Для визначення зв'язку між вартісними показниками ВВП та категорій його доходу розрахуємо відповідні коефіцієнти парної кореляції за такими періодами:

1991–1996 рр. — висока нестабільність зі скороченням ВВП: від – 9,9% у 1992р., до – 10,0% у 1996р.;

1997–1999 рр. – відносна стабілізація, уповільнення зниження темпів щорічних змін ВВП: від – 3,0% у 1997р., до – 0,2% у 1999р.;

2000–2006 рр. – піднесення, з впевнено позитивними темпами зміни ВВП: від 5,9% у 2000р. до 12,1% у 2004р. і майже 6% у 2006 р. (табл. 2).

Таблиця 2

#### Кореляційні залежності ВВП і категорій доходу

Рік	Оплата праці найманих працівників	Податки та субсидії на виробництво та імпорт	Валовий прибуток, змішаний дохід
1990–2006	0,967	-0,539	0,940
1990–1996	0,959	-0,605	0,920
1997–1999	0,766	0,759	-0,582
2000–2006	0,992	0,580	0,882

Найбільш тісний кореляційний зв'язок (майже функціональна залежність) між змінами ВВП і оплати праці найманих працівників дещо порушується у нестійкий період виходу ВВП на

позитивний приріст у 1997–1999 рр. Категорія податків та субсидій на виробництво та експорт, демонструє середній зворотній зв'язок з ВВП у період 1990–1996 рр., що і вплинуло на показник досліджуваного періоду. Натомість, зміни за категорією валового прибутку, змішаного доходу мають також майже функціональний зв'язок, за винятком відносно короткого періоду незначного падіння темпів зміни ВВП на тлі суттєвого збільшення прибутків.

Підсумовуючи викладене вище, доходимо висновків. Статистичне дослідження структури ВВП за категоріями доходу дало змогу охарактеризувати динамічні зміни в економіці України. Зміни відносних пропорцій продемонстрували зростання ваги податкової категорії доходу за рахунок переважно оплати праці найманих працівників. Статистичний аналіз вартісної інтерпретації показав відсутність стійких тенденцій у забезпеченні розвитку національної економіки України.

У цілому збереження тенденцій зміни структури ВВП за категоріями доходу 2000–2006 рр. (збільшення частки заробітної плати найманих працівників та податків і субсидій на виробництво та імпорту при стабілізації або зменшенні частки валових прибутків, змішаного доходу) відповідає спрямуванню на стандарти розвинутих країн. Але параметри динаміки відносних та абсолютних показників вказують на назрілу необхідність запровадження радикальних інституційних змін організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми.

### Література

1. Сломан Жд. Экономикс. Экспресс-курс. 5-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 608 с.
2. Иванов Ю. О показателях экономического благосостояния. //Вопросы экономики. – 2003. – № 2. – С. 90–103.
3. Попова В.В. Динамика структуры ВВП в Украине //Статистика Украины. – 2006. – № 1. – С. 35–41.
4. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році. — К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2005. — С. 85.
5. International Financial Statistics Yearbook. – IMF, 2001. – vol. LIV.

*Смагулов А.С.,*

*канд.экон.наук, доцент кафедры маркетинга и коммерции  
Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова*

## *Лизинг в Казахстане: периоды и этапы становления и развития*

*Я*

**В статье рассматривается история становления и развития лизинга в Казахстане**

**The author of the present article considers the history of formation and development of leasing in Kazakhstan.**

**Ключевые слова: лизинговые операции, рынок лизинговых услуг, лизинговый фонд**

История становления и развития лизинга в Казахстане состоит из резких падений и спада, а также вполне заслуженных успехов в годы подъема и взлетов, периодизация которой рассмотрена нами в ряде работ [2, с.15; 3, с.61; 4, с.418-422; 5, с.28-30].

Лизинговые операции в Казахстане проводятся фрагментарно с 1989 г. Первая лизинговая компания «КРАМДС-Лизинг» была создана 01 июля 1989 г. Недолгую 19-летнюю историю формирования и развития отечественного рынка лизинговых услуг, на наш взгляд, условно можно разделить на два характерных периода и пять этапов.

*I период (1989–1999 гг.)* – период трудного внедрения лизинга в Казахстане, в рамках которого выделяются три этапа.

*II период (2000–2008 гг.)* – период становления и роста лизингового рынка в Казахстане, в котором можно выделить еще два этапа.

*I етап (1989 – 1992 гг.) – етап зародження лизингового бізнесу в республіці.* В этот период были созданы первые лизинговые компании, а также некоторые коммерческие банки осуществляли в разовом порядке незначительные по объемам лизинговые операции. В то время сформировались такие лизинговые компании как «КРАМДС – Лизинг» (июль 1989 г.), «Казтехлизинг» (февраль 1990 г.), «Инвестлизинг» (февраль 1991 г.), «Техника-Лизинг» (1991 г.), дочерняя фирма «Туран банка» — «Туран-Лизинг» (1991 г.) и др. Всего к середине 1992 г. в стране функционировали 120 коммерческих банков и 20 лизинговых фирм.

*II этап (1992 – 1994 гг.) – этап подавления лизингового бизнеса в результате складывающейся неблагоприятной экономической ситуации на внутреннем рынке.* После массовой либерализации и отпуска цен в январе 1992 г. в условиях гиперинфляции и взлета банковских процентных ставок большинство специализированных лизинговых фирм прекратило свою деятельность, либо перешло на посредничество и торговлю.

*III этап (1995 – июль 2000 гг.) – этап возрождения и поворот к государственной поддержке и стимулированию лизингового бизнеса в Казахстане.* Этот этап можно назвать также аграрным этапом и этапом развития государственного лизинга. В это время был разработан и утвержден ряд нормативно-правовых актов, регламентирующих лизинговые операции в аграрном секторе экономики, что обеспечило необходимые условия для развития агролизинга.

Нормативно-методическая основа осуществления финансового лизинга в аграрном секторе была заложена в постановлениях правительства республики от 23 декабря 1995 г. №1851 «Об организации обеспечения агропромышленного комплекса машиностроительной продукцией на основе лизинга» и от 29 января 1996 г. «О создании лизингового фонда по обеспечению агропромышленного комплекса Республики Казахстан машиностроительной продукцией» и от 15 апреля 1998 г. №341 утвердившем «Положение о порядке и условиях организации лизинга в сельском хозяйстве».

На этом этапе были созданы государственный Лизинговый фонд при Министерстве сельского хозяйства РК (январь 1996 г.), региональная лизинговая компания «Азия — Лизинг» (апрель 1995 г.), АО «Кен дала» (ноябрь 1995 г.), АО «Агро — Лизинг» (декабрь 1995 г.), СП «Central Asia Leasing» (ноябрь 1997 г.), ЗАО «КазАгроФинанс» (ноябрь 1999 г.) со 100% участием государства.

Подавляющая масса лизинговых операций в этот период осуществлялась за счет государственных средств. Здесь можно выделить три схемы проектов по закупке:

- отечественных тракторов и другой сельскохозяйственной техники Лизинговым фондом Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства при Минсельхозе, начиная с 1996 г. ежегодно на сумму от 600 млн. тенге до 1 млрд. тенге за счет бюджетных средств;
- зерноуборочных комбайнов «Нива», «Енисей» из России Госпродкорпорацией за счет государственных ресурсов зерна и «Джон Дир» из США на сумму 114,8 млн. долларов за счет кредитной линии Эксимбанка США;
- технологического оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции АО «Агро-Лизинг» из стран СНГ и дальнего зарубежья за счет средств программного займа Азиатского Банка Развития (АБР), предоставленного Республике Казахстан (первый транш – 50 млн. долларов США).

Всего за 1996 – 2000 гг. из бюджета государство направило более 4,5 млрд. тенге на проведение лизинговых операций. Государственное участие в лизинговых сделках имело как свои плюсы, так и минусы. С одной стороны, это позволяло снизить процентные ставки по лизинговым операциям с 36–40% до 12–15%, с другой стороны, снижало качество контроля, ибо основная часть техники ушла несостоятельным сельхозтоваропроизводителям, зачастую получавшим технику под гарантийные письма акимов областей, не имевших юридической силы. Кроме того, во многом негативно влияли на четкую организацию лизинговых операций отсутствие квалифицированных кадров и опыта, расплывчатая и противоречивая нормативно-законодательная база лизинга, а также высокие банковские проценты.

В результате из-за массового невозврата средств по лизинговым сделкам и образования огромных долгов государственный Лизинговый фонд был расформирован, а его функции были

переданы вновь организованной государственной финансово-лизинговой компании ЗАО «КазАгроФинанс».

Отличительным признаком и чертой периода внедрения лизинга в Казахстане является неустойчивость созданных в разное время лизинговых компаний: ни одна из них не закрепились и не удержалась надолго на внутреннем рынке.

Важным шагом в законодательном регулировании отношений лизинга стало введение в действие с 01 июля 1999 г. Особенной части Гражданского Кодекса Республики Казахстан (ГК РК), где в §2 «Лизинг» главы 29 «Имущественный найм (аренда)» 8 статей (ст.565–572) были посвящены регламентированию вопросов договора лизинга и принятие Закона РК «О финансовом лизинге» от 5 июля 2000 г. № 78-ІІ.

*IV этап (август 2000 – 2003 гг.) – «банковский» этап или этап формирования частнопредпринимательского, коммерческого лизинга* после введения в действие Закона РК «О финансовом лизинге», подписанного Президентом РК Н.А. Назарбаевым 5 июля 2000 г.

Основным достоинством Закона РК «О финансовом лизинге» являлось то, что лизинговая деятельность трактуется не как элементарная аренда или финансовая аренда, а определялась как вид инвестиционной деятельности и на неё распространялся режим деятельности, предусмотренный законами РК «Об иностранных инвестициях» и «О государственной поддержке прямых инвестиций», а с 8 января 2003 г. и в соответствии с законом РК «Об инвестициях». Согласно этим законам, а также в соответствии с новым Налоговым Кодексом РК от 12 июня 2001 г. №209-ІІ, инвесторам, осуществляющим проекты по обновлению машин и оборудования в приоритетных секторах и сферах экономики, предоставлялись по контракту с уполномоченным органом существенные инвестиционные льготы в виде:

- инвестиционных налоговых преференций;
- освобождения от обложения таможенными пошлинами;
- государственных натуральных грантов.

Кроме того, благодаря введению в законодательство понятия «банковский лизинг» быстро выросло количество лизинговых компаний, создаваемых ведущими коммерческими банками страны. Так, с августа 2000 по май 2003 г. было создано девять банковских лизинговых компаний. Пионерами банковского лизинга являлись: АО «БТА Лизинг» (31 августа 2000 г.), которое с марта 2005 г. преобразовано в «БТА ORIX Лизинг», ЗАО «Халык Лизинг» (октябрь 2000 г.) и АО «АТФ Лизинг» (октябрь 2000 г.).

*V этап (2004 – 2008 гг.) – этап комплексного пересмотра и совершенствования лизингового законодательства, а также этап «лизингового бума» в Казахстане*, когда резко возросли соответственно количество действующих на рынке лизинговых компаний и объемы лизинговых услуг. Этот этап можно назвать также как этап развития транспортного и индустриального лизинга.

После двухлетнего применения на практике Закона РК «О финансовом лизинге» выявились его серьезные недостатки, препятствующие дальнейшему развитию рынка лизинговых услуг в стране. Поэтому распоряжением премьер-министра РК от 4 июля 2002 г. № 92-Р создана рабочая группа по подготовке предложений о внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам финансового лизинга. В отличие от прежней практики внесения не связанных между собою и, зачастую, противоречивых фрагментарных изменений и дополнений, вносимых в разное время в отдельные законодательные акты, появилась необходимость комплексного и взаимоувязанного пересмотра лизингового законодательства в целом. Как известно, с октября 2003 по 31 марта 2005 г. у нас был реализован Проект по развитию лизинга в Казахстане, инициированный Агентством США по международному развитию (ЮСАИД) и Международной финансовой корпорацией (МФК), членом группы Всемирного банка. Цель проекта – создание благоприятных правовых и экономических условий для развития лизинга в РК. Усилиями отечественных специалистов из министерств сельского хозяйства, финансов, экономики и торговли, государственных доходов, а также депутатов Парламента РК, представителей лизинговых компаний, Проекта МФК по развитию лизинга в Казахстане, начиная с июля 2002 по март 2004 г., была проведена большая работа по подготовке и осуществлению



коренного и комплексного пересмотра лизингового законодательства, включая сюда изменения и дополнения в Гражданский Кодекс РК (Особенная часть), Гражданско-процессуальный кодекс РК, Таможенный Кодекс РК, Налоговый Кодекс РК (изменения и дополнения внесены в соответствии с Законом РК от 29 ноября 2003 г. № 500 – II), подготовку новой редакции Закона РК «О финансовом лизинге» (изменения и дополнения внесены Законом РК от 10 марта 2004 г. № 532 – II).

Подобный масштабный пересмотр и совершенствование лизингового законодательства с усилением мер государственной поддержки и стимулирования лизингового бизнеса с помощью налоговых, амортизационных, инвестиционных, таможенных льгот и преференций привело, по оценке международных экспертов, к появлению в Казахстане наиболее продвинутого и прогрессивного на всём пространстве СНГ лизингового законодательства.

Все это создает, по нашему мнению, условия и предпосылки для быстрого, взрывного роста количества действующих коммерческих лизинговых компаний и резкого увеличения объемов лизинговых операций или для начала так называемого лизингового бума в Казахстане.

По прогнозам Проекта по развитию лизинга в Казахстане, сделанным еще в 2003 г., количество лизинговых компаний, действующих на рынке лизинговых услуг в Казахстане, к середине 2006 г. возрастет до 20–23 и произойдет увеличение объема новых лизинговых сделок на 200 – 300%, или до 550–570 млн. долларов США, а общего объема портфеля лизинговых проектов на 200%. Как видим, этот прогноз вполне оправдался.

В настоящее время на казахстанском лизинговом рынке действуют 26 лизинговых компаний с различной отраслевой, секторальной направленностью и спецификой деятельности. Семь из них расположены в г. Астане, три – в регионах: в городах Караганда, Кокшетау и Петропавловск, и 16 лизинговых компаний находятся в г. Алматы.

Кроме того, АО «Фонд развития малого предпринимательства» и семь коммерческих банков (АО «Казкоммерц банк», АО «Банк Туран Алем», АО «Альянс Банк», АО «Цесна Банк», АО «Банк Каспийский», АО «Валют Транзит Банк», «ТАИБ Казахский Банк») имеют сегодня в своей структуре подразделения по лизингу и осуществляют непосредственно лизинговые операции.

Официальная статистическая отчетность по лизинговым операциям через органы Агентства РК по статистике в Казахстане в настоящее время не ведется. Среди специалистов поэтому существуют различные, весьма разнящиеся друг от друга оценки емкости казахстанского лизингового рынка. Как утверждает экономист М. Каирленов из журнала «National Business», по итогам первого полугодия 2006 г. объем рынка лизинга оценивается в Казахстане в 530–550 млн. долларов. При этом 90% рынка приходится на первые десять ведущих лизинговых компаний, совокупный лизинговый портфель которых составил на 1.01.2006 г. 270 млн. долларов и на 1.07.2006 г. достиг 499 млн. долларов.

Судя по текущей динамике, к концу 2006 г. можно ожидать достижения рубежа в 750–800 млн. долларов, а к середине следующего года речь может идти об объеме лизингового рынка свыше 1 млрд. долларов.

Динамика развития лизинга в Казахстане за 2002–2006 гг. выглядит следующим образом (табл.1).

Таким образом, рынок лизинговых услуг в Казахстане показывает весьма высокий динамизм, удваивая ежегодно объемы и демонстрируя за 2002–2006 гг. 13–14-кратный рост. Одновременно растет и количество действующих лизинговых компаний с 6 до 26, т.е. в 4,3 раза и число заключенных лизинговых сделок с 291 до 3100, или в 10,6 раза.

Иную оценку развитию рынка финансового лизинга в Казахстане дает журнал «Эксперт Казахстан» (табл. 2).

Таблиця 1

*Динамика развития лизинга в Казахстане в 2002–2006 гг. \**

Наименование	2002	2003	2004	2005	2006	Темпы роста 2006г. к 2002 г.
Количество действующих лизинговых компаний	6	9	15	23	26	4,3 раза
Количество лизинговых сделок на конец периода (шт.)	291	722	1264	2622	3100	10,6 раза
Портфель лизинговых сделок на конец периода, (млн. долларов)	57	103	212	354	750-800	13–14 раз
Доля лизинга в инвестициях в основной капитал (%)	0,7	1,2	1,8	2,2	3,5-4,0	-

\*Составлено автором

Таблиця 2

*Объем рынка финансового лизинга в 2002–2007 гг. \**

Наименование	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Объем рынка лизинга, млн. долларов	21	85	172	252	415	1229

\*Источник: журн. «Эксперт Казахстан».

Отсюда можно констатировать, что в Казахстане создана самостоятельная отрасль национальной экономики – лизинговая индустрия, показатели которой могут быть достойно представлены в London Financial Global Leasing Report. Как известно, с конца 70-х годов XX в. стала налаживаться статистика проведения лизинговых операций, которую ведет компания London Financial Global Leasing Report. В течение многих лет здесь аккумулируется информация о национальных лизинговых рынках, прежде всего по 50 крупнейшим в мире. На основе этих данных формируются и накапливаются сведения о континентальных и мировых объемах лизингового бизнеса.

Ныне в Казахстане успешно действуют все основные элементы современного лизингового рынка из цепочки «продавец – лизингодатель – лизингополучатель», в лице «продавцов» — представительства крупнейших производителей машин и оборудования, их сервис-центры, дистрибьюторы и дилеры, предлагающие разнообразную гамму техники и технологий, «лизингодателей» – сеть лизинговых фирм и компаний, а также «лизингополучателей» – вполне платежеспособные потребители техники на условиях лизинга – крупные, средние и малые предприятия из различных отраслей и сфер материального производства и услуг. Складывается и инфраструктура лизингового рынка, состоящая из многочисленных обслуживающих структур, которые оказывают ремонтные, сервисные, информационные, юридические, аудиторские, консалтинговые, страховые и другие дополнительные услуги основным участникам лизингового рынка.

Таким образом, начало активному развитию рынка лизинга было положено формированием лизинговой отрасли с 2000 г., на которые оказали влияние такие факторы:

- Принятие в 2000 г. Закона РК «О финансовом лизинге».
- Износ основных фондов в отраслях экономики, достигший 50–70% (в некоторых отраслях промышленности этот показатель достиг 80%).
- Бурное экономическое развитие страны в целом и несоответствие промышленной базы открывающимся возможностям увеличения производства.

В 2004–2008 гг. рынок лизинговых услуг получил ускоренное развитие, чему способствовали:

- Получение компаниями льгот на НДС при импорте определенной номенклатуры товаров в рамках договоров финансового лизинга.
- Пересмотр и сокращение сроков амортизационных отчислений на основные средства.

- Упрощение судебного-административного производства при разрешении споров при изъятии имущества лизингодателями у недобросовестных лизингополучателей.

Лизинг, на наш взгляд, должен стать одним из важных инструментов реализации Стратегии индустриально-инновационного развития РК на 2003–2015 гг., а также Стратегии вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира, и в конечном счете, фактором интенсивного развития национальной экономики и повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке в условиях нарастания тенденций глобализации и предстоящего вступления страны во ВТО.

### Литература

1. Лизинговые проекты IFC. – Материалы Международной конференции по лизингу, 14 сентября 2006 г. – Алматы, 2006.
2. Смагулов А.С. Организационно-экономический механизм и проблемы развития лизинга в Казахстане (на материалах агропромышленного комплекса). Спец. 08.00.05. Автореф. дисс.канд.экон.наук. – Алматы, 1998. – 23 с.
3. Сагадиев К.А., Смагулов А.С., Мырзахметов А.И. Лизинг в Казахстане: теория и практика. – Алматы: Агроуниверситет, 2000. – 2002 с.
4. Смагулов А.С. История и этапы становления рынка лизинговых услуг в Казахстане: опыт, проблемы и перспективы // Экономика в процессе перехода к рынку. – Бишкек, 2003. – С.418–422.
5. Смагулов А.С., Каирленов М. Лизинг в Казахстане // National Business. – 2004. – № 5. – С.28–31.
6. Каирленов М. И индустриализация всей страны // National Business. – 2006. – № 7. – С.20–23.
7. Обзор рынка финансового лизинга Казахстана // Обзор, подготовленный журналом «Капитал, инвестиции, технологии». – Алматы, 2007.

**Стеценко Т.О.,**

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

### *Нормативи та індикатори визначення дієвості системи соціально-економічного захисту*

В статье рассматриваются социально-экономические индикаторы и нормативы в условиях трансформационной экономики Украины. Выдвигаются предложения относительно усовершенствования методических подходов к измерению глубины бедности самых бедных слоев населения страны.

The author of the present article considers some social and economic indices and standards under transit economy of Ukraine. He also offers some ways enabling to improve methodological approaches towards the assessment of poverty level among the poorest groups of population in the country.

Ключові слова: **бідність, злиденність, мінімальний споживчий бюджет, прожитковий мінімум, соціально-економічні індикатори, соціально-економічні нормативи, фізіологічний мінімум.**

Динамічний розвиток ринкового процесу, неминуче пов'язаний із загостренням соціально-економічних суперечностей, суспільно небезпечним розшаруванням у рівні та якості життя різних верств населення. Небезпечні явища, що пов'язані із загостренням проблем маргіналізації населення, потребують активного подальшого дослідження проблем створення надійних компенсаційних механізмів. Зокрема це стосується визначення на державному рівні соціально-економічних індикаторів та нормативів, що є базою для встановлення соціально-економічних гарантій та створення і застосування системи соціальної стандартизації у складних системах державного регулювання соціального розвитку.

На сучасному етапі в Україні ще не відпрацьовані чіткі та науково-обґрунтовані критерії об'єктивної оцінки показників, на основі яких можна визначити реальний якісний стан життєвого рівня індивідів та різних соціальних верств населення. Тому механізм забезпечення реалізації соціально-економічного захисту полягає у чіткому визначенні соціально-економічних індикаторів, соціально-економічних нормативів та стандартів.

Питання методологічного забезпечення об'єктивності визначення економічних критеріїв та відповідних показників, що характеризують внутрішню диференціацію якісних особливостей стану малозабезпеченості, є найскладнішими теоретичними питаннями аналізу життєвого рівня населення [5, с.41]. А те як воно вирішується на вітчизняних теренах – негативно впливає на визначення рівня мінімальних соціально-економічних гарантій та їх практичну реалізацію.

Серед вітчизняних вчених і спеціалістів, які займаються питаннями життєвого рівня населення та можливостями його зростання можна виділити таких як Н. Борецька, І. Гнибіденко, Н. Гражевська, О. Грішнова, М. Карлін, Т. Кір'ян, А. Колот, В. Лагутін, В. Латік, Е. Лібанова, О. Макарова, В. Мандибура, В. Новіков, В. Онікієнко, Ю. Палкін, М. Папієв, Й. Раденький, А. Ревенко, М. Соколик, В. Тропіна, А. Чухно. Більшість з них акцентують увагу на тому, що необхідно не просто визначити межу малозабезпеченості, а й аналізувати її глибину. Тобто, пропонується дослідити відхилення життєвого рівня бідних, найбідніших і злиденних верств населення від межі малозабезпеченості та диференційовано підійти до встановлення чисельності населення, яке відноситься до тої чи іншої із зазначених верств [3, с.30; 4, с.9; 6, с.35-37]. У той самий час відсутність наукової понятійної чистоти у визначенні економічного змісту вартісних індикаторів малозабезпеченості призводить, з одного боку, до довільного ототожнювання суттєво різних показників, що визначають якісно відмінну глибину економічного стану маргінальності, а з іншого, – до зниження або викривлення соціальної дієвості їх практичного застосування. Тому необхідно більше уваги приділити відновленню базових орієнтирів, які повинні були б становити основу соціальної політики уряду в галузі реалізації соціально-економічних прав населення України.

*Метою цієї статті* є окреслити найбільш суперечливі аспекти вибору соціально-економічних індикаторів та нормативів за умов трансформаційної економіки України; вдосконалити методичні підходи щодо вимірювання глибини бідності відносно певних найбідніших верств населення країни.

Механізм забезпечення реалізації соціально-економічного захисту полягає у чіткому визначенні соціально-економічних індикаторів, соціально-економічних нормативів та стандартів.

Відповідно до Закону «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», «державні соціальні стандарти» – це встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами норми і нормативи соціальних потреб, які держава визначає як рівень основних соціальних гарантій. До них входять мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, соціальної допомоги, пенсії [1].

До соціальних стандартів та нормативів входять державні соціальні стандарти у сфері доходів населення, соціальні нормативи у сфері соціального обслуговування, у сфері житлово-комунального господарства, транспортного обслуговування й зв'язку, охорони здоров'я, сфери забезпечення навчальними закладами, закладами культури, закладами фізичної культури і спорту, побутового обслуговування та громадського харчування. Позитивним моментом розробки та впровадження соціальних стандартів у вигляді соціальних норм і нормативів є те, що цим законом підводиться законодавча основа під обґрунтування соціальних витрат у державному і місцевих бюджетах, підвищуючи прозорість цих бюджетів та їх контрольованість.

Основні сучасні соціально-економічні передумови впровадження механізму нормативного регулювання базуються на використанні системного підходу, що пов'язане, по-перше, з комплексним характером процесів соціального розвитку, непередбаченості наслідків використання стандартів. По-друге, сьогодні відсутні принципові єдині правові та методичні основи до їх обґрунтування, а також механізми управління системою державної стандартизації, наукове інформаційне та проектне забезпечення. По-третє, необхідна певна підготовча робота з аналізу сучасного стану рівня споживання та одержання різними віковими групами населення соціальних послуг.

Сьогодні оптимально не відпрацьовані базові індикатори, на основі яких можна було б розрахувати рівень мінімальних соціально-економічних гарантій, адекватних вимогам загальної економічної ситуації, яка склалася в країні та тим пріоритетам соціально-економічної політики, які, на жаль, у багатьох країнах з транзитивною економікою, у тому числі й Україні, наразі є лише декларативними.

Так, втрачено було показник «мінімальний споживчий бюджет» (МСБ) – згідно з Законом УРСР «Про мінімальний споживчий бюджет» (1991) – найважливіший оціночно-вихідний індикатор, що характеризує життєвий рівень населення і визначає величину вартості тієї межі рівня споживання, на якій знаходиться перехід від середнього стану забезпеченості до споживання, що починає відповідати параметрам стану малозабезпеченості [2, с.89].

Показник МСБ мав такі переваги перед іншими індикаторами:

1) формувався виключно нормативним методом на основі диференційованої системи споживчих кошків; 2) включав 11 споживчих кошків для різних статево-вікових груп населення; 3) розраховувався також у середньому на душу населення країни та на стандартну сім'ю з чотирьох осіб; 4) споживчі кошки мали диференційовану структуру: включали до трьохсот найменувань товарів і послуг; 5) для дорослих вартість визначалася на мінімально достатньому рівні, а для дітей – на раціональному (що не розраховується сьогодні); 6) величина МСБ визначалася виходячи з середнього рівня цін купівлі товарів і послуг з урахуванням усіх видів торгівлі; 7) за законом, МСБ переглядався з урахуванням індексу зростання споживчих цін (поріг становив 10–15 %), але не рідше одного разу на рік.

Прожитковий мінімум, як соціальний норматив згідно з законом, це «вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості». Сьогодні прожитковий мінімум є базовим, державним, соціальним стандартом, який встановлюється законом.

На основі такого стандарту визначаються такі державні соціально-економічні гарантії: мінімальний розмір заробітної плати, мінімальний розмір пенсії за віком, неоподаткований мінімум доходів громадян, розміри державної соціальної допомоги та інших соціальних виплат.

Вперше розмір прожиткового мінімуму було затверджено у 2000 р. Законом України «Про затвердження прожиткового мінімуму на 2000 р. від 05.10.2000 р. Подальша вартісна динаміка цього показника наведена у табл. 1.

Таблиця 1

**Величина прожиткового мінімуму на одну особу (для основних соціально-демографічних груп населення) в розрахунку на місяць, грн.**

Демографічні групи населення	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*	2007*	2008*
На одну особу	70	11	42	42	62	23	53	92	92
Для дітей віком до 6 років	41	76	07	07	24	76	00	34	26
Для дітей віком від 6 до 18 років	97	46	84	84	05	68	14	58	63
Для працездатних осіб	88	31	65	65	87	57	83	25	33
Для непрацездатних осіб	17	49	68	68	85	32	50	80	70

Складено за даними Міністерства праці і соціальної політики України. Верховною Радою України ухвалено закон, відповідно до якого з 1 квітня 2008 р. прожитковий мінімум встановлюється на рівні 647 грн., а з 1 жовтня – 669 грн.

\* Дані представлені станом на 1 січня відповідного року.

Основні тенденції формування вартісної величини прожиткового мінімуму бачимо з характеристики його структури. Основну частку у вартісній величині прожиткового мінімуму для всіх основних соціальних і демографічних груп населення становлять продукти харчування. Так, у прожитковому мінімумі для працездатних питома вага продуктів харчування становить близько 50%, непродовольчих товарів – 25%. Тобто, сьогодні в Україні прожитковий мінімум є основним нормативним та аналітичним інструментом оцінки, прогнозування і регулювання розмірів, структури й

динаміки показників життєвого рівня населення. Саме на його основі визначаються головні державні соціально-економічні гарантії, що постійно збільшуються, проте вони ще не досягають його розміру.

Проте, наразі прожитковий мінімум не виконує покладених на нього функцій. А саме, ст. 1 Закону України «Про прожитковий мінімум» декларується його визначення на основі нормативного методу з розрахунком на місяць на одну особу, проте норми споживання із мінімально-достатніх перетворились на штучно занижені, що загострює недоспоживання в процесі відтворення людини.

Крім цього, якісно диференційовані за 11 статеві-віковими групами споживчі кошики (п'ять кошиків для дітей), що найбільш повно представляли основні соціально-демографічні верстви і за якими визначалась вартість життя за МСБ, у «прожитковому мінімумі» були не виправдано замінені лише на чотири: для дітей віком від 1 до 6 років; дітей віком від 7 до 18 років; для працездатних осіб та осіб, які втратили працездатність незалежно від їхньої статі.

Також відсутній механізм індексації із чітким визначенням порогу інфляції (10%). Замість цього «прожитковий мінімум» щорічно затверджується Верховною Радою України до початку розгляду Державного бюджету України. Закон також дає право органам місцевого самоврядування затверджувати регіональний прожитковий мінімум, яке майже не використовується на рівні регіонів.

З метою аналізу тенденції до зміни життєвого рівня населення та враховуючи те, що Державний департамент статистики не проводить обчислення розміру МСБ вважаємо за доцільне продовжити розрахунок величини МСБ до 2008 р., використовуючи індекс цін споживчого ринку та порівняти його з розміром прожиткового мінімуму, затвердженого на відповідний період.

Проведений розрахунок засвідчив, що розмір прожиткового мінімуму в 2008р. виявився в 1,76 раза менший за розмір МСБ, який необхідний для забезпечення рівня фізіологічного існування людини та рівня її простого відтворення [Рис. 1].

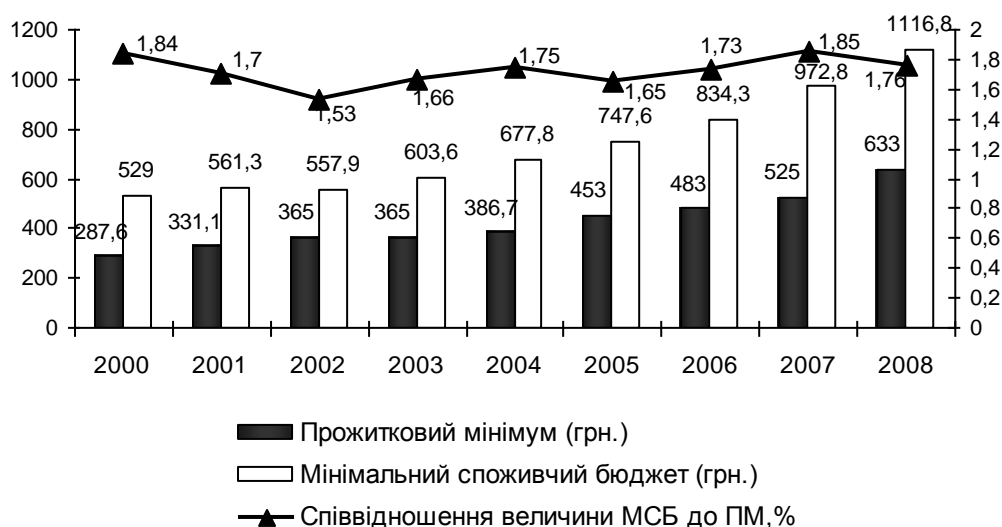


Рис. 1. Динаміка величини вартості МСБ та прожиткового мінімуму з 2000 до 2008 р.

Слід також зазначити, що розмір мінімального споживчого бюджету мав бути ще більший, принаймні на 20–30%, враховуючи той аспект, що сьогодні необхідним є включення до його вартості витрат на медичне страхування, страхування від нещасних випадків. Раніше такого роду послуги надавались державою, проте держава не забезпечує людині отримання високоякісних медичних послуг, а, отже, виникає потреба в отриманні необхідних послуг від комерційних медичних структур.

Тобто формування цих соціальних видатків не пов'язано із застосуванням соціально припустимого мінімуму (який є суттєво заниженим), а базується на використанні ресурсного методу, що є некоректним підходом з точки зору реалізації принципу соціально-економічної справедливості.

На нашу думку, структура показників стану малозабезпеченості має включати щонайменше три внутрішньо окреслені рівні недоспоживання, які характеризують якісно відмінні умови

статусу життя людини, а саме: рівень, що відповідає межі, на якій відбувається перехід від якісного життя, що характеризується як добробут до неякісного життя – бідності; рівень такої глибини бідності, що характеризує її перехід до стану злиднів; і межу, з якої розпочинається абсолютне фізіологічне виживання людини.

Кожному з цих означених рівнів відповідає власний індикатор. Кожен із цих показників повинен кількісно (реально та репрезентативно) визначати у вартісному вимірі межу переходу від одного якісного стану глибини недоспоживання на інший.

Диференційований підхід дозволяє стверджувати, що до числа цих показників належать мінімальний споживчий бюджет (або межа малозабезпеченості), прожитковий мінімум (або межа злидненості) і фізіологічний мінімум (або межа фізіологічного виживання). Кожен з цих мінімумів має своє соціально-економічне значення. Так, мінімальний споживчий бюджет визначає мінімум вартісного еквіваленту, що є достатнім для простого відтворення людини, тобто, не передбачає виділення ресурсів на забезпечення всебічного та гармонійного розвитку особистості. Мінімум споживання на рівні відтворювальної достатності дозволяє забезпечити ресурсну достатність, яка не допускає недоспоживання необхідних життєвих благ, тобто, не призводить до небажаних для режиму простого відтворення обмежень задоволення потреб особи у споживанні.

У той самий час прожитковий мінімум є індикатором, що визначає такий стан глибини бідності, коли вона стає загрозливою для відтворення людини.

Практично у науковій літературі не дається чіткого розмежування сутнісного змісту таких економічних категорій як «бідність» та «злидненість». Наша позиція полягає у наступному. За своїм економічним змістом «бідність» є такою характеристикою стану життєвого рівня, коли обмеження задоволення реальних потреб життєдіяльності людини знижується до межі, за якою вона не спроможна у процесі кінцевого споживання забезпечити просте відтворення робочої сили (трудового потенціалу) та потенціалу соціальної активності як на індивідуальному, так і на сімейному рівні (тобто забезпечити належне відтворення життя утриманців).

Разом із тим стан бідності має різний прояв антиякості життя аніж стан злиднів. Тобто, об'єктивно межу переходу бідності на злидненість визначає такий рівень наднизького споживання, при якому індивідуальне недоспоживання життєво необхідних благ призводить до незворотної духовної деградації людини як повноцінного громадянина суспільства, і як особистості.

Наразі, на нашу думку, слід на науковому рівні вдосконалити методичні підходи, що дозволять не лише виокремлювати стан бідності, а й вимірювати її глибину відносно певних найбідніших верств населення країни. Так, для визначення бідності на основі методики, що базується на даних бюджетних обстежень сімей, що регулярно проводяться Міністерством статистики України, нами пропонується використовувати два показники: 1) загальний показник бідності; 2) показник глибини бідності. Загальний показник бідності ( $P_{\sigma}$ ) визначається як процент чисельності бідніших осіб ( $Ч_{\sigma}$ ) від усього населення ( $Ч_n$ ), у яких середньодушовий грошовий (сукупний) дохід (СД) або рівень споживання є нижчим за критерій бідності (КБ):

$$P_{\sigma} = \frac{Ч_{\sigma}}{Ч_n} \times 100\%. \quad (1)$$

Показник глибини бідності ( $P_{\sigma i}$ ) має визначатися як процент чисельності окремо взятих осіб ( $Ч_{\sigma i}$ ) серед бідних до всього населення, що виявляє, наскільки середньодушовий грошовий (сукупний) дохід або рівень споживання цієї верстви населення є нижчим від критерію бідності ( $СД < i \times КБ$ ).

$$P_{\sigma i} = \frac{Ч_{\sigma i}}{Ч_n} \times 100\%, \quad (2)$$

де позначення (i) вказує на існування біднішої верстви серед бідного населення, дохід або споживання якого є нижчим від критерію бідності, що зменшений на задану величину (i). Величина (1-i) або (100-i) визначає відхилення (в частках або %) середньодушового сукупного (грошового) доходу бідніших верств від критерію бідності. Спочатку воно може бути заданим

експертно, тобто при цьому необхідно визначити чисельність того населення, доход якого є на 20, 60 або 80 % нижчим від критерію бідності.

Форми бідності адекватні певним відхиленням поточної вартості їх життя від критерію бідності. Щоб визначити критерій вартості життя для бідніших, найбідніших і злидених верств серед бідного населення, М. Соколик пропонує скористатись таким методом: розподілити бідне населення за рівнем середньодушового грошового доходу (по кварталах) і сукупного доходу за рік, що заданий у загальному вигляді:  $(RD = RD_1, N_1, NP_1)$ ,  $(RD_1 < RD = RD_2, N_2, NP_2)$ ,  $(RD_{\sigma(n-1)} < RD = RD_{\sigma n}, N_{\sigma n}, NP_{\sigma n})$ , де  $N$  – чисельність населення в млн. осіб,  $NP$  – чисельність населення в % до всього населення, яке перебуває в заданому інтервалі за рівнем середньодушового доходу, 1, 2, ...,  $\sigma n$  – інтервали розподілу населення за рівнем середньодушового доходу, що є нижчим, ніж критерій бідності.

Поточна вартість життя для бідніших, найбідніших і злидених категорій населення обмежена відповідно трьома середньозваженими значеннями середньодушового грошового (сукупного) доходу по кварталах (і за рік) при умові, що їх доходи, відповідно, є ближчими до верхньої межі доходу, до середніх значень доходу, а також до нижньої межі доходу в кожному із заданих інтервалів середньодушового доходу, що визначаються за формулами:

$$KB_{BS} = \frac{RD_1 \times NP_1 + RD_2 \times NP_2 + \dots + RD_{\sigma n} \times NP_{\sigma n}}{NP_1 + NP_2 + \dots + NP_{\sigma n}}, \quad (3)$$

$$KB_S = \frac{RD_1 / 2 \times NP_1 + (RD_1 + RD_2) / 2 \times NP_2 + \dots + (RD_{\sigma(n-1)} + RD_{\sigma n}) / 2 \times NP_{\sigma n}}{NP_1 + NP_2 + \dots + NP_{\sigma n}}, \quad (4)$$

$$KB_{HS} = \frac{RD_1 \times NP_1 + RD_1 \times NP_2 + \dots + RD_{\sigma(n-1)} \times NP_{\sigma n}}{NP_1 + NP_2 + \dots + NP_{\sigma n}}. \quad (5)$$

Значення  $KB_{BS}$ ,  $KB_S$ ,  $KB_{HS}$  є середньозваженим середньодушовим доходом для біднішого, найбіднішого і злиденного населення, і відхилення цих значень від критерію бідності у вигляді:  $(100 \% - KB_{BS} / KB * 100 \%)$ ,  $(100 \% - KB_S / KB * 100 \%)$ ,  $(100 \% - KB_{HS} / KB * 100 \%)$ , – характеризують розшарування серед біднішого населення. Показник глибини бідності (2) визначається згідно з розрахованими критеріями і при заданому розподілі чисельності бідного населення за рівнем середньодушового сукупного чи чистого грошового доходу [7, с.69-72].

На нашу думку, такий підхід до визначення критеріїв бідності бідніших, найбідніших і злидених верств є не точним. Оскільки в даній методиці автор досить не обґрунтовано визначає, що найбідніші верстви населення отримують половину доходу бідних у кожному з інтервалів, а злиденні отримують дохід попереднього інтервалу, навіть якщо його розмір наближається за своїм значенням до верхньої межі бідності. Також автор для розрахунку середньозваженого середньодушового доходу для бідніших, найбідніших і злидених категорій населення враховує одну й ту саму кількість осіб, дохід яких відповідає межах заданого інтервалу. Це досить спотворює отримані внаслідок розрахунку за такою методикою результати. Оскільки у реальному житті верхній, середній чи нижній межі доходу в кожному з проаналізованих інтервалів відповідає різна кількість осіб.

Тому можна запропонувати дещо інший підхід. А саме, для точніших обрахунків розміру критеріїв бідності для бідніших, найбідніших і злидених верств необхідно ввести максимум і мінімум отримуваних даними верствами населення доходів. Мінімум визначається згідно зі статистичними даними. Максимум вважатиметься такий розмір доходу, отримуючи який людина буде спроможна у процесі кінцевого споживання забезпечити просте відтворення робочої сили та потенціалу соціальної активності як на індивідуальному, так і на сімейному рівні (нехай це буде розмір МСБ).

Потім простими арифметичними діями визначаємо середину даного інтервалу. Орієнтовно це буде розмір середньодушового доходу для найбідніших верств населення. Далі необхідно визначити межі, в яких варіюватиметься дохід для бідніших, найбідніших і злидених верств. Їх,



на нашу думку, можна отримати лише шляхом визначення якісного складу споживчого кошика для кожного з даних верств, а також переведення їх у вартісну величину.

Коли ми отримаємо дані інтервали в межах кожного з них, можна визначити критерії бідності за формулою:

$$KB_{BS} = \frac{RD_1 \times NP_1 + RD_2 \times NP_2 + \dots + RD_{\delta n} \times NP_{\delta n}}{NP_1 + NP_2 + \dots + NP_{\delta n}}$$

Тоді  $RD_1, RD_2, RD_{\delta n}; NP_1, NP_2, NP_{\delta n}$  будуть різними для інтервалів, в яких відображається дохід бідніших, найбідніших і злиденних верств серед бідного населення.

Тож для того, щоб визначити реальний якісний стан бідних соціальних верств населення, необхідно показники стану малозабезпеченості поділити щонайменше на три внутрішньо окреслених рівні недоспоживання, що характеризують якісно відмінні умови статусу життя людини: рівень бідності, злиднів і фізіологічного виживання (над злидні). Кожному з означених рівнів має відповідати власний індикатор, що кількісно визначає межу переходу одного якісного стану недоспоживання на інший. До числа цих показників належать мінімальний споживчий бюджет (або межа малозабезпеченості), прожитковий мінімум (або межа злиденності) і фізіологічний мінімум (або межа фізіологічного виживання).

Одним з найефективніших методів вимірювання рівня глибини бідності для бідніших, найбідніших і злиденних верств населення є розрахунок критеріїв вартості життя (критеріїв бідності). Для отримання більш точних значень критеріїв бідності для бідніших, найбідніших і злиденних верств населення слід визначати не лише за допомогою математичних розрахунків максимального, мінімального та середнього значень середньодушового доходу незабезпечених осіб, а й через встановлення мінімальних наборів благ та розроблення спеціалізованих споживчих кошиків для кожної із зазначених категорій малозабезпечених верств населення.

Цей підхід до визначення соціально-економічних індикаторів і нормативів дозволить суттєво впливати на розв'язання існуючих суперечностей, які виникають при реалізації соціально-економічних гарантій.

Проте жоден із поширених критеріїв оцінки бідності не можна вважати універсальним. Тому, застосовувати їх необхідно у комплексі, виходячи із ситуації, що складається в конкретній країні. За умов же трансформаційного періоду перевага має надаватись абсолютному методу, оскільки він дозволяє найбільш повно розкрити реальні масштаби зростання вартості життя малозабезпечених верств населення.

### Література

1. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» //Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 48. – Ст. 409.
2. Закон Української РСР «Про мінімальний споживчий бюджет» //Законодавство України. – К.: Інститут Законодавства Верховної Ради України, 1996. – Т. 2. – С. 89–90.
3. Батажок С.Г. Соціально-економічні гарантії в умов ринкової трансформації. Дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. – К.: КНУ імені Тараса Шевченка. – 2007. – 201 с.
4. Гнибіденко І. Організаційно-правові аспекти подолання бідності в Україні //Україна: аспекти праці. – 1997. – № 7. – С. 29–31.
5. Лібанова Е. Бідність: визначення, критерії та показники //Україна: аспекти праці. – 1997. – № 7. – С. 4–10.
6. Мандибура В.О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання. – К.: Парламентське видавництво, 1998. – 256 с.
7. Соколик М. Оцінка бідності в Україні у 1995–1996 рр. //Економіка України. – 1998. – № 1. – С. 64–73.

**Сторожук В.М.,**

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

## *Роль нових технологій у процесі формування галузевої інноваційної системи*

**В статье проанализировано и раскрыто основные теоретические положения сущности понятия «отраслевая инновационная система» в соответствии с системным подходом и определено влияние новых технологий на ее формирование и развитие.**

**In the given article, there have been analysed and revealed basic theoretical fundamentals of the notion “branch innovation system” as a systemic approach requires, as well as defined the influence of new technologies on the formation and development of the above-mentioned system.**

**Ключові слова: новітні технології, галузева інноваційна система, національне виробництво, промисловий сектор, наукоємні технології, високотехнологічні товари.**

Динаміка розвитку сучасного суспільства значною мірою визначається ефективністю інноваційних процесів, які відбуваються в різних сферах його життя. Досвід розвинутих країн світу засвідчує, що прискорення соціально-економічного розвитку найефективніше відбувається в результаті реалізації інноваційної моделі [1].

Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. В країнах, що належать до числа інноваційних лідерів, спостерігаються висока концентрація найбільш рентабельних видів бізнесу, переважно високотехнологічна структура національного виробництва, винесення за межі країни промислово-технологічного циклу виробництв, зосередження найбільших фінансових потоків тощо [2]. У рамках такої економіки об'єктивно формуються нові господарські системи, «засновані на знаннях», ознаками якої є домінування інтелектуальних ресурсів у виробництві благ і послуг, інтелектуалізація технологій як у сфері послуг, так і у добувному та обробному секторах економіки; переважання в доданій вартості створених благ і послуг втілених знань тощо [3].

Сучасний етап еволюції світового господарства характеризується активізацією процесу локалізації інноваційної діяльності, а саме: концентрацією її в окремих національних регіонах, містах, локальних утвореннях. Так, Б. Лундвалл стверджує, що нині регіони виконують ключову генеруючу функцію на мезорівні, створюючи високотехнологічні продукти через регіональні та галузеві інноваційні мережі, локальні кластери і використовуючи ефект інформаційного взаємозбагачення науково-дослідних інститутів [7]. Уряди країн та бізнес-кіл виявляють все більший інтерес до високотехнологічної промисловості через вигоди, які вони очікують отримати: створення висококваліфікованих робочих місць, безперервний розвиток технологій, зростання обсягів торгівлі та продуктивності, високі прибутки, збільшення обсягів дослідження та розробок, розширення науково-технічних та інноваційних зовнішніх зв'язків, зростання конкурентоспроможності. Разом з тим, динамічний розвиток високотехнологічних секторів сприяє покращенню роботи інших секторів промисловості. Всі ці позитивні впливи сприяють створенню ефективної економічної системи, яка забезпечує високу зайнятість та високий життєвий рівень.

Проте, для надання кількісної оцінки впливу високих технологій на розвиток економіки, визначення спеціалізації країни на ринку високотехнологічних товарів, виявлення технологічних проблем промислового сектора доцільно насамперед ідентифікувати сектора промисловості і промислову продукцію, які є більш за інші технологічно інтенсивними, через критерії, на яких базується міжнародно-гармонізовані спеціалізовані класифікації [4].

В першу чергу, визначимось у термінології.

У Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» високі технології визначаються як «технології, які розроблені на основі новітніх наукових знань, за

своїм технічним рівнем перевищують кращі вітчизняні та іноземні аналоги і спроможні забезпечити передові позиції на світовому ринку наукомісткої продукції». У той же час, у «Загальнодержавній комплексній програмі розвитку високих наукоємних технологій» високі наукоємні технології – це технології, що створюються на підставі результатів наукових досліджень та науково-технічних розробок, забезпечують виготовлення високотехнологічної продукції, сприяють запровадженню високотехнологічного виробництва на підприємствах базових галузей промисловості» [4].

На думку О.Б.Саліхової, висока технологія – це систематизовані передові знання на певний момент часу, спрямовані на випуск продуктів чи створення процесу, які є принципово новими (тими, що не мають аналогів) або новими у певній сфері світових знань, застосування яких дозволить отримати монопольне становище на міжнародному ринку або покращити конкурентні позиції того, хто їх застосовує. (Ми акцентуємо увагу на «певному моменті часу» через динамічний розвиток науки і техніки, адже сьогоднішні високі технології, через якийсь час будуть вже технологіями «вчорашнього дня») [4].

Тут слід прокоментувати, що всі технології створюються на підставі результатів наукових досліджень та науково-технічних розробок. Крім цього, високі технології є «наукоємними», проте не всі наукоємні є обов'язково «високими», тому ці категорії не завжди є рівнозначними. На нашу думку, адекватними синонімами «високої» у цьому випадку є «новітня», «авангардна», «критична».

Традиційно для оцінки новітніх технологій використовують два підходи:

- секторальний (галузевий) підхід (технологічність секторів);
- продуктовий підхід (технологічність окремих продуктів).

Це дає змогу дослідити новітні (високі) технології з позиції:

- секторів обробної промисловості;
- секторів послуг;
- промислових продуктів;
- сервісних продуктів.

Об'єктом нашого дослідження є галузева інноваційна система та процес визначення ролі нових високих технологій при її формуванні.

На нашу думку, галузева інноваційна система (ГІС) – це сукупність галузевих інституцій, формальних галузевих установ та інших інститутів (таких як університети, дослідні інститути, експериментальні лабораторії, агенції інноваційного розвитку тощо), які поєднані між собою специфічними партнерськими взаємовідносинами, що сприяють інтенсифікації інноваційної промислової діяльності та, як наслідок, підвищенню рівня конкурентоспроможності галузі, і які функціонують згідно з організаційними та іншими встановленими правилами, сприяючи виробництву, розповсюдженню та використанню новітніх (високих) технологій всередині інноваційної системи. Основний аргумент – те, що ця сукупність суб'єктів виробляє, розповсюджує і акумулює знання, сприяючи бізнес-єдиницям зосереджувати капітал для зміцнення процесів формування ГІС.

Слід зазначити, що при дослідженні розповсюдження новітніх технологій на основі секторального (галузевого) підходу ми зіштовхуємося з кількома проблемами. Перша полягає у складності виділення високотехнологічних секторів у рамках галузей промисловості. Друга – за яким принципом слід визначати високотехнологічні сектори, адже є такі, що виробляють високотехнологічні товари (пряме використання НДДКР) і такі, що споживають, точніше використовують, високотехнологічне устаткування (непряме використання НДДКР). Окремі показники для характеристики ступеня технологічності сектора стосуються масштабів вкладу (наприклад, витрат на наукові дослідження, кількість вчених та інженерів), інші – пов'язані зі ступенем віддачі (наприклад, кількість патентів). Для таких показників вибір границь, що визначають різні класи технологій, дещо повільний [4].

Щоб упорядкувати розбіжності між високотехнологічними секторами і продуктами, і між секторами, що виробляють високі технології і секторами, що використовують (споживають) високі технології фахівці Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) рекомендують взяти до уваги два факти [8, 9]:

- лише масштаб чітких зусиль у галузі досліджень і розробок, що використовується у багатьох країнах, є єдиним критерієм, який може бути легко квантифікований (кількісно вимірний);
- не можливо виміряти основний капітал досліджень та розробок, замість цього слід вимірювати витрати на їх проведення.

Шляхом співвідношень витрат на дослідження та розробки до загального обсягу виробництва фахівці ОЕСР класифікують обробну промисловість за чотирма різними категоріями технологічної інтенсивності:

- високотехнологічна;
- високотехнологічна середнього рівня;
- технологічний рівень нижчий за середній;
- низько технологічна.

Разом з тим, вищевказані групи, в якій знаходиться той чи інший промисловий сектор, з часом можуть змінюватися при розрахунку інтенсивності використання НДДКР у виробництві та у доданій вартості, а також сектори промисловості згодом можуть переходити з однієї технологічної групи до іншої.

Щодо України, слід зазначити, що дотепер не було оцінено зовнішньоторговельні потоки високотехнологічними товарами, адже подібного переліку кодів, за якими уречевлені технолога імпортує-експортує Україна не існувало. Вітчизняними вченими лише було зроблено спробу оцінити участь високотехнологічних секторів промисловості України у міжнародній торгівлі. Проте, об'єктивність цих досліджень викликає сумніви з огляду на те, що в Україні досі чітко не визначено перелік високотехнологічних секторів. Згідно із секторальним підходом ОЕСР, лише чотири галузі обробної промисловості в Україні вважаються сьогодні високотехнологічними: авіаційно-космічна; виробництво комп'ютерного та офісного обладнання; виробництво електронної техніки і засобів зв'язку (радіо, телевізійне і комунікаційне обладнання); фармацевтика (ліки та лікарські препарати) [5].

Занепад науки, винахідництва та інноваційної діяльності в Україні проходив і проходить з прискоренням процесів приватизації та розпродажу державних підприємств, а у деяких випадках – з випередженням подій, які очікуються, але ще не відбулися. Незважаючи на те, що 93 % промислових та 91,5 % аграрних підприємств вже знаходяться у приватній власності, «натяків» на поживлення проведення ними інноваційної діяльності не спостерігається. Між тим, загальновідомо, що стан інноваційної діяльності визначається безпосередньо змістом самого процесу, середовищем, в якому він відбувається, метою та доцільністю здійснення, джерелами, що його живлять, конкретними умовами протікання та кінцевими результатами як для самого виробництва та власника цих засобів виробництва, так і кінцевих споживачів нової (інноваційної) продукції. Тому впровадження нових виробничих технологій, спрямованих на забезпечення випуску нової продукції, як вказують дані статистики, відбувається тільки на 3,5–4 % підприємств, а їх загальна кількість, 2/3 з яких є ресурсовитратними та екологічно небезпечними, у 2005 р. становила лише 1,8 тис., що у 5,5 та 4,5 рази менша відповідно, ніж у 1970 та 1990 рр. Не випадково, як продемонстровано на рис. 1, за результатами створення технологічних нововведень (машин, обладнання, апаратів, приладів, засобів автоматизації) призначених для споживачів внутрішнього і зовнішнього ринків, та станом їх освоєння у серійному виробництві, країна опустилась до рівня кінця 50-х років [5].

У Концепції науково-технічного та інноваційного розвитку України від 13.07.1999 р., окрім визначених цілей науково-технічного та інноваційного розвитку, а також завдань щодо стимулювання інноваційної діяльності, зазначені пріоритети у сфері виробництва, а саме:

- формування наукоємних виробничих процесів, сприяння створенню та функціонуванню інноваційних структур (технопарків, інкубаторів тощо);
- створення конкурентоспроможних переробних виробництв;
- технологічне і технічне оновлення базових галузей економіки держави;

- впровадження високорентабельних інноваційно-інвестиційних проектів, реалізація яких може забезпечити якнайшвидшу віддачу і започаткувати прогресивні зміни у структурі виробництва і тенденціях його розвитку.

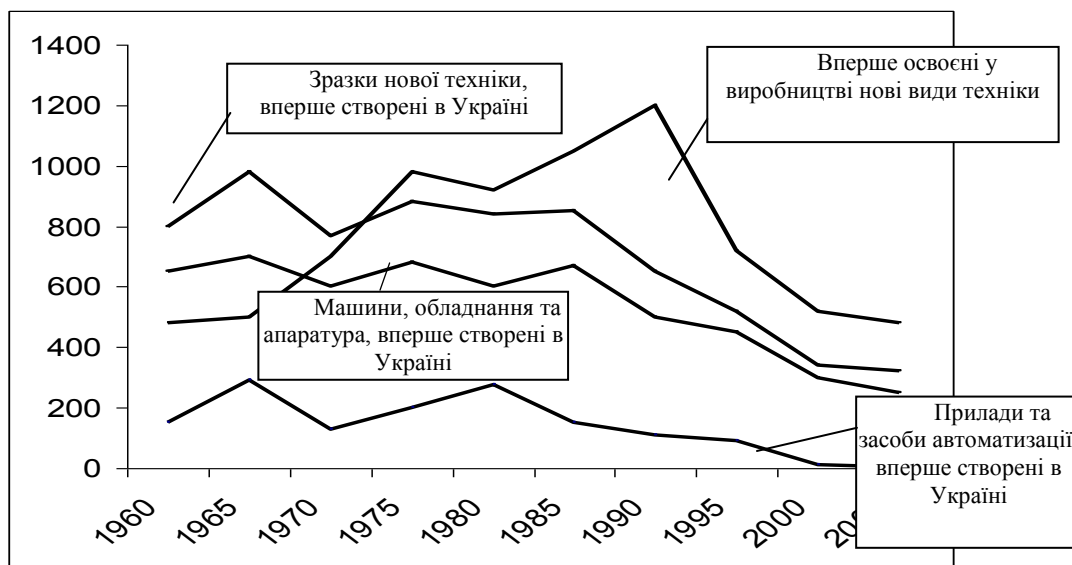


Рис. 1. Кількість зразків нових технологій, вперше створених та освоєних у серійному виробництві та промислових підприємствах України у 1960–2005 рр. [5]

Проте, відмовившись від прямого та опосередкованого стимулювання і регулювання науково-технічного прогресу, не визначивши орієнтири розвитку на перспективу та поточний момент, не ставши замовником і основним споживачем нової (інноваційної) технології та продукції своїх підприємств, обсяг якої на даний момент не вище 5 – 6,5 %, Україна загнала їх у глухий кут технологічної відсталості, позбавивши можливості фінансово забезпечити оновлення виробництва з огляду на різке скорочення інвестицій в інновації [5].

Основною метою державної промислової політики у контексті регіонального та галузевого розвитку має стати створення умов для раціонального використання промислових ресурсів, пом'якшення регіональних диспропорцій і на цій основі поглиблення процесів трансформації промислового розвитку за умов інноваційної економіки. Перехід на інноваційний шлях забезпечить реалізацію інноваційної моделі економічного зростання і вдосконалення її складових – пріоритетних напрямів промислового розвитку [6].

### Література

1. Черваньов Д. М., Сторожук В. М. Сутність національної інноваційної системи, її функції та роль у національній економіці //Науково-технічна інформація. Науково-практичний інформаційний журнал. – 2007. – № 2. – С. 30 – 35.
2. Черваньов Д. М., Названова Л. М. Конкурентоздатність та інноваційний розвиток //Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2006. – № 88. – С. 4 – 8.
3. Жилінська О. І. Рейтинговий підхід до визначення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації //Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2006. – № 88. – С. 44 – 48.
4. Саліхова О. Б. Проблема гармонізації статистичного обліку зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами в Україні //І Міжнародний інноваційний форум СНД. – XI міжнародна науково-практична конференція: Проблеми та перспективи інноваційного розвитку економіки. – 2006. – С. 76 – 80.
5. Варгачук А. П. Інноваційний розвиток у промисловому розвитку України: наслідки кризи, сучасний стан і найближчі перспективи //І Міжнародний інноваційний форум СНД. – XI міжнародна науково-практична конференція: Проблеми та перспективи інноваційного розвитку економіки. – 2006. – С. 66 – 72.
6. Волосюк М. В. Формування регіональних пріоритетів у контексті державної промислової політики //Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №10 (77). – С. 110 – 115.
7. Lundvall, B. A. National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter Publishers, 1992.
8. OECD (1996c), Technology and Industrial Performance, Paris.
9. OECD (1997a), Diffusing Technology to Industry: Government Policies and Programmes, Paris.

*Стіпахно В.І.,*

*аспірант кафедри державного управління  
Національного аграрного університету*

### *Стан та тенденції розвитку ринку олій у світі*

---

В статье рассмотрены основные виды масел в мире, как и где их производят и употребляют. Проанализировано современное состояние и тенденции развития основных сегментов рынка масел за последние годы. Определены основные страны производители, экспортеры и импортеры масла. Обрисовано перспективное использование растительного масла для производства биодизеля и биотоплива как альтернативу традиционному топливу.

The present article is devoted to main kinds of vegetable oils produced and consumed worldwide. It also analyses the current state and tendencies in the development of basic oil market segments in recent years. The author of the article defines the countries oil-producers, -exporters and -importers and outlines the prospects in the use of vegetable oil for manufacturing bio-fuels as alternatives to traditional ones.

Ключові слова: олія, біопаливо, біодизель, соняшникова олія, ріпакова олія, соєва олія, пальмова олія.

---

Продовольча криза 2008 р. була викликана кількома обставинами, але основна – це збільшення використання сільськогосподарських угідь на виробництво альтернативних видів енергії. У зв'язку з цим площа угідь для продовольчого забезпечення набула тенденції до зменшення. Технічні культури мають подвійне призначення, оскільки продукти їх переробки можуть бути використані, як для харчування людей і тварин, так і для виробництва біопалива.

Також ситуація на українському продовольчому ринку останнього часу вказує на деякі незвичайні прояви дії ринкових інструментів. При надлишковій пропозиції олії на внутрішньому ринку ціни були вищі як на світових ринках.

Метою нашої статті є проведення детального аналізу стану та тенденції розвитку ринку олій у світі; дослідження кон'юнктури світового ринку олій; змалювання перспективи використання рослинної олії для виготовлення біопалива.

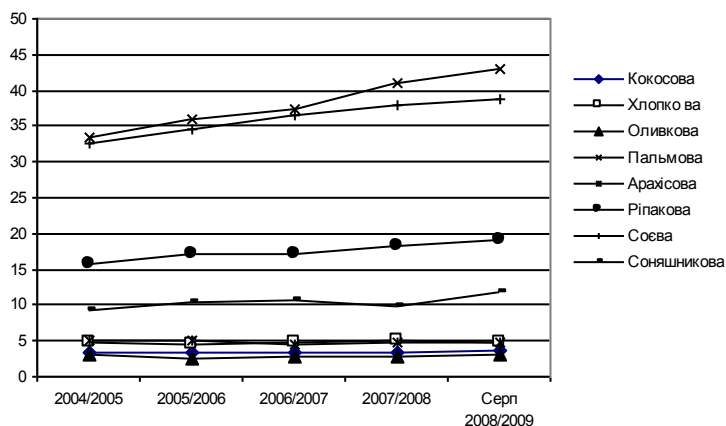
Як відомо, жири – це концентрати енергії і за кількістю калорій вони більш як удвічі перевищують білки та вуглеводи. В організмі жири слугують для зберігання енергії, теплоізоляції, беруть участь у водному процесі, забезпечують обмін жиророзчинних вітамінів А, Е, Д, К, входять до складу клітин і використовуються організмом для побудови кліткових мембран. Жири поділяються на дві великі групи – насичені та ненасичені. Ненасичені – це тверді тваринні жири. Насичені жири в свою чергу поділяються на дві групи – мононасичені та полінасичені. Мононасичені жири знаходяться переважно в маслиновій олії, авокадо, оливках. А у полінасичених жирах важливо ще виділити Омега-6 (соняшникову, кукурудзяну та соєву олію, насіння та горіхи) та Омега-3 (риба, риб'ячий жир, олія грецького горіха, олія з початків пшениці). Слід відзначити, що Омега-3 жирні кислоти відносять до незамінних, тобто вони організмом не синтезуються (аналогічні незамінним амінокислотам) і повинні регулярно надходити до організму з їжею. Крім вищенаведених існують жири, отримані з рослинних жирів шляхом гідрування, так звані трансжири. Гідрогенізовані олії, маргарини та кондитерські вироби на їх основі впливають на жировий обмін. У результаті збільшується рівень «поганого» холестерину та знижується вміст «доброго».

Таким чином, термін «жири» об'єднує речовини, які складаються з гліцерину і жирних кислот. Рослинні жири називають оліями. Те, що ми на практиці називаємо жиром чи олією, правильніше називати «жировими продуктами». Будь-яка олія складається з різних речовин.

Тваринні жири складаються головним чином із насичених жирних кислот, які здебільшого виконують лише енергетичну роль. Олія дістала свою назву від плодів оливок, з якої її виготовляли. Античний світ був умовно поділений на «м'ясо- та молокоїдців» і «рослиноїдців». Стародавні греки і римляни віддавали перевагу рослинній їжі та оліям. Вони з погордою ставилися

до варварів, які їли м'ясо та пили молоко. До них належали і наші пращури. Від римлян слово «олеум» перейшло до германців, а від них – до нас.

Сьогодні олія – це цінний продукт, який використовується в основному для потреб харчової промисловості, для машинобудівної промисловості та інших видів промисловості, а також є незамінною речовиною у багатьох лікарських препаратах. Для кожного з цих напрямів олія використовується не в однаковому вигляді, не однаковою мірою та у різних кількостях, але є незамінним продуктом. На рис 1.



**Рис 1. Світове виробництво основних видів рослинних олій, млн. т \*\***

наведено обсяги виробництва основних видів рослинних олій у світі [1].

Щодо технічних та експлуатаційних характеристик олій, то потрібно відзначити, що, як і всі харчові продукти, вона характеризується вмістом жиру, який становить майже 100% від певної одиниці маси продукції, крім того, має свою калорійність, яка становить приблизно 880 кКалл у 100 г продукту. Відносно цих даних про олію можна сказати, що вона є досить поживною і є джерелом значної кількості калорій при її вживанні. Слід наголосити, що існують різні види олій, зокрема звичайна, яка отримується в результаті видавлення з насіння соняшника та інших олійних культур, а після певного процесу доробки отримується олія рафінована та нерафінована.

Фізичні параметри олій можна охарактеризувати так: рідина світлого або темного кольору, має певний запах та смак при безпосередньому вживанні. При високих температурах дещо зріджується, а при низьких, приблизно, 20 градусів загусає, при цьому можна спостерігати певний осад. Відносну холодостійкість олій можна пояснити високою жирністю.

Олії бувають натуральні (природні) та синтетичні. До натуральних олій належать: арахісова, бавовняна, горіхова, гірчична, з виноградних кісточок, конопляна, кукурудзяна, кунжутна, обліпихова, оливкова, пальмова, ріпакова, рисова, соняшникова, соєва.

Наш науковий інтерес пов'язаний із розглядом найбільш поширених видів олій у світі, як харчових так і технічних. Арахісову олію виробляють шляхом пресування чи екстрагування попередньо підготовлених бобів арахісу. Виробляється рафінована та нерафінована олія. Олія має світло-жовтий колір з зеленкуватим відтінком. У свою чергу бавовняну олію виробляють шляхом пресування чи екстрагування попередньо підготовленого насіння бавовнику. Особливістю насіння бавовнику є те, що у ньому міститься велика кількість пігменту госсіполу, який має отруйні властивості. Тому для харчових цілей використовують рафіновану, вироблену шляхом пресування. А гірчична (харчова) олія виробляється шляхом пресування з очищеного доброякісного насіння гірчиці, олія має яскраво виражений жовтий колір. Щодо кукурудзяної олій, то її виробляють шляхом пресування чи екстрагування зародків кукурудзи, вона містить багато вітаміну Е та лінолеву кислоту.

Кунжутна (сезамова) та оливкова олії виробляються шляхом пресування відповідно попередньо очищеного насіння кунжуту та м'якої частини плодів оливкового дерева, які містять до 55% олій. До основних світових виробників оливкової олій відносять Іспанію, Туніс, Італію та Грецію[2].



Дослідження кон'юнктури ринку засвідчують, що до четвірки олій з найбільшим обсягом виробництва належать – пальмова, соєва, ріпакова та соняшникова. Обсяги виробництва цих олій щорічно збільшуються.

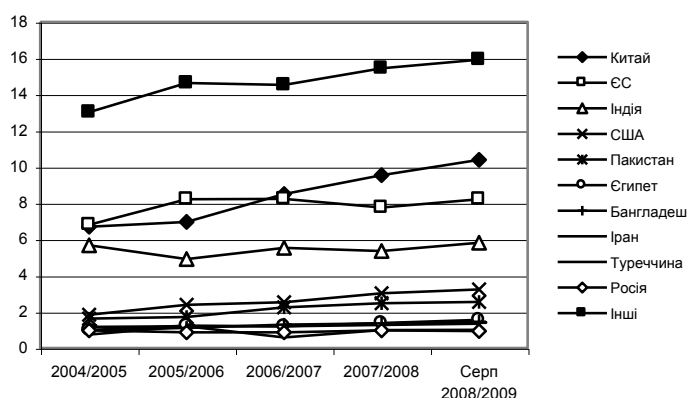


Рис 2. Найбільші країни імпортери основних видів олій, млн. т \*

За останніх 30 років світове виробництво й споживання пальмової олії зросло більш як у 10 разів, за останнє десятиріччя — приблизно вдвічі. Сьогодні частка пальмової олії у загальному обсязі світового виробництва рослинних олій та жирів становить 30%. Малайзія та Індонезія — найпотужніші виробники пальмової олії, що разом забезпечують 80% загального обсягу світового виробництва продукту. Вони ж і найпотужніші світові експортери. Серед основних імпортерів пальмової олії можна назвати Китай, Індію, країни ЄС та

Пакистан (рис. 2). На країни СНД поки що припадає лише 2–3% світового імпорту пальмової олії, проте наявна тенденція до зростання через нарощення виробництва маргаринів і замінників вершкового масла [1].

Ріпакова або рапсова олія вважається однією із найважливіших (після пальми та сої) олійною культурою у світі, яка є джерелом одержання рослинної олії. За останніх 20 років за значенням і поширенням ріпак випередив арахіс, зерна бавовни і навіть, як не дивно, соняшник. Значне збільшення виробництва насіння ріпаку зумовлене широким спектром використання олії для продовольчих потреб, а макухи (шроту) як концентрованого кормового білка для годівлі сільськогосподарських тварин. Інтерес до цієї культури викликаний також великою необхідністю в одержанні олії з високим вмістом ерукової кислоти для промислових (технічних, хімічних) потреб.

У зоні Лісостепу України ріпак поряд із соняшником і соєю є основною олійною і білковою культурою. Як промислову культуру його почали інтенсивно впроваджувати лише останніми десятиріччями[3].

Промислове виробництво ріпакової олії у світі збільшується, одночасно збільшується й інтерес до вирощування ріпаку та виведення нових високопродуктивних сортів із низьким вмістом ерукової кислоти та глюкозинолатів.

За розрахунками експертів, мінімум 10 тис. грн. коштуватиме тонна ріпакової олії наступного року. Вона вже наздогнала соняшникову й зупиниться, схоже, не збирається. Причина – попит на ріпак у Європі, куди відправляють 99 % українського насіння. У ЄС з нього виробляють не лише модне «зелене» пальне, а й майонез.

Згідно з останніми оцінками аналітичного агентства Oil World, у 2008–2009 рр. світове виробництво ріпака може досягти 52,67 млн. т. Збільшення виробництва очікується за рахунок добрих перспектив щодо врожаю олійних в Україні, Австралії, Канаді, Китаї та Індії. У країнах ЄС врожай даної культури залишиться, на думку експертів, на тому самому рівні – 18,7 млн. т [1].

Соняшник – одна з економічно найвигодніших культур за сучасних умов виробництва в Україні, він може дати прибуток до 100%. Попри структурні зміни, на світовому ринку рослинних олій та жирів, соняшникова олія залишається однією із найдорожчих видів рослинних олій, зокрема, якщо порівняти з лідируючими за обсягами світового виробництва соєвою та пальмовою і користується великою популярністю у споживачів, що мешкають на території від Піренейського півострова до Уралу, завдяки чому обсяги виробництва цієї олії не знижуються.

Але й не нарощуються — з огляду на вибагливість соняшнику, основне виробництво якого зосереджено в Євразії та Південній Америці. Соняшникова олія виробляється шляхом пресування



чи екстрагування насіння соняшника. Залежно від способу очистки її поділяють на рафіновану, гідратовану, нерафіновану.

Унікальні природно-кліматичні умови України дозволяють вирощувати соняшник практично на всій території України (окрім Волинської, Львівської та Рівненської областей). Але найбільш сприятливі землі Степової зони, куди входить Кримська АР, Херсонська, Одеська, Запорізька, Миколаївська, Луганська, Донецька, Дніпропетровська та Кіровоградська області. Соняшник потребує певної кількості сонячних днів протягом року, для того, щоб відбувся ферментативний процес утворення олії у насінні. У дощове літо в насінні соняшнику збільшується вміст крохмалю [4].

За останніх п'ять років соєва культура у світі вирощується найбільше серед основних олійних культур. Соєва олія виробляється шляхом пресування чи екстрагування попередньо обробленого насіння сої. Виробляється рафінована, гідратована та нерафінована. Виробництво соєвої олії у світі зростає, хоча й не так стрімко як пальмової. За обсягами виробництва соєвих бобів, і, відповідно, продукції їхньої переробки, на глобальному рівні лідирують США. У Європі виробництво сої невелике, соєва олія особливою популярністю не вирізняється. Більшим попитом користується соєвий шрот, який досить активно імпортується. У країнах ЄС виробляють 7–8% світового виробництва олії та шроту із сої. Виробництво соєвих бобів та продукції переробки в інших країнах Європи теж зростає, але повільніше, ніж у провідних країнах-виробниках. На рис 3 показані країни, які є основними експортерами олії [1].

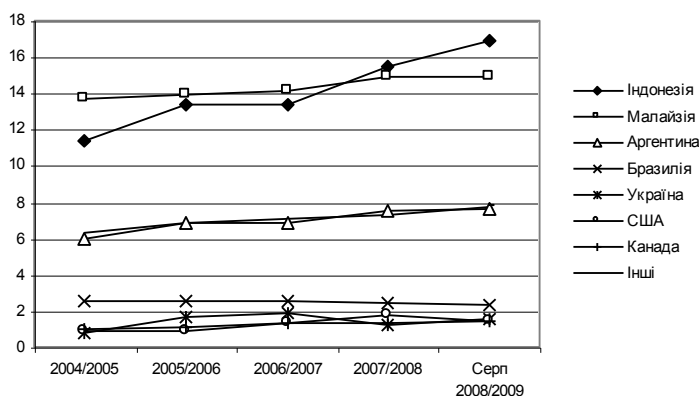


Рис 3. Найбільші країни експортери основних видів олій, млн тон \*

живих організмів, зібраних у межах десяти років перед виробництвом. Сільськогосподарська продукція, яку вирощують для використання як біопаливо, включає кукурудзу і сою (насамперед у США), льон та ріпак (перш за все в Європі), цукровий очерет у Бразилії і пальмова олія в Південно-Східній Азії [5].

За прогнозами спеціалістів, найближчим майбутнім передбачається покриття до 10% світових потреб у дизельному пальному за рахунок рослинного рідкого палива. Метиллові ефіри використовуються як чисте паливо у Німеччині, Австрії і як 30, 20 і 5%-ні суміші з дизельним паливом у Франції, Швеції, США, Чехії та інших країнах. При цьому, наприклад, у США до 2012 р. планується випускати щорічно близько 20 млн. т рідкого палива. Виробництво рідкого біопалива проводять в єдиному технологічному процесі з насіння енергомістких культур, або в два етапи переробки: насіння – в олію і олію – в біопаливо

Позитивні якості біодизеля можна згрупувати за такими пунктами:

- відновлюваність сировини;
- позитивний енергетичний баланс;
- закритий кругообіг CO<sub>2</sub>;
- дуже низька моторна емісія;

- відсутність вмісту сірки;
  - відкриття нових ринків для сільськогосподарського виробництва.
- Водночас є й критичні сторони цього нововведення, зокрема:
- підвищене вивільнення окису азоту;
  - небезпека монокультури;
  - висока потреба у субвенціях;
  - невисокий виробничий потенціал [6].

Європейські проекти, які виконувалися довгий час, виявили неминучість підвищення конкурентної здатності біопалива та зближення його ціни з викопними паливами вже у наступному десятиріччі.

Біопаливо сьогодні розглядається в Україні як вагома альтернатива традиційному пальному. Вважається, що його виготовлення в найближчі роки буде максимально вигідним для української економіки. Виготовлення готового продукту є набагато вигіднішим для України ніж експорт сировини, в основному в Польщу та Німеччину. Станом на 2007 р. згідно з розрахунками Інституту цукрового буряка УААН і НТЦ «Біомаса» (м. Київ), собівартість біодизеля у нашій країні становить 0,42 євро/л, біоетанолу — 0,67 євро/л. Проте виробництво біопалива у промислових обсягах ще не налагоджене так як, наприклад, у Німеччині, яка займає лідируючі позиції з виробництва біодизеля в ЄС [7].

У грудні 2006 р. Кабмін затвердив Програму розвитку виробництва дизельного біопалива на 2007–2010 рр. Відповідно до програми, Україна планує до 2010 р. побудувати щонайменше 20 заводів із виробництва біодизелю продуктивністю від 5 до 100 тис. т на рік загальною потужністю не менш як 623 тис. т на рік. Замовником програми визначено Міністерство агрополітики [8].

Влітку 2007 р. Верховна Рада прийняла проект закону про перехід до 2010 р. транспорту українських міст з населенням понад 500 тис. осіб на біопаливо. До 2010 р. в Україні планується побудувати 20 заводів, що вироблятимуть біодизель потужностями від 5 до 100 тис.т на рік. Для виробництва біопалива будуть введені спеціальні податкові пільги. Зареєстрований законопроект, де депутати запропонували до 2018 р. скасувати податок на прибуток для виробників біологічних видів палива (біоетанол, біодизель, біогаз й біоводень), а до січня 2013 р. – податок на ввезення сировини й устаткування [9].

Як приклад того, що за біопаливом майбутнє – 24 лютого 2008 р. відбувся перший комерційний політ літака на біопаливі. Боїнг-747 британської авіакомпанії Virgin Atlantic здійснив політ з лондонського міжнародного аеропорту Хітроу до Амстердама [10].

Сьогодні важливо знати стан та перспективи розвитку олій у світі, оскільки рослинні олії не тільки важливий харчовий продукт, а й широко використовується в багатьох видах промисловості, незамінні у лікарських препаратах. Дослідження і аналіз тенденцій розвитку світового ринку олій принесе велику користь виробникам сировини для рослинних олій. Допоможе зорієнтуватися виробникам у тенденціях розвитку цього ринку. Виробництво біопалива – ось що хвилює людство в останнє десятиліття. Біопаливо – це поновлюване джерело енергії. Це альтернатива традиційному пальному. До 2010 р. в Україні планується побудувати до двох десятків заводів з виробництва біодизеля.

### Література

1. Oilseed: World markets and trade, United States department of agriculture,
2. Режим доступу до статті: <http://www.oilworld.ru/news.php?view=45990>
3. Олія, Вікіпедія, Вільна енциклопедія, режим доступу до статті:
4. <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BB%D1%96%D1%8F>
5. Наливка С. Ріпак в Україні. За і проти //Аграрний тиждень. – 2006. – 15 листоп. – С.14.
6. Гелетуха Г., Матвеев Ю., Філоненко О. Додаткові інвестиції в енергозбереження. Інститут технічної теплофізики НАН України, режим доступу до статті:
7. <http://www.biomass.kiev.ua/Assets/files/08SunFlwHask4Heat.pdf>
8. Черняковська Мар'я. Біодизель: порятунок від енергетичної кризи чи нагода заробити? //Новини агротехніки. – 2006. – №6.
9. Железна Т., Гелетуха Г. Біоенергетика в Україні. Інститут технічної теплофізики НАН України, режим доступу до статті:

10. <http://www.biomass.kiev.ua/Assets/files/NGsubst.pdf>
11. Железна Т., Гелетуха Г. Анализ основных положений «Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года». Институт технічної теплофізики НАН України, режим доступу до статті:
12. [http://www.biomass.kiev.ua/Assets/files/SrstrategyAnalysis3\\_eng.pdf](http://www.biomass.kiev.ua/Assets/files/SrstrategyAnalysis3_eng.pdf)
13. Програма розвитку виробництва дизельного біопалива від 22 грудня 2006 р.
14. Енергетична стратегія України до 2030 р. від 15 березня 2006р.
15. Історичний політ літака на біопаливі //Новинар. – 2008. – 24 лют.

**Шубалий О.М.,**

канд. екон. наук, доцент кафедри прикладної статистики та економіки праці  
Луцького національного технічного університету

### *Економіко-статистичне дослідження ефективності використання трудового потенціалу переробної промисловості регіону*

**В статье представлены результаты экономико-статистического анализа основных показателей, которые характеризуют эффективность использования трудового потенциала в перерабатывающей промышленности Волынской области, сделаны прогнозные оценки тенденций его изменения.**

**The given article presents some results of an economic and statistic analysis of basic factors characterizing the effectiveness of labour potential use within the processing industry in Volyn region. The author of the article foresees possible tendencies of labour potential changes.**

**Ключові слова: трудовий потенціал, ефективність, переробна промисловість, економічно активне населення, наймані працівники.**

Переробна промисловість України належить до галузей, що протягом останніх років відзначаються високими темпами росту обсягів виробництва і реалізації продукції, швидкою обіговістю капіталу, значними обсягами залучення зовнішніх інвестицій, порівняно високим рівнем оплати праці, а також зростанням рентабельності операційної діяльності. З іншого боку, за даними офіційної статистики порівняно з 2000 р. середньорічна кількість найманих працівників у переробній промисловості суттєво зменшилася. Тому проведення економіко-статистичного дослідження ефективності використання трудового потенціалу переробної промисловості протягом тривалого періоду дозволить вивчити позитивні та негативні процеси у цій сфері та матиме практичне значення і для інших галузей промисловості, а також дасть можливість на науковій основі сформулювати засади національної політики у цій сфері.

Дослідженню проблем використання трудового потенціалу присвячено велику кількість наукових публікацій, де викладено численні пропозиції щодо покращення ситуації у цій сфері. Серед найбільш відомих вітчизняних дослідників, які працюють у цьому напрямі, можна виділити С. Бандура, Д. Богиню, В. Васильченка, С. Вовканича, О. Грішнову, Т. Заяць, М. Карліна, А. Колода, О. Кузьміна, В. Куценко, В. Лагутіна, Е. Лібанову, В. Онікієнка, В. Петюха, С. Пирожкова, У. Садову, Л. Семів, Л. Шевчук та ін. [1–7]. Щодо теоретико-методологічних питань проведення економіко-статистичного аналізу й дослідження проблем формування і використання трудового потенціалу національної економіки, а також переробної промисловості, зокрема, то найбільш систематизованими та обґрунтованими є дослідження, проведені Інститутом демографії та соціальних досліджень НАН України під керівництвом С. Пирожкова та Е. Лібанової. Зокрема, це стосується розробленої методики оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіону на основі регіонального індексу людського розвитку [5]. Потужна наукова школа з питань дослідження розміщення та використання трудового потенціалу сформувалась у РВПС України НАН України, представниками якої є С. Бандур, В. Онікієнко, Т. Заяць. Регіональні аспекти

використання трудового потенціалу розглядають у своїх працях представники Західного наукового центру – С.Вовканич, У.Садова, Л.Семів та Л.Шевчук.

Аналіз наукових публікацій вказує на те, що найбільш вивченими є питання забезпечення ефективності використання трудового потенціалу окремих видів економічної діяльності та національної економіки в цілому. В той самий час, на нашу думку, у науковій літературі недостатньо уваги приділяється дослідженню проблем підвищення ефективності використання трудового потенціалу переробної промисловості на прикладі окремого регіону та її господарських ланок на основі результатів економіко-статистичного аналізу.

Мета цієї статті полягає у проведенні економіко-статистичного аналізу ефективності використання трудового потенціалу переробної промисловості окремого регіону – Волинської області – на основі вивчення тенденцій розвитку цієї галузі та виявлення закономірностей функціонування ринку праці.

Волинська область відноситься до аграрних регіонів України, що характеризуються незначною чисельністю населення, низьким рівнем середньої заробітної плати, значною питомою вагою сільського господарства у структурі валової доданої вартості (хоча його питома вага за період 2003–2006 рр. суттєво знизилася – з 27,5 % у 2003 р. до 17,0 % у 2006 р.). У той самий час, слід відзначити прискорені темпи розвитку переробної промисловості, питома вага якої у структурі валової доданої вартості за аналізований період збільшилася з 11,4 % у 2003 р. до 16,2 % у 2006 р., але ще не перевищила питому вагу сільського господарства. З іншого боку, переробна промисловість характеризується стабільно високим рівнем індексу фізичного обсягу випуску продукції у порівняних цінах (який за 2003–2006 рр. не опускався нижче 119 %), а також відзначається найбільшим рівнем позитивного фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, що засвідчує важливість та перспективність цієї галузі у господарському комплексі регіону.

Трудовий потенціал господарського комплексу регіону та переробної промисловості, зокрема, залежить від рівня економічної активності населення. Результати аналізу економічної активності населення Волинської області за період 2000–2007 рр. (табл. 1) вказує на зменшення кількості економічно активного населення (обчисленого за методологією Міжнародної Організації Праці), яке загалом за увесь період становило 67,7 тис. осіб або 12,5 %, та прискорене зростання кількості економічно неактивного населення – на 63,2 тис. осіб, або 30,0%.

Як певний позитив слід відзначити незначне збільшення чисельності економічно активного населення у 2007 р. порівняно з попереднім роком на 0,6 тис. грн., що відбулося за рахунок збільшення кількості населення працездатного віку. Детальніший аналіз вказує на те, що зниження чисельності економічно активного населення відбулося за рахунок суттєвого зменшення кількості зайнятих працівників протягом 2000–2007 рр. (на 52,3 тис. осіб, або 10,8 %), а також зменшення кількості безробітних, що поповнили групу економічно неактивного населення загалом за аналізований період на 15,4 тис. осіб, або 28,6 %. Найбільше привертає увагу той факт, що зростання економічно неактивного населення відбулося переважно за рахунок збільшення кількості людей працездатного віку (на 49,6 тис. осіб, або 35,6 %). Це значною мірою пов'язано із набуттям сили з початку 2004 р. законодавчих змін у систему пенсійного забезпечення, що не задовольняла більшість населення пенсійного віку, яке розпочало масове оформлення пенсій.

Негативні тенденції кадрового забезпечення господарського комплексу регіону підтверджує аналіз динаміки ряду відносних показників. Протягом 2000–2007 рр. відбулося суттєве зниження рівня економічної активності та рівня зайнятості. У той самий час, як певний позитив можна виділити наявність тенденції до зниження рівнів безробіття, починаючи з 2004 р., а загалом за аналізований період рівень зареєстрованого безробіття зменшився більше як удвічі (з 6,0 % у 2000 р. до 2,6 % у 2007 р.). Але таку зміну слід пов'язувати не лише із покращенням роботи служб зайнятості, а, значною мірою, із суттєвим скороченням економічно активного населення регіону саме у 2004 р. (на 38,1 тис. осіб, або 7,4%, коли загалом за період 2000–2007 рр. цей показник зменшився на 67,7 тис. осіб).

*Таблиця 1*

**Аналіз економічної активності та зайнятості населення Волинської області  
за період 2000–2007 рр. (тис. осіб у віці 15–70 років)\***

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Відхилення 2007 р. до 2000 р.	
									абс.	%
Економічно активне населення	540,0	538,3	541,7	513,2	475,1	471,8	471,7	472,3	-67,7	-12,5
Зайняті	486,2	489,5	490,3	452,7	423,9	429,9	430,2	433,9	-52,3	-10,8
Безробітні	53,8	48,8	51,4	60,5	51,2	41,9	41,5	38,4	-15,4	-28,6
Економічно неактивне населення	210,4	211,7	208,4	236,7	272,8	275,6	274,6	273,6	63,2	30,0
Всього населення у віці 15–70 років	750,4	750	750,1	749,9	747,9	747,4	746,3	745,9	-4,5	-0,6
Рівень економічної активності, %	72,0	71,8	72,2	68,4	63,5	63,1	63,2	63,3	-8,6	-12,0
Рівень зайнятості, %	64,8	65,3	65,4	60,4	56,7	57,5	57,6	58,2	-6,6	-10,2
Рівень безробіття, %	10,0	9,1	9,5	11,8	10,8	8,9	8,8	8,1	-1,8	-18,4
Рівень зареєстрованого безробіття (на кінець року), %	6,0	5,6	4,2	4,5	4,4	4,0	3,1	2,6	-3,4	-56,7

\*За даними Головного управління статистики у Волинській області

Переробна промисловість Волинської області відноситься до галузей, де протягом тривалого періоду сформувався потужний кваліфікований у відповідних напрямках трудовий потенціал. Але негативні тенденції зменшення економічно активного та зайнятого населення не оминули і промисловість регіону та переробну промисловість, зокрема. Загалом протягом вказаних вище років середньорічна кількість найманих працівників у промисловості скоротилася на 6,7 тис. осіб (або 13,0 %). При цьому, це відбулося переважно за рахунок ще більш суттєвого скорочення даного показника у переробній промисловості – на 7,3 тис. грн., або 17,8%, хоча у 2007 р. можна відзначити позитивну тенденцію збільшення цього показника. В результаті зазначені зміни призвели до поступового зменшення величини трудового потенціалу переробної промисловості у загальному трудовому потенціалі промисловості — питома вага працівників переробної промисловості зменшилася з 79,3% у 2000 р. до 74,8% у 2007 р., або на 4,5 %.

У той самий час, аналіз тенденції зміни середньорічної кількості найманих працівників переробної промисловості протягом 2000–2007рр. (рис. 1) вказує на те, що основна негативна зміна цього показника припала на 2003 р., а у наступні періоди відбувалося поступове його зростання.

Побудована на основі ретроспективних даних лінія тренду вказує на квадратичну форму залежності зміни цього показника, а також перехід, починаючи з 2005 р., до фази зростання. За прогнозними оцінками (при збереженні зазначеної тенденції) передбачається зростання чисельності працівників переробної промисловості до рівня понад 41,0 тис. осіб, тобто, практично, перевищення значення цього показника за 2000 р. Подібними темпами змінюватиметься чисельність працівників у промисловості загалом.

Результати проведеного на наступному етапі аналізу показників вивільнення, попиту та працевлаштування працівників переробної промисловості за період 2005–2007 рр. засвідчує про збільшення кількості вивільнених працівників у 2006 р. з 650 до 1039 осіб та суттєве зменшення цього показника у 2007 р. – до 393 осіб. У той самий час, лише у 2007 р. попит на працівників переробної промисловості перевищив їх пропозицію на ринку праці регіону. Слід акцентувати увагу на збільшення кількості працевлаштованих працівників у 2007 р. порівняно з попередніми роками, що вказує на підвищення ефективності роботи служби зайнятості.

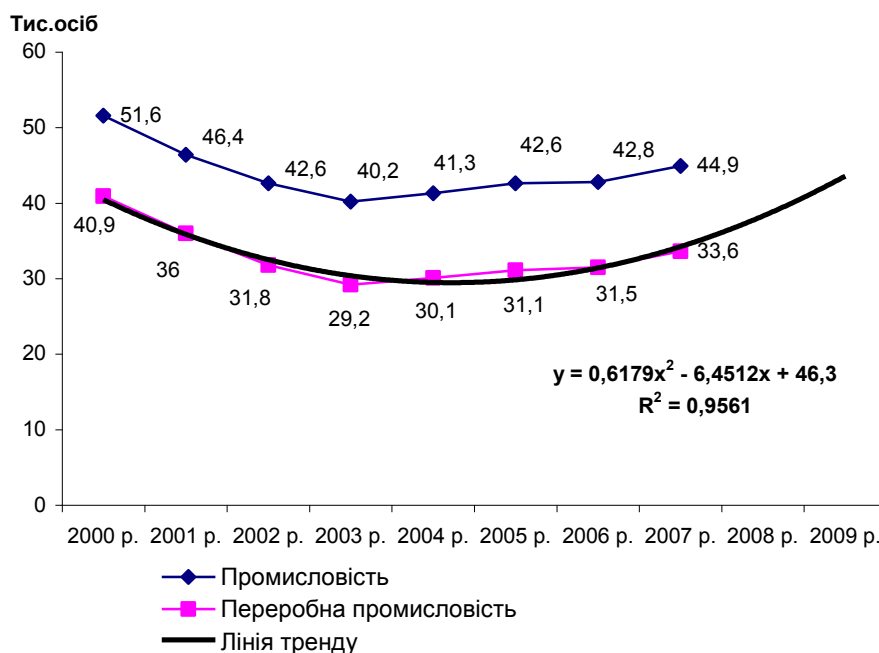


Рис. 1. Аналіз тенденцій зміни за 2000–2007рр. та прогноз на 2008–2009рр. чисельності працівників у переробній промисловості Волинської області

У розрізі окремих категорій працівників переробної промисловості найбільше вивільняється місць робітників, а найбільшими темпами проходить вивільнення з місць з посад службовців та тих, хто не потребують спеціальної підготовки. У той самий час номінальний попит на робочу силу (згідно з наявними вакантними місцями) є меншим за її вивільнення, але зростає більшими темпами за рахунок створення нових робочих місць. З іншого боку, темпи працевлаштування є меншими за темпи зростання попиту, що доводить наявність певного дефіциту робітників та службовців необхідної кваліфікації (рис. 2).

Відсутність кваліфікованих молодих спеціалістів приводить до постійного зростання кількості працівників, які отримують пенсію (порівняно з 2005 р. на 14,1%, а їх питома вага у загальній чисельності працівників у 2007 р. становила 10,0%). У той самий час у переробній промисловості – 39,4 % молодих працівників, що на 5,3 % більше, ніж по промисловості у цілому.

У цій сфері діяльності також порівняно кращою є ситуація щодо підготовки та підвищення кваліфікації персоналу. Як негативний момент можна відзначити вищий порівняно із загальним по промисловості показник плинності кадрів та скорочення штатів.

Підприємства переробної промисловості щорічно покращують показник використання фонду робочого часу, який у 2007 р. досягнув рівня 85,3 % і перевищив загальний по промисловості (84,3 %). У цілому, можна констатувати переважання позитивних тенденцій у питанні використання трудового потенціалу переробної промисловості Волинської області, хоча існують значні резерви покращення ситуації у цій сфері.

За результатами проведеного економіко-статистичного аналізу можна дійти висновку про наявність проблемних моментів щодо використання трудового потенціалу переробної промисловості Волинської області. Але, починаючи з 2005 р., на фоні зменшення кількості економічно активного населення в цьому регіоні, чисельність працівників у переробній промисловості поступово зростає та є всі підстави прогнозувати відновлення в найближчих 2 роки рівня цього показника, який склався у 2000 р.

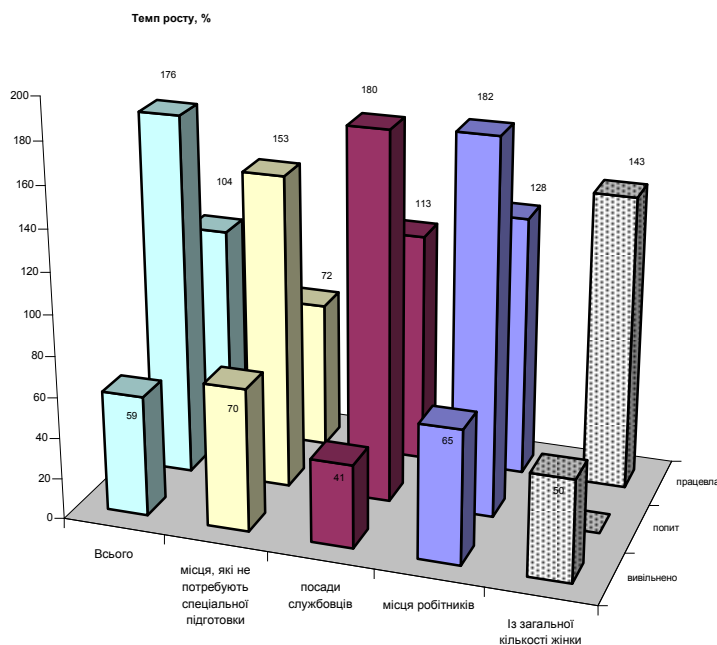


Рис. 2. Темпи росту показників, що характеризують рух персоналу у переробній промисловості у розрізі категорій за період 2005–2007 рр.

Підсумовуючи викладене, доходимо висновку, що на даному етапі розвитку ринкових відносин економічна політика регіону має бути спрямована насамперед на стимулювання процесів створення нових робочих місць та підвищення кваліфікаційного рівня персоналу переробної промисловості, яка завдяки прискоренню оборотності капіталу забезпечить швидку окупність вкладень та дозволить отримати синергійний ефект в інших сферах. Саме у ґрунтовному дослідженні закономірностей розвитку цих процесів ми вбачаємо перспективи подальших досліджень у цьому напрямі.

### Література

1. Бандур С.І., Заяць Т.А., Терон І.В. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика. – К.: РВПС України НАН України, ТОВ «ПРИНТ ЕКСПРЕС», 2002. – 250 с.
2. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 313 с.
3. Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А., Керб Л.П. Управління трудовим потенціалом. – К.: КНЕУ, 2005. – 402 с.
4. Вовканич С. Духовно-інтелектуальний потенціал України та її національна ідея. – Львів: ЛБА, 2001. – 540 с.
5. Людський розвиток в Україні: Можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / Лібанова Е.М., Макарова О.В., Черенько Л.М., Шишкін В.С та ін. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 355 с.
6. Онікієнко В.В., Ємельяненко Л.М., Терон І.В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / За ред. В.В. Онікієнка (РВПС України НАН України). – К.: РВПС України НАН України, 2006. – 480 с.
7. Петюх В.М. Ринок праці. – К.: КНЕУ, 1999. – 287 с.

---

---

## Автори номера

<i>Алексеевко Олександр Володимирович,</i>	ад'юнкт науково-організаційного відділу Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка
<i>Баженова Юлія Володимирівна,</i>	аспірантка кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка
<i>Галайденко Тетяна Василівна,</i>	здобувач кафедри судових та правоохоронних органів Одеської національної юридичної академії
<i>Гуляєва Людмила Петрівна,</i>	старший викладач кафедри фінансів та кредиту Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України
<i>Денисова Наталія Сергіївна,</i>	викладач кафедри соціології і соціальної роботи Енергодарського інституту державного та муніципального управління
<i>Жалінська Ірина Володимирівна,</i>	старший викладач кафедри менеджменту Житомирського державного технологічного університету
<i>Жук Оксана Іванівна,</i>	асистент кафедри маркетингу Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України
<i>Зайцева Ірина Петрівна,</i>	аспірант Науково-дослідного фінансового інституту при Міністерстві фінансів України
<i>Зезека Наталія Олексіївна,</i>	здобувач кафедри конституційного, адміністративного та фінансового права Університету «Україна»
<i>Калетник Григорій Миколайович,</i>	кандидат економічних наук, голова Української Асоціації «Укрбіоенерго»
<i>Камінська Лариса Федорівна,</i>	кандидат соціологічних наук, асистент кафедри соціальних структур та соціальних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
<i>Кравцов Сергій Олександрович,</i>	науковий співробітник державної установи Науково-дослідний Інститут соціально-трудова відносин Міністерства праці та соціальної політики України
<i>Кузнєцова Галина Юріївна,</i>	аспірантка відділу економіки та управління вищою освітою Інституту вищої освіти АПН України
<i>Носіков Олександр Миколайович</i>	науковий співробітник державної установи Науково-дослідний інститут соціально-трудова відносин Міністерства праці та соціальної політики України
<i>Обущак Тетяна Анатоліївна,</i>	аспірантка кафедри економіки підприємництва Київського національного торговельно-економічного університету
<i>Петренко Володимир Максимович,</i>	старший викладач кафедри економічної теорії та управління Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України
<i>Попова Валентина Вікторівна,</i>	кандидат економічних наук, доцент
<i>Сабадош Ростислав Йосипович,</i>	аспірант кафедри соціології та соціального управління Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України
<i>Смагулов Адилбек Смагулович,</i>	кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу и коммерции Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова
<i>Спориш Юлія Олексіївна,</i>	аспірантка кафедри соціальних структур та соціальних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
<i>Стеценко Тетяна Олександрівна</i>	аспірантка кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка
<i>Стіпахно Володимир Іванович,</i>	аспірант кафедри державного управління Національного аграрного університету
<i>Сторожук Василь Михайлович,</i>	аспірант кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності Київського національного університету імені Тараса Шевченка



*Яковлев*  
*Андрій Анатолійович,* здобувач кафедри міжнародного права та державного права зарубіжних держав  
Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого

*Шубалий*  
*Олександр Михайлович,* кандидат економічних наук, доцент кафедри прикладної статистики та економіки праці  
Луцького національного технічного університету