У номері

Соціологія та профспілковий рух

Гавриленко І.М.
Соціогрупова структура громадянського суспільства 5

Ядранський Д.М.
Колектив як середовище соціального управління 10

Право України: теорія і практика

Грабовська О.О.
Форми участі прокурора у цивільному процесі України: проблеми теорії та законодавчого регулювання 17

Маліченко О.М.
Важливість дотримання суб'єктами господарювання встановлених вимог щодо здійснення господарської діяльності, пов'язаної з дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням 21

Пивоварська К.Б.
Соціальні пільги: сучасний стан і перспективи розвитку 27

Економіка. Проблеми економічного становлення 32

Білошапка В.С.
Методичні аспекти впливу іноземного капіталу на банківський сектор України 32

Васильченко З.М., Нестеренко В.П.
Інтелектуальний капітал банку: поняття та методологія оцінки його вартості 38

Васильченко З.М., Пірог Д.В.
Теоретичні основи управління грошовими потоками банку 44

Вірченко В.В., Вірченко О.В.
Трансформація фінансової системи за умов глобалізації 49

Головко В.І., Мисака Г.В.
Економічний аналіз грошових потоків у підвищенні ефективності використання фінансових ресурсів підприємства 55

Григорова З.В., Ковба Ж.М., Шендерівська Л.П.
Соціально-економічні показники для формування стратегії книжкового бізнесу в Україні 73

Гуляєва Л.П.
Застосування концепції управління проектами у проектному фінансуванні 80

Іванова Т.Г.
Поняття VIP-клієнта банку та підвищення ефективності банківського обслуговування VIP-клієнтів 88

Маслак О.І.
Бар'єри та проблеми інноваційної сфери української економіки 95

Нєізвєстна О.В.
Вдосконалення механізму розробки та реалізації стратегічного планування в банківських установах України 103

Романова Л.В., Кравчук Л.В.
Розвиток маркетингу взаємовідносин як важливої концепції маркетингового управління в міжнародних транснаціональних компаніях 112

Сапачук Ю.М.
Теоретико-методологічна основа фінансової стабільності 117

Тарасюк М.В.
Формування звітності служби контролінгу торговельної мережі 123

Урсуленко Г.В.
Базель II: вибір оптимальної моделі оцінки кредитного ризику 133

Шелудько В.М., Вірченко А.А.
Теоретико-методологічні підходи до використання фінансових інструментів з метою макроекономічної стабілізації 137

Яровий І.М.

Аналітична оцінка ефективності механізму бюджетування соціально-трудових відносин на підприємствах авіаційного транспорту України 144

Політика, історія, культура

Коротенко Н.М.
Підготовка науково-педагогічних кадрів через аспірантуру в університетах радянської України (1933–1941 рр.) 152

Купрій Т.Г.
Успішна перемога ХДС на виборах до Бундестагу в 1949 і 2009 рр.: деякі порівняльні аспекти введення кампанії політичної стратегії 157

Ніколаєць К.М.
Роль комсомольських організацій у суспільно-політичних процесах в УРСР у другій половині 60-х –80-х роках XX ст.: історіографія 164

Пуховець Д.С.
Війна Константина Великого проти Максенція 169

Стоян Т. А.
Періодичні видання 1920–1930-х рр.: джерело вивчення радіоцензури в УРСР 175

Ходанович О.Л.
Боротьба радянської тоталітарної системи з українським національно-патріотичним рухом: 40–50-і роки XX ст. 186

Черніговець Н.М.
Створення та діяльність Товариства технічної допомоги радянській Росії та Україні в 20-х роках XX ст. 191

Шумихіна С.О.
Історіографія соціально-економічних процесів у Другій Речі Посполитій міжвоєнних років 197

Яворська В.В.
Національно-етнічні аспекти у творчості Сергія Параджанова 204

Автори номера 208

Вимоги до статей 210

X Соціологія та профспілковий рух

УДК 316.3/.6

Гавриленко І.М.,

докт. філос. наук, професор кафедри соціології та соціального управління АПСВ ФПУ

Соціогрупова структура громадянського суспільства

У статті розглядається взаємозв'язок і взаємовплив соціогрупової структури і спільного соціального порядку у громадянському суспільстві, а також вплив окремих соціальних груп на зміст і спрямованість соціальних процесів у такому суспільстві.

Ключові слова: **громадянське суспільство, соціогрупова структура, соціальні групи, соціальні ресурси, класова функція, релігійні групи, етноси.**

На можливість виникнення, стабілізації і розвитку громадянського суспільства впливає багато чинників, соціогрупова структура суспільства є при цьому однією із найсуттєвіших. Випливає це з тієї обставини, що соціогрупова структура суспільства є взагалі домінуючим чинником, який визначає профіль і якість певного суспільства. У свою чергу, сама соціогрупова структура суспільства складається із досить неоднорідних груп, кожна з яких має свій вплив на соціальний порядок залежно від її соціальної сили. Остання при цьому визначається трьома обставинами: величиною, тобто розміром деякої групи; її внутрішньою консолідованістю (визначаються загальною ангажованістю членів даної групи в її ціннісні орієнтації, регламентивні правила, відношенням до контролю, рівнем визнання, престижу і схвалення); обсягом контрольованих цією групою соціальних ресурсів або її ресурсною озброєністю. До числа останніх відносяться фінанси (капітал), власність, засоби виробництва і споживання, технологія і техніка, в тому числі військова та ін. В аналізованому тут відношенні особливе значення має ідентичність групи, тобто визначення нею своїх колективних інтересів, потреб, надій і прагнень. Інколи при цьому отримує специфічне значення віра (для конфесійних груп), гендерна психологія та класова ідеологія.

Найбільшою силою впливати на зміст і напрям протікання соціальних процесів мають класи, етноси і конфесії. Завдяки тому, що ці групи найбільш чисельні або вже консолідовані, або мають цілком реальні можливості досягти належної консолідації. Завдяки можливості контролю над вельми ефективним консолідаційним ресурсом: класи – ідеологією, етноси – культурою, конфесії – вірою. Але при цьому слід здійснити деякі уточнення. Ідеологія є важливий консолідаційний, і, у цьому значенні – силовий, ресурс переважно для підлеглого класу. Панівний клас, будучи завжди більш консолідованим, має також додатковий ресурс силового тиску на інші групи, маючи у своєму розпорядженні особливо могутні соціальні ресурси – фінанси (капітал), власність (особливо засоби виробництва) і мілітарні ресурси. Значення для ствердження волі панівного класу має також його здатність контролювати такий ресурс як держава, насамперед її репресивні механізми і мілітарний ресурс. Для етносу консолідуючим інструментом є етнічна культура, яка в принципі здатна

© Гавриленко І.М.

трансформуватись на ідеологію, тобто стати засобом ідентифікації, консолідації і визначення іншої групи у ролі ворога чи опонента. Конфесія здатна, при відповідних соціальних передумовах, трансформувати на агресивно консолідуючий, ідентифікуючий і мобілізуючий фактор релігійну віру. Слід при цьому зазначити, що ні етнос, ні конфесія не стають при цьому класами, а природний культурний продукт їх колективної діяльності (культура та віра) не стають безпосередньо ідеологією; вони лише відіграють роль ідеології, так само як ці групи (етнос і конфесія) не стають повністю класами, а лише беруть на себе класову функцію у тому випадку, якщо класи такого суспільства на даному етапі історичної еволюції не можуть, з огляду на ті чи інші обставини, взяти на себе повністю або навіть частково класову функцію.

Отже, найбільш очевидним, важливим і достатньо могутнім чинником будь-яких соціальних процесів чи якісних станів є соціогрупова структура. Можна з цього приводу навіть сказати, що її можна розглядати як першопричину або, щонайменше, визначальний чинник. У тому щонайменше сенсі, що вона становить базу всіх інших соціальних структур і процесів. У свою чергу, серед усіх груп соціогрупової структури, найважливіше місце належить трьом групам. Це – класи, етноси і конфесії (релігійні групи). Їх вирішальний або домінуючий вплив на соціальний порядок і його реальну чи потенційну трансформацію, у свою чергу, визначається величиною цих груп, а також їх реально вже існуючою або потенційно можливою консолідованістю. Перший показник (величина групи, її розмір) визначає, образно кажучи, потенційну силу або кінетичну енергію. Тому ці групи (класи, етноси та концепції) є або вже діючими, або потенційно можливими учасниками соціальних конфліктів, як і рівня соціального замирення. Маючи потенційно можливий або реально проявлений суттєвий вплив на загальний стан соціальних процесів, ці групи є також домінуючим фактором формування громадянського суспільства.

Громадянське суспільство можна визначати по-різному. Найпростіша і найбільш очевидна його ознака – право, правопорядок і справедливе судочинство. Адже громадянське – це таке суспільство, яке здатне до саморегуляції своїх стосунків, у тому числі конфліктних чи суперечливих інтересів. Рівень його громадянськості визначається, отже, рівнем його здатності керуватися звичаєм, правом, соціальним досвідом і діючим правопорядком [4]. Не дивно тому, що значна частина суспільствознавців розшифровує поняття «Громадянське суспільство» найбільш простим і очевидним способом: це – суспільство громадян, тобто таке суспільство, де персональні, колективні та формально-бюрократичні чи формально-адміністративні суб'єкти стосовно інших є насамперед носіями певних, захищених законом прав.

Зрозуміло проте, що соціальні відносини в аналізованому тут відношенні можна розглядати і як боротьбу цих правосуб'єктів за власний вплив на правопорядок та чинне судочинство з тим, щоб якомога більше пристосувати їх до своїх інтересів. Чим більше існуючий правопорядок та його судочинні процедури виражають його інтереси, тим більше вони визнаватимуться і захищатимуться цими соціальними суб'єктами. І навпаки: рівень здатності певних соціальних суб'єктів захистити свої інтереси визначає їх рівень впливу на формування права і правопорядку.

Виникає цілком справедливе у цьому контексті запитання: як проявляється описана ситуація в діяльності таких великих соціальних груп як класи, етноси і конфесії? Наскільки схильні і наскільки здатні вони формувати вигідний для себе соціальний порядок? У загальному вигляді відповідь на ці запитання має носити конкретно-ситуативний характер і визначається тим, з яким саме класом ми маємо справу у цьому конкретному випадку. Зрозуміло, що клас, як носій певного економічного інтересу буде зацікавлений у певному соціальному порядку лише настільки, наскільки він гарантує йому його (інтересу) задоволення. І настільки він може впливати в напрямі його (соціального порядку) реконструкції чи реформації у бажаному для себе спрямуванні. Тут все залежить від того, з яким саме класом – панівним чи підлеглим – ми маємо справу. Зрозуміло, що інтереси панівного класу набагато краще захищені як з допомогою силових механізмів держави через контроль над її репресивними органами, так і з допомогою опосередкованих правових та судових механізмів (прямі корупційні дії – підкуп судів і державних чиновників, опосередкований тиск, особисті знайомства, прохання, консультативна допомога адвокатури та ін.). Дещо спрощуючи ситуацію, можна констатувати, що панівний клас, особливо його елітна верхівка за будь-яких передумов здатні прямо або опосередковано реалізувати свої права. Тому їх існуюча правова система та судочинні процедури цікавлять в останню чергу: адже вони здатні

захистити свої інтереси за будь-якого правопорядку і судочинства і навіть без них, якщо це буде вигідно, корисно або необхідно. Отже, вони далеко не найкращі розбудовники та захисники громадянського суспільства саме як суспільства громадян, відносини яких базуються на мережі закону і правовідносин. У цьому контексті бачимо, що чим вище за суто класовими показниками (власність, влада, престиж) знаходитиметься певна фракція даного класу, тим менше вона об'єктивно потребує і суб'єктивно вимагає і діє у напрямі розбудови громадянського суспільства [5].

Принципово іншою виглядає ситуація пригнобленого класу. Дефіцит контрольованих ним ресурсів змушує його покладатись на державу і право як основних захисників свого колективного інтересу. В цьому аспекті чим розробленішою і досконалішою є існуюча у цьому суспільстві правова система та судочинство, тим її інтерес буде більш захищеним. Отже, інтерес цього класу полягає у тому, аби виступати абстрактним суб'єктом абстрактного (тобто – формального) права. Проте, формальна досконалість права (текстова якість законів) гарантує далеко не все. Суттєво більше залежить від реального судочинства, тобто справедливого застосування права як однакового критерія для однакових (у правовому відношенні) індивідів чи колективів (точніше – суб'єктів права). Саме тут і розпочинається реальна несправедливість і реальна нерівність, оскільки в дію вступають такі важливі інструменти як правова компетентність, рівень освіти, здатність сплатити судові витрати чи найняти компетентного адвоката, соціальний досвід, зв'язки, партійна приналежність та ін. Отже, чим більше економічно і соціально (культурний капітал) багата людина, тим більше вона захищена, тим більше вона здатна впливати на формальний правопорядок і реальне судочинство. І лише найбідніші, люмпен-пролетарські, найбільш маргіналізовані верстви підлеглого класу байдужі до права. У цьому відношенні з'являється цікавий соціально-громадянський парадокс: люмпенізовані верстви підлеглого класу настільки байдужі до права і громадянського суспільства, наскільки ж до нього байдужі найбільш елітні верстви панівного класу [3, с.78-81]. Але зовнішня схожість їх позиції має протилежні соціальні засади: панівна еліта байдужа до права і громадянського суспільства тому, що задовольняє свій колективний інтерес за будь-яких соціально-правових передумов; люмпен-пролетарські верстви приблизно у такій самій пропорції байдужі до права і громадянського суспільства тому, що не здатні задовольнити колективний інтерес за будь-яких передумов.

Всупереч цим «крайнім» класам, середній – це такий клас, який взагалі здатний задовольнити колективний інтерес лише і виключно при наявності добре розробленої правової системи і достатньо досконалого у своєму реальному функціонуванні судочинства. А це в свою чергу гарантується наявністю демократичного контролю. Отже, право і демократія є основні, навіть – домінуючі, механізми чи інструменти соціальної взаємодії середнього класу. Громадянське суспільство, таким чином, є реальна потреба і пошукуваний ідеал цього класу; воно є адекватним йому соціокультурним середовищем, передумовою і соціальним базисом його появи та існування. Зрозуміло, що поруч з досконалим правопорядком і справедливим судочинством важливими для цього класу залишаються такі його класотворчі механізми як приватна (дрібна і середня) власність, демократія, розвинута адвокатура, ринок, підтримувані державою та іншими формальними інстанціями приватні і громадянські ініціативи.

За своїм призначенням етноси є групи, основним суспільним призначенням яких є виробництво, відтворення і трансформація культури. У свою чергу культура є найбільш ефективний інтегративний ресурс. Адже інтеграція базується на певній колективній ідентичності, де культура є головним показником і фактором. Отже, етноси за своїм соціальним призначенням є групи суспільної консолідації, інтеграції та ідентифікації, де мова і культурний символізм є домінуючими механізмами. Зважаючи на те, що громадянське суспільство передбачає високий рівень солідарності його груп і навіть формальних структур, очевидно, культура є тут тією «прокладкою», яка пом'якшує можливі міжгрупові суперечності, посилює взаємне позитивне сприйняття і оцінку, сприяє суміщенню соціальних статусів, ролей і рівнів престижу. На нашу думку, культура є тим «мастилом», яким «просікаються» існуючі соціальні групи та інші структури, аби бути краще припасованими одні до інших та легше переносити можливе «соціальне тертя» (непорозуміння, суперечки, взаємні претензії, ворожість чи негативні взаємні очікування).

Проте це не означає, що середній клас є такий собі миротворець, який у всіх випадках, навіть коли порушуються його природні колективні інтереси, діє виключно як не здатний на будь-який захист благодійник. Є такі фундаментальні для нього речі, посягання на які він готовий захищати досить активно і у межах контрольованих ним ресурсів. До них відноситься: право власності (до речі, ідеологія «священного» права власності переважно групується на ментальних передумовах саме цього класу); демократія (як право обирати і бути обраним); самоцінність особи (як показник відносної захищеності); публічність судової процедури (як надія донести до широкого загалу порушення прав і свобод, якими цей клас дорожить особливо активно); вільна преса (як можливість презентувати публічно свої інтереси, надії і специфічно «середньокласові» цінності типу порядок, працелюбність, посидючість, відповідальність, соціабельність, товариськість, чесність, винагорода, повага (престиж) та ін.). Проте обмеженість (розмір) і низька ефективність (можливість справити відповідний вплив, подати і захистити їх колективний інтерес) контрольованих цим класом ресурсів суттєво знижує їх соціальний активізм і колективну бойовитість. У результаті цей клас (завдяки цьому він також користується відповідною повагою в інших соціальних суб'єктів) прагнутиме до переважно словесно-ідеологічних форм соціальної боротьби, представляючи, захищаючи і стверджуючи свій колективний інтерес у словесно-образно-символічних формах: усний і друкований дискурс; використання засобів масової інформації; міжперсональна, міжгрупова і міжсуб'єктна комунікація; художні твори і мистецтво взагалі; локальні громадські акції вузько спеціалізованої спрямованості вимог і діяльності.

Залежно від того, яка із вказаних соціальних груп (класу, етносу, конфесії) найбільша і консолідована, здатна вирішально впливати на існуючий соціальний порядок, вона також визначатиме загальний соціальний профіль громадянського суспільства. Це означає, що він буде переважно класовим, переважно етнічним або переважно релігійним. Отже, на базові ціннісні орієнтації, спосіб життя, характер соціальних відносин, культурний символізм, побутову поведінку, дозвілля і вирішальним чином впливатиме клас, етнос або конфесія. Стосовно актуальної української історичної ситуації воно (громадянське суспільство) виглядатиме насамперед, переважно як «українське», «пролетарське» чи «християнське».

Особливе значення має те, яка саме група є базовою для держави даного суспільства, тобто на чиї (якої групи) очікування орієнтується дана держава, інтереси якої саме групи вона виражає, культуру якої саме групи вона (держава) втілює у своєму зовнішньому обліку. Ця обставина набуває особливого значення, коли могутність однієї із цих груп посилюється настільки, що вона стає панівною групою цього суспільства. У такому випадку вона задає внутрішній зміст, а також визначає зовнішній облік всього соціального порядку. Держава тоді знаходиться під її (даної великої соціальної групи) повним (тотальним) контролем, а загальний соціальний порядок суспільства стає тоталітарним соціальним порядком цієї групи. Трансформуючи на свій лад і відповідно до свого колективного інтересу соціальний лад даного суспільства, така група настільки розчиняється в ньому, що вона стає системотворчим (визначальним, базовим) елементом даного суспільства, задаючи природу його специфічної форми тоталітаризму. Він стає соціоцентричним, етноцентричним чи релігієцентричним тоталітаризмом, історичними конкретними формами яких у недавній історії були радянський тоталітарний соціалізм, гітлерівський нацизм, ісламський релігійний шахізм. Звідси випливає, що ідеальним (бажаним, пошукуваним) громадянським суспільством є таке, в якому відсутня домінуюча велика група, а держава і політичний режим відчувають рівномірний, врівноважений на основі демократичної взаємодії, вплив різнорідних соціальних груп.

На основі проведеного аналізу доходимо таких висновків:

- взаємопов'язана сукупність взаємодіючих у даному суспільстві великих соціальних груп становлять його (суспільства) соціогрупову структуру;
- визначальними групами соціогрупової структури будь-якого суспільства є класи, етноси і конфесії, оскільки вони є найбільшими за розміром і вже або потенційно здатні до консолідації;
- одна із цих груп (класів, етносів або конфесій) матиме вирішальний вплив на існуючий соціальний порядок. Залежно від цього він (соціальний порядок) матиме як зовнішню

схожість культурного профілю з даною групою, так і відповідний (адекватний) внутрішній зміст;

- набуваючи значного соціального впливу, одна з цих груп в перспективі може досягти тотального (всебічного і всеосяжного) впливу на даний соціальний порядок, викликавши в ньому повну залежність від себе і ставши в результаті цього домінуючим соціополітичним фактором даного суспільства. Тоталітарне переродження такого суспільства повністю перекриває всі можливості до формування в ньому громадянського суспільства;
- ідеальною або нормативною має бути така ситуація, коли у суспільстві відсутня домінуюча велика соціальна група. Саме в цьому випадку стає можливим пошукуване громадянське суспільство – гармонійне (у стосунках між групами) і врівноважене (між своїми складовими частинами).

Література

1. Антонова-Турченко О.Г. Як вижити серед конфліктів / О.Г. Антонова-Турченко. – К.: Лотос, 1997. – 278с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М.: ВЛАДОС, 1997. – С. 64–100.
3. Гавриленко І.М. Соціологія, Кн.2: – Соціальна статика / І.М. Гавриленко. – К.: КНУ, 2000. – С. 134–142.
4. Веренко И.С. Конфликтология / И.С. Веренко. – М.: ВЛАДОС, 2001. – 416 с.
5. Вудкок М.В. Раскрепощенный менеджер: Для руководителя / М.В. Вудкок / Пер. с англ. Д.О. Френсис– М.: Научный мир, 1991. – 189 с.
6. Данченко О. Соціальний конфлікт: Основні напрямки його прояву /О. Данченко // Нова педагогічна думка. – 1999. – № 4. – С. 15–17.
7. Зайцев А.К. Социология: учеб. для юрид. вузов. 3-е изд. /А.К. Зайцев – Киев: УІСД, 2001. – С. 250.
8. Здравомислов А.Г. Соцілогія конфлікту /А.Г. Здравомислов. – К.: АТ «Аспект прес», 1994. – 317 с.
9. Зигерт В.А., Лонг Л.П. Руководить без конфликтов / А.В.Зигерт, Л.П. Лонг. – М., 1990. – 265 с.
10. Крилов А.А. Соціологія: Учбова допомога /А.А. Кирилов – М.: Знання, 1995. – 290 с.
11. Краснов Б.И. Конфликты в обществе / Б.И. Краснов // Социально-политический журнал. – 2000. – № 5. – С. 14
12. Лазор В.П. Поняття трудових спорів, конфліктів та їх позовний і непозовний характер / В.П. Лазор // Право України. – 2002. — №7. – С. 90
13. Матвієнко В.Я. Соціальні технології / В.Я. Матвієнко. – К.: Науковий світ, 2001. – 446 с.
14. Москвичев С.Г. О личности руководителя и мотивации его деятельности/ К.Г. Москвичев. – Киев: Логос, 1994. – 347 с.
15. Науменкова С. Ринок соціально-економічних послуг: основні тенденції розвитку /.С. Науменкова // Киевские ведомости. – 2005. – №17. – С. 6-10
16. Назарова Н.С. Социология / Н.С. Назарова. – Киев: Лотос, 1992. – 99 с.
17. Немков Р.С. Психология/ Р.С. Немков. – М.: МГИМО, 1998. – С. 377.
18. Олейник А.Р. Соціальна політика: особливості взаємодії ЗМІ з соціальною сферою. Конфлікти / А.Р.Олейник // Сегодня. – 2006. – №33. – С. 8–9.

Гавриленко И.Н. Социогрупповая структура гражданского общества. **В статье рассматривается взаимосвязь и взаимовлияние социогрупповой структуры и общего социального порядка в гражданском обществе, а также влияние некоторых больших социальных групп на содержание и направленность социальных процессов в таком обществе.**

Ключевые слова: **гражданское общество, социогрупповая структура, социальные группы, социальные ресурсы, классовая функция, религиозные группы, этносы.**

Gavrylenko I.M. Social and group structure of civil society. **This article deals with the interconnection and two-way influence of socio-group structure and common social order in civil society as well as the influence of the separate social groups on the meaning and trends of the social processes in such society**

Key words: **civil society, socio-group, social groups, social resources, class function, religious groups, ethnos.**

УДК 316.454.3

Ядранський Д.М.,
канд. екон. наук, докторант кафедри соціології та соціальної роботи
Класичного приватного університету

Колектив як середовище соціального управління

У статті розглядається роль соціально-психологічних чинників в управлінні трудовим колективом. Визначаються та обґрунтовуються особливі соціально-психологічні особливості окремих індивідів, які повинні бути враховані при управлінні колективом. Запропонована модель соціально-психолого-економічного управління трудовим колективом.

Ключові слова: **колектив, ефективність, управління, оцінка, цінність, трудова мораль, система цінностей.**

У поточному періоді підприємствам вкрай рідко вдається забезпечити ефективну матеріальну мотивацію. Зазначена проблема пов'язана, з одного боку, із загостренням ринкової конкуренції (що ставить жорсткі обмеження щодо використання ФОП підприємства), а з другого, з тим, що, як стверджував Ф.Фукуяма: «…наша трудова мотивація і прагнення заробляти гроші набагато більш тісно пов'язані з визначенням, що приносить нам така діяльність, а гроші стають символом не матеріальних благ, а соціального статусу» [1]. За таких умов вкрай важливо, щоб управлінські важелі відповідали системі цінностей персоналу. Причому трудові цінності трансформуються в інтегральній взаємодії у системі цілісної, нерозривної ціннісної свідомості. Стійкі компоненти трудових цінностей конструюються в історико-культурному процесі в колективних уявленнях, що, модифікуючись на субкультурному рівні, детермінують процес інтеріоризації цінностей, впливають на формування ціннісно-мотиваційних установок трудової діяльності і мотивацію життєдіяльності в цілому [2].

Американський теоретик менеджменту Дж. Чемпи у своїй книзі «Перебудова управління» стверджує, що важко постійно зберігати робочий дух і доброту, знаходячись у плині нескінченних змін, якщо тільки цей дух не підтримується відповідною системою цінностей [3].

На підставі розглянутих підходів можна дійти таких висновків:

- система цінностей індивіда і колективу може бути скоригована (взаємно погоджена або змінена);
- цінності формуються на колективному рівні у процесі історико-культурного розвитку;
- система цінностей є дієвим елементом мотивації (підтримки робочого стану та спрямування діяльності).

Таким чином, у практичній управлінській діяльності колектив набуває подвійного значення як важливий функціональний елемент виробничого процесу і як середовище формування певної культури (системи цінностей).

За ринкових умов колективним формам організації праці належить визначальна роль у збільшенні ефективності виробництва не тільки через більші можливості щодо спеціалізації та кооперації праці, а й через додаткові можливості стимулюючого впливу на персонал. Значного поширення та суттєвого теоретико-методологічного розвитку колективні форми управління набули у радянські часи, де позитивно себе зарекомендували. Сучасні науковці та менеджери, використовуючи зарубіжний досвід, звертають увагу переважно на американську (індивідуалістську) концепцію управління, не приділяючи достатньої уваги колективу як

© Ядранський Д.М.

середовищу соціокультурного впливу на працівника. Однак, колектив продовжує залишатися важливим фактором впливу на трудову і соціальну поведінку працівника.

Колектив – ядро суспільства, де узгоджуються суспільні, групові й індивідуальні інтереси; організована спільнота, що об'єднана конкретним видом суспільно корисної діяльності і відносини, що складаються у процесі цієї діяльності, зокрема співробітництва, взаємної допомоги та взаємної відповідальності, інтересами, ціннісними орієнтаціями, установками і нормами поведінки [4, с. 117].

Термін «поведінка» – в класичній філософії та пов'язаних з нею дисциплінах – притаманна всім живим істотам взаємодія з оточуючим середовищем, опосередковане їх зовнішньою (рухівною) та внутрішньою (психічною) активністю. Термін «поведінка» може застосовуватися як до окремих індивідів, так і до соціальної групи [5].

Колектив, на думку Н.П. Лукашевича [6, с. 226] забезпечує соціальний «приріст» ефективності праці. У результаті організованої спільної праці людей та взаємин щодо змагальності між ними колективний результат праці є більшим за індивідуальний (останнє твердження є дискусійним з огляду на те, що ефективність колективної праці, як правило, визначається ефектом синергії [7, с.11]). Крім того, робота в колективі має і безпосередньо соціальний ефект, який полягає не тільки в усвідомленні нових соціальних ролей (що на нашу думку, також є доволі дискусійним, адже колектив характеризується певною стабільністю соціальних ролей), а й у впливу на зміни соціальних умов, що склалися, цінностей та норм трудової поведінки.

Поведінка людини завжди соціально обумовлена. Вона набуває характеристики свідомої, колективної, цілеспрямованої діяльності. Під впливом суспільства, інших людей і взаємодії з ними утворюються конкретні еталони (стандарти) поведінки, за допомогою яких людина оцінює інших. Стандартом поведінки, як правило, виступає норма. Норми, якими регулюється поведінка і діяльність членів групи, ґрунтуються зазвичай на групових цінностях [8].

На думку Т.І. Заславської та Р.В. Рявкіної, однією з рис, якими характеризується колектив, є його суб'єктність, яка проявляється в тому, що колектив виступає у ролі носія групових цілей, а також певних принципів діяльності і поведінки – тих чи інших норм та цінностей [9].

Таким чином, на підставі зробленого стислого огляду літературних джерел, можна дійти висновку, що проблема ефективного управління трудовим колективом полягає не тільки у точній постановці перед ним виробничих завдань та справедливій оцінці отриманих результатів [10, 11] (що безперечно є важливим науково-практичним завданням сучасного менеджменту), а й у створенні системи цінностей, яка одночасно відповідатиме таким вимогам:

- утримувати єдність та цілісність колективу;
- формувати визначену систему цінностей, яка не суперечитиме індивідуальним цінностям членів колективу;
- організовувати умови для ефективної взаємодії членів колективу;
- стимулювати індивідуальну трудову активність членів колективу;
- формування певного ставлення до праці та її результатів;
- формувати загальну трудову культуру та культуру поведінки.

Таким чином, існує необхідність у визначенні сучасних принципів управління колективом, заснованих на сучасних соціокультурних та економічних засадах, який відповідатиме сучасним вимогам виробничих відносин, що склалися в Україні.

Для створення ефективної системи управління принципово важливою є ефективна система мотивації. Зазначена мотиваційна система ґрунтується на системі суспільних цінностей які задовольняються через запропоновану систему мотивації. Важливість такого підходу полягає у тому, що, з одного боку, ціннісно-мотиваційна сфера людини — явище цілісне і багатомірне, а на формування цінностей і мотивів здійснюють безперервний вплив різні соціокультурні й особистісні фактори, а з іншого, ціннісно-мотиваційна сфера особистості є тим конкретним механізмом, що дозволяє конструктивно розв'язати багато суперечностей у системі управління трудовою діяльністю і забезпечити безупинний особистісний розвиток [12].

Для цього у практичній діяльності принципово важливою є існування системи цінностей, що одночасно відповідає двом завданням:

- декларує і розвиває корпоративну систему цінностей;

- наближає (поєднує) зазначену систему до робітників.

Принциповим є також дослідження сучасних трудових цінностей, що сформувалися в колективах до цього часу. Таке дослідження було проведене В.Магуном (для дослідження трудових цінностей російських робітників) [13]. Безоглядно використовувати результати цього дослідження також недоцільно. Для осмислення його результатів необхідно розглянути залежність ціннісних орієнтацій від суспільного оточення. У цьому аспекті можна спертися на дослідження В. Тішкова [14]. На його думку, системи життєзабезпечення різних етнічних груп, таких що інколи дуже відрізнялися, в сучасну епоху зближуються. Насамперед, через розвиток світового виробництва на підставі спільних технологій та форм трудової організації. Під системою життєзабезпечення автор розуміє певний устрій економічного життя, господарський досвід, трудові традиції, трудову етику. Ця система складалася і мінялася протягом історії різних народів. Під поняттям «народ» він розуміє як етнічні спільності і традиції, так і населення держави та його національну традицію. Тому можна говорити, наприклад, про трудові навички і традиції, скажімо, росіян, татар, чукчей так само як і росіян, німців, американців та ін. Це, на нашу думку, прийнято і цілком доречно. Але слід пам'ятати і про те, що умови і спосіб життя політичних націй (як багатоетнічних співтовариств) і етносів (етнічних груп) постійно, особливо у XX ст., мінялися і модернізувалися, внаслідок чого можна говорити про те, що сучасна трудова поведінка членів етнічних співтовариств відбиває загальну установку під загальною рубрикою «інтереси людей», що визначається як базова для будь-якого людського співтовариства. Основними «інтересами» є, насамперед, бажання життєвого процвітання, забезпечити себе, своє потомство досягти визначених життєвих благ, виконати визначену соціальну місію, на розуміння якої етнічна приналежність робить певний вплив, хоч цей вплив ніколи не є визначальним (якщо не мати на увазі певні історичні кризові моменти, пов'язані з погрозою існуванню етносу). В сучасну епоху має місце тенденція до зниження цього впливу [14].

Однак, на нашу думку, зіставляючи результати досліджень Ю.Р. Хайруліної [15] з результатами отриманими В. Магуном [13], можна констатувати, що такі висновки є передчасними.

На думку В.Тішкова, загальна соціальна й економічна культура, що складається в рамках держави, набагато потужніше впливає на процес ринкової трансформації, ніж партикулярні етнічні і культурні традиції. Більш того, якщо зберігається якась етнічна партикулярність чи мала етнокультура, то вона зберігається найчастіше не на рівні окремої національної групи, скажімо, кабардинців, балкарців, інгушів, чеченців, а на рівні визначених регіональних комплексів, де є загальні кліматичні, господарські умови, що діють протягом тривалого часу [14].

Останнє твердження дещо суперечить результатам досліджень Р.В. Заславської та Р.В. Ривкіної про особливості етнодемографічної та соціально-територіальної підструктур суспільства (кожна з яких характеризується набором особливих, притаманних тільки їй характеристик) [9]. Хоч ми і не відкидаємо можливостей певної культурно-ціннісної асиміляції.

Виходячи з останнього твердження більш справедливо наголосити на необхідності дослідження при формуванні колективу (або управлінні ним) як етнодемографічних, так і соціально-територіальних особливостей ціннісних орієнтацій членів колективу. Також слід враховувати, що цінності людини змінюються під впливом часу (віку). Таке твердження було наведене та емпірично обґрунтоване Т.В. Хлоповою та Ж.Г.Озерніковою за результатами проведених соціологічних досліджень [16].

Таким чином, у соціальному управлінні необхідно враховувати чинники, які можуть суттєво обумовлювати розбіжності у ціннісних орієнтаціях членів колективу:

- етно-національну структуру колективу;
- територіальну структуру членів колективу;
- вікову та статеву структуру членів колективу.

Для того, щоб побудувати ефективну систему управління в колективі, необхідно виявити систему цінностей для кожної з визначених груп та запропонувати у мотиваційній системі можливість отримання визначених цінностей без ущемлення цінностей інших груп.

Ми вважаємо за доцільне в рамках цієї статті визначити загальний механізм формування системи управління трудовим колективом, заснований на урахуванні ціннісно-мотиваційних

орієнтацій, що склалися в трудовому колективі. Мова у такому випадку може йти про механізм (модель) соціально-психологічно-економічного управління трудовим колективом.

Працівники в колективі, як було зазначено вище, є представниками певних соціальних груп і, звідси, є носіями конкретних цінностей і способу життя, тобто людина входить у соціальну групу зі своїми цілями, цінностями, поглядами, пріоритетами, що обумовлює необхідність соціально-психологічного дослідження ситуації. Суть такого дослідження має полягати в аналізі існуючих суперечностей, що чинять вплив на цінності і мотиви особистості через соціальну взаємодію з групою.

На нашу думку, найбільший інтерес у діагностиці та розвитку становлять моральні принципи членів колективу.

Моральні принципи людини, його духовні прагнення, на думку М.Г. Рогова [12], відносяться до сфери цінностей. Цінності проявляються їх носієм поетапно: спочатку через емоційні реакції, далі через стійке емоційне відношення і, нарешті, через раціональну оцінку. Цінності-засоби і цінності-цілі переживаються по-різному, але обидві мають емоційну сторону. Саме завдяки цьому вони і можуть мінятися місцями, «перетворюватися» одна на одну [12]. Так, діяльність, у тому числі і виробнича, спочатку може виступати як засіб досягнення визначених цінностей, а у процесі праці може стати привабливою сама по собі.

У кінцевому підсумку моральні принципи, які є або формуються в трудовому колективі, повинні перетворюватися на моральні мотиви поведінки членів групи і всієї групи, призначеної для розв'язання існуючих виробничих завдань.

У системі формування моральних мотивів необхідна присутність як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, що викликають ентузіазм і наполегливість при виконанні визначених дій. Залежно від перелічених вище факторів, а також внаслідок індивідуальних схильностей, здібностей і претензій в одних людей після задоволення базових потреб домінують прагнення до максимізації споживання матеріальних благ, в інших – соціально-статусні потреби та потреби постійного самовдосконалення, нарешті як потреба до реалізації професійно-кваліфікаційних можливостей і кар'єрного зростання [17, 18]. Залежно від ціннісних орієнтації мотив може виступати як суспільно значущий, значущий для цієї групи чи спільноти й індивідуально значущий. У зв'язку з умовами діяльності і характером потреб у мотивації на перший план можуть висуватися матеріальні чи духовні спонукання. Більшу чи меншу роль у цьому відіграє почуття обов'язку, бажання домогтися успіху, завоювати авторитет, ідентифікуватися з групою, прагнення уникнути покарання, спроба домогтися заохочення та ін. Система ціннісних орієнтацій визначає змістовну сторону спрямованості особистості і становить основу її світогляду, ядро мотивації життєвої активності.

На підставі запропонованої концепції стає можливим будувати мотиваційні моделі. Причому в рамках такого підходу комбінування економічних та соціально-психологічних чинників за одинакові результати праці повинно бути варіативним (різним) для представників тих чи інших мотиваційних груп. Так, для осіб, орієнтованих на кар'єру, немає сенсу платити заробітну плату у розмірі, аналогічному тим, що платяться особам, орієнтованим на максимальне споживання матеріальних благ, хоч особи, орієнтовані на кар'єрне зростання також повинні мотивувалися відповідними матеріальними благами.

На підставі проведеного аналізу можна запропонувати загальну схему управління трудовим колективом з використанням соціально-психологічно-економічного підходу. Загальний вигляд запропонованого підходу наведено на рис. 1.

Звичайно, запропонована модель є доволі громіздкою, що накладає певні обмеження на її використання в колективах, особливо малої чисельності. У надмалих колективах повною мірою запропоновану модель використовувати не варто через високу витратність на її ефективне функціонування. У надвеликих колективах з її допомогою можна забезпечити високу ефективність діагностики моральних норм та орієнтацій, однак ефективність регулюючого впливу (розподіл винагороди з урахуванням мотиваційних моделей), на нашу думку, є проблемним.

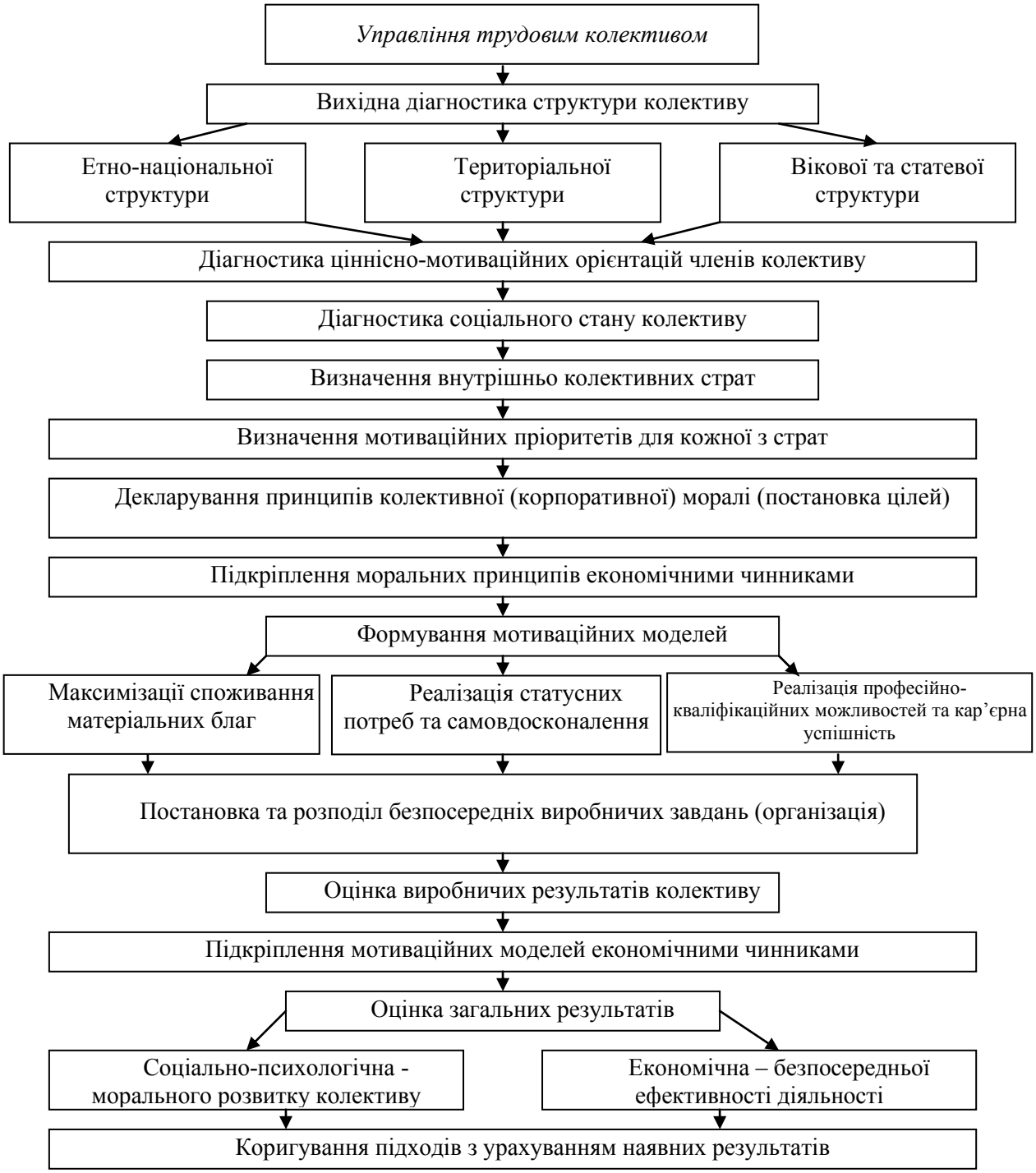


Рис. 1. Модель підходу до соціально-психолого-економічного управління трудовим колективом

На підставі практичного застосування на підприємстві запропонованої моделі стає можливим більш ефективно керувати трудовим колективом з урахуванням особистісної системи цінностей персоналу.

Задля практичного впровадження запропонованої моделі необхідно також розв'язати такі проблеми:

- проведення системних (панельних) соціально-психологічних досліджень у зазначених колективах (з метою оцінки результатів соціально-психологічного розвитку членів

колективу та з метою діагностики системи індивідуальних цінностей членів колективу, яка з плином часу може зазнати тих чи інших змін);

- паралельна побудова кількох мотиваційних моделей для різних за ціннісними орієнтаціями категорій працівників;
- створення певної системи індивідуальних та колективних моральних норм, які повинні сприйматися і виконуватися усіма членами колективу. Також у цьому процесі важливим є забезпечення інтеріоризації окремими членами колективу задекларованих групових моральних норм та правил;
- використання точних та дієвих інструментів діагностики моральних та мотиваційних ціннісних орієнтацій членів колективу;
- визначення мінімальних та максимальних меж колективу, в яких запропонований підхід є оптимальним.

У практичній діяльності запропонований підхід вимагатиме створення відповідної служби на рівні цехів або створення спеціалізованої соціально-психологічної служби, в якій проводитимуться відповідні дослідження. Для виробничого підприємства оптимальною чисельність колективу, в межах якого доцільно використовувати запропоновану модель, ми вважаємо виробничу дільницю. У рамках зазначеного колективу окремі бригади також можуть бути об'єктом відповідного дослідження, однак, з іншого боку, власне бригада може формуватися на його результатах (підбір членів з урахуванням певних соціальних або психологічних орієнтацій).

Література

1. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетили и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф.Фукуяма. – ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
2. Ермаков И. Г. Особенности трансформации трудовых ценностей населения России: автореф. дис.... кандид. социологических наук: 22.00.06 Ростовский государственный педагогический университет. – Ростов-на-Дону, 2004. – 23 с.
3. Салтикова О.В. Корпоративная культура на предприятии как система трудовых ценностей коллектива. Кантовские чтения в КРСУ (22 апреля 2004 г.); Общечеловеческое и национальное в философии: II международная научно-практическая конференция КРСУ (27 – 28 мая 2004 г.). Материалы выступлений / Под общ.ред. И.И. Ивановой. — Бишкек, 2004. — С. 251–259.
4. Краткий словарь по социологии / Под общ. ред. Д.М.Гвишиани, Н.И.Лапина; Сост. Э.М. Коржева, Н.Ф. Наумова. – Киев: Политиздат, 1989. – 479 с.
5. Социология: Энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М.Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Терещенко. — Мн.: Книжный Дом, 2003. — 1312 с.
6. Лукашевич Николай Павлович. Социология: учеб. пособ. /Н.П. Лукашевич, Н.В. Туленков; Межрегион. акад. упр. персоналом. – Киев, 1998. – 273 с.: ил.; 20 см.
7. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития = Fundamental bases of development /Л.Г. Мельник. — Сумы: Унив. кн., 2003. — 287 с.
8. Бенько Л. Нормативна і девіантна поведінка особистості в умовах соціалізації //Соціальна психологія. –2006. – № 5(19), вересень. – С. 45–49.
9. Заславская Т. И. Социология экономической жизни: Очерки теории / Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина; отв. ред. А. Г. Аганбегян; АН СССР, Сибир. Отд., Ин-т экономики и орг. пром. пр-ва. – Новосибирск: Наука: Сиб. отд., 1991. – 442 [4] с.
10. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: навч. посіб. /Київський національний економічний ун-т. — К., 1998. — 224 с.
11. Посохова С.В. Організаційно-економічний механізм управління оплатою праці промислово-виробничого персоналу підприємств гірничого машинобудування /С.В. Посохова. – Автореф. канд.... екон. наук: 08.06.01. – Дніпропетровськ, 2003. – 20 с.
12. Рогов М. Г. Ценности и мотивы личности в системе непрерывного профессионального образования. Автореф. доктора психологических наук спец. 19.00.05 – Социальная психология. /М.Г. Рогов. – Ярославль, 1999. – С. 34.
13. Магун В.В. Как меняются российские трудовые ценности /В.В. Магун //Отечественные записки. – 2007.– № 3 (35). – С. 43–55.
14. Тишков В. Рыночная экономика и этническая среда [Електронний ресурс] /В. Тишков // Общество и экономика. – 2005. – № 12 / Режим доступу до журн. http://demoscope.ru/weekly/2007/0271/index.php

15. Хайруліна Ю.Р. Ценности в сфере труда: особенности и факторі (на матеріалах республіки Татарстан) /Ю.Р. Хайруліна //Социологические исследования. – 2003. – № 5. – С. 84–88.
16. Хлопова Т.В. Трудовые ценности молодежи /Т.В. Хлопова, Ж.Г. Озерникова // Народонаселение. – 2002. – №4. – С. 66-73.
17. Поленц И. А. Формирование системы управления карьерой в организации. Автореф. дис. канд. экон. наук: 08 00.05 /И.А. Поленц /Уральский гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2006. – 26 с.
18. Социология труда. Теоретико-прикладной толковый словарь / Научно-исслед. ком. «Социология труда» Российского о-ва социологов, Самарский гос. ун-т и др.; отв. ред. В. А. Ядов [ред.-сост.: Б.Г. Тукумцев, В.А. Ядов]. – Санкт-Петербург: Наука, 2006 (СПб.: Первая академическая типография «Наука» РАН). – 425 с.

Ядранский Д.Н. Коллектив как среда социального управления. **В статье рассматривается роль социально-психологических факторов в управлении трудовым коллективом. Определены и обоснованы социально-психологические особенности отдельных индивидов, которые должны быть учтены при управлении коллективом. Предложена модель социально-психолого-экономического управления трудовым коллективом.**

Ключевые слова: **коллектив, эффективность, управление, оценка, ценность, трудовая мораль, система ценностей.**

Yadranskyi D.M. Collective as a milieu of social management. **The role of social and psychological factors in the management of work collective is considered in this article. The social and psychological features of individuals which should be taken into account while governing the work collective have been determined and proved. The model of social, psychological and economic management of work collective s offered.**

Key words: **collective, efficiency, management, an estimation, value, work morals, system of values.**

УДК 34.01(4Укр)

Грабовська О.О.,
канд. юрид. наук, доцент кафедри правосуддя
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Форми участі прокурора у цивільному процесі України: проблеми теорії та законодавчого регулювання

У статті досліджуються форми реалізації прокуратурою головної конституційної функції у громадянському судочинстві – представництво інтересів фізичних, юридичних осіб, а також інтересів держави.

Ключові слова: **цивільний процес, законодавче регулювання, громадянське судочинство, конституційна функція прокуратури, права, свободи, інтереси громадян.**

Реалії сьогодення вказують на те, що проголошені законами України принципи рівності перед законом і судом, доступності правосуддя, право кожної особи на правову допомогу, в тому числі й на безоплатну (зокрема, ст. 55, 59 Конституції України, ст. 3, 38, 45 та ін. Цивільного процесуального кодексу України (далі – ЦПК)), мають, здебільшого, декларативний характер, оскільки з огляду на різні обставини, як то: матеріальне становище особи, стан здоров'я, статус у суспільстві тощо, зазначені принципи та права не можуть бути реалізовані в абсолютному розумінні їх змісту, тому необхідно розвивати інститути надання безоплатної правової допомоги особам, які її потребують. Одним з таких інститутів, який, як підтверджує судова практика, є дієвим і таким, що гарантує захист прав, свобод та інтересів фізичних, юридичних осіб, а також інтересів держави і підтвердив необхідність свого функціонування у цивільному процесі, є інститут участі прокурора, який зазнав значного коригування у зв'язку із прийняттям та набранням чинності ЦПК 1 вересня 2005 р..

Серед комплексу проблемних питань інституту участі прокурора у цивільному судочинстві, які виникли внаслідок запровадження новел до ЦПК, чи не найбільшу увагу як теоретиків, так і практиків привертає питання про форми участі прокурора у цивільному процесі. Під «формою участі» будь-якого суб'єкта у відповідному процесі розуміється «спосіб здійснення, виявлення будь-якої дії» [1]. Таким чином, форми участі прокурора у цивільному судочинстві – це спосіб реалізації прокурором конституційної функції прокуратури – представництва інтересів фізичних, юридичних осіб, а також інтересів держави. Правильне розуміння форм участі прокурора у цивільному процесі має, насамперед, велике практичне значення, оскільки впливає на якість захисту прав, свобод та інтересів, а також на ухвалення судами законних та обґрунтованих рішень.

У частині 1 ст. 121 Конституції України окреслюється основна функція прокуратури у цивільному процесі, – представництво інтересів громадянина або держави в суді у випадках, визначених законом, не дає уявлення про форми реалізації цієї функції і відсилає до відповідних законів.

© Грабовська О.О.

Згідно з п. 1 ст. 45 ЦПК, якою встановлюються основні засади участі у цивільному процесі органів та осіб, яким законом надано право захищати права, свободи та інтереси інших осіб, у випадках, встановлених законом, прокурор може звертатися до суду із заявами про захист прав, свобод та інтересів інших осіб, або державних чи суспільних інтересів і брати участь у цих справах.

Враховуючи тлумачення поняття «форма участі», наведене вище, логічним є висновок про те, що у наведеному положенні ЦПК йдеться саме про форму (чи форми?) участі прокурора у цивільному процесі. Шляхом пред'явлення до суду заяв в інтересах інших осіб або держави та безпосередньої участі у цивільних справах прокурор реалізує основну конституційну функцію прокуратури. Але у контексті досліджуваної проблематики виникають питання про те, скільки форм участі передбачає п. 1 ст. 45 ЦПК? Як розуміти конструкцію «прокурор може звертатися до суду із заявами про захист прав, свобод та інтересів інших осіб, або державних чи суспільних інтересів та брати участь у цих справах»?

Вбачається, що п. 1 ст. 45 ЦПК може тлумачитися в кількох аспектах, зокрема: 1) прокурор має право подавати до суду заяви в інтересах інших осіб або держави та брати участь у цих справах; 2) прокурор має право подавати заяви до суду в інтересах інших осіб або держави, а також вступати у вже відкрите провадження у справі, яке він не ініціював тощо.

Таким чином, цивільний процесуальний закон не дає можливості однозначного уявлення про форми участі прокурора у цивільному процесі.

У ст. 36-1 ЗУ «Про прокуратуру» вказується, що формами представництва прокуратурою інтересів громадянина або держави у суді є: звернення до суду з позовами або заявами про захист прав і свобод іншої особи, невизначеного кола осіб, прав юридичних осіб, коли порушуються інтереси держави, або про визнання незаконними правових актів, дій чи рішень органів і посадових осіб; участь у розгляді судами справ; внесення апеляційного, касаційного подання на судові рішення або заяви про їх перегляд за нововиявленими обставинами.

І хоча наведені форми представництва прокурором інтересів осіб або держави, закріплені законом, яким детально регламентується діяльність прокуратури України в цілому, очевидно, що ці форми не лише не відповідають закріпленим у ЦПК формам участі прокурора у цивільному процесі, а й за своїм змістом не узгоджуються з основними положеннями теорії цивільного процесуального права.

Зокрема, участь прокурора у розгляді судами справ, – це, згідно зі ст. 27 ЦПК та ін., процесуальне право будь-якої особи, яка бере участь у справі, в тому числі й прокурора, а не форма реалізації функції представництва.

Стосовно можливості внесення прокурором апеляційного, касаційного подання на судові рішення або заяви про їх перегляд за нововиявленими обставинами, то це, згідно зі ст. 13 та інших ЦПК – право прокурора, а згідно із ст. 36-1 ЗУ «Про прокуратуру» та окремих наукових та навчальних джерел – форма його участі у цивільному процесі [2].

Очевидно, що внесення прокурором апеляційного, касаційного подання на судові рішення або заяви про їх перегляд за нововиявленими обставинами у випадку, якщо відкриття провадження у цивільній справі було ініційовано саме ним, це – право прокурора. Якщо ж необхідність у реалізації прокурором зазначених прав виникла вже під час здійснення судочинства у справі, коли позов чи заяву було подано відповідною заінтересованою особою а не прокурором, то подання ним апеляційної (касаційної) скарги в інтересах інших осіб або держави можна розцінювати як форму реалізації функції представництва, але ця форма у цілому за своєю метою (не за змістом) збігається з такою формою участі прокурора у цивільному процесі як вступ у вже відкрите провадження з метою захисту прав, свобод та інтересів фізичних, юридичних осіб, а також інтересів держави.

Дійсно, прокурор, незалежно від того, чи брав участь у розгляді справи у суді першої інстанції, має право оскаржувати рішення в апеляційному та касаційному порядках (ч. 1 ст. 292, ч. 1 ст. 324 ЦПК), але говорити про те, що це – форма участі прокурора у цивільному процесі, не уточнюючи обставини справи, неправильно. Отже, залежно від того, який суб'єкт ініціював відкриття провадження у справі, внесення прокурором апеляційного, касаційного подання на судові рішення або заяви про їх перегляд за нововиявленими обставинами може розглядатися: як складова комплексу

матеріальних та процесуальних прав, наданих прокурору законодавством, що підтверджує, насамперед, ст. 13, ч. 1 ст. 27 ЦПК, а також як одна з форм участі прокурора у цивільному процесі – вступ у вже відкрите провадження з метою захисту прав, свобод та інтересів фізичних, юридичних осіб, а також інтересів держави.

Що стосується наукових джерел, то у минулому столітті процесуалістами висвітлювались, в основному, проблеми надання прокурором висновку по справі [3], оскільки така форма участі прокурора у цивільному процесі як надання висновку по справі, була передбачена цивільним процесуальним законодавством (ст. 121 ЦПК, 1963 р.) і була дуже поширеною. Висновок прокурора хоча і мав рекомендаційний характер, фактично відігравав велику роль при ухваленні судами рішень.

У новому, вже чинному ЦПК, не передбачається такої форми участі прокурора у цивільному процесі як надання висновку, діяльність прокурора у цивільних процесуальних правовідносинах набула інших рис, тому юридичні джерела останнього періоду часу характеризуються розбіжностями, відсутністю єдності у поглядах на форми участі прокурора у цивільному судочинстві, в основному до них перенесено відповідні положення Конституції України, ЗУ «Про прокуратуру» щодо форм участі прокурора у цивільному процесі.

Зокрема, уявляється цікавим тлумачення форм участі прокурора у цивільному процесі в науково-практичних коментарях ЦПК, виданих останнім часом. Враховуючи зміст ч. 2 ст. 45 ЦПКУ, ст. 36 ЗУ «Про прокуратуру» та ін., їх авторами вказується, що «єдиною процесуальною формою, в якій може виступати прокурор у цивільному процесі, є представництво» [4]. Продовжуючи тему участі прокурора, у цьому ж джерелі перераховуються форми представництва: 1)звернення до суду з позовом або заявою з метою захисту прав інших осіб; 2) участь у розгляді судами справ; 3) внесення апеляційної, касаційної скарги [5]. Далі, даючи характеристику участі у цивільному процесі органів та осіб, яким законом надано право захищати права, свободи та інтереси інших осіб у цілому, виділяють такі три форми: 1) звернення до суду із заявами про захист прав, свобод і інтересів інших осіб, державних або суспільних інтересів і участь в цих справах; 2) представництво інтересів громадян або держави; 3) надання висновку у справі [6].

Внаслідок такого суперечливого тлумачення форм участі прокурора у цивільному процесі об'єктивно виникає плутанина у розумінні інституту участі прокурора у цивільному процесі в цілому, а також помилки практичного характеру.

Окрім того, у сучасних наукових дослідженнях, науково-практичних коментарях ЦПК, навчальній літературі досить розповсюдженою є точка зору про те, що діяльність прокурора у цивільному процесі, незалежно від стадій судочинства, реалізується у двох процесуальних формах:

- порушення цивільної справи у суді;
- вступ у справу на будь-якій стадії процесу для здійснення функції представництва інтересів громадян або держави[7].

У цілому таке тлумачення форм участі прокурора у цивільному процесі є аргументованим, але очевидно, що першу форму участі – «порушення цивільної справи у суді» викладено некоректно, адже порушувати цивільну справу (а сьогодні за новим ЦПК – відкривати провадження у справі), законодавством уповноважений лише суд і ніхто інший. Уявляється більш логічним називати цю форму участі прокурора у цивільному процесі зверненням до суду з позовом (заявою) з метою захисту прав, свобод та інтересів фізичних, юридичних осіб, а також інтересів держави.

Що стосується другої форми участі, то вона визначена не стільки відповідно до ст. 45 ЦПК, ст. 36-1 Закону України «Про прокуратуру», скільки є логічним висновком змісту вказаних положень. Але вбачається зайвим вказувати на те, що, лише вступаючи у вже відкрите провадження, прокурор здійснює функції представництва. Хіба він не реалізує цю функцію ініціюючи відкриття провадження у справі шляхом пред'явлення до суду позову (заяви) в інтересах іншої особи або держави?

Потребує також аналізу досить розповсюджена точка зору про те, що представництво прокурором інтересів особи або держави у суді – форма його участі у цивільному процесі [8].

Враховуючи зміст Розд. VII Конституції України, Закон України «Про прокуратуру», згідно

з ч. 2 ст. 5 якого представництво інтересів громадянина або держави в суді у випадках, визначених законом, є функцією прокуратури у суді, виникає логічний висновок про те, що не можна конституційну функцію прокуратури у цивільному процесі – представництво інтересів фізичних, юридичних осіб, а також інтересів держави, ототожнювати з формою участі прокурора у цивільному процесі.

Зміст представництва згідно зі ст. 36-1 Закону України «Про прокуратуру» полягає у здійсненні прокурорами від імені держави процесуальних та інших дій, спрямованих на захист у суді інтересів громадянина або держави у випадках, передбачених законом. Тому представництво прокурором інтересів осіб або держави – більш широке поняття, яке включає в себе і форми цього представництва (тобто розкриває питання про те як, у який спосіб може реалізувати прокурор представницькі функції у цивільному судочинстві).

Отже, як бачимо, чіткого, аргументованого уявлення про форми участі прокурора у цивільному процесі в юридичній літературі, науково-практичних коментарях та інших джерелах не простежується. Очевидно, що основною причиною такої плутанини, без сумніву, є нечітке регулювання форм участі прокурора у цивільному процесі цивільним процесуальним законодавством, Законом України «Про прокуратуру», на що справедливо вказують, насамперед, самі прокурори [9].

Враховуючи зазначене вище, положення чинного законодавства України, сучасні теоретичні висновки, проблеми судової практики, логічним є висновок про те, що формами участі прокурора у цивільному судочинстві є:

- звернення до суду з позовом (заявою) в інтересах інших осіб або держави;
- вступ у вже відкрите провадження з метою захисту прав, свобод та інтересів фізичних, юридичних осіб, а також інтересів держави (наприклад, з позовом (заявою) з метою захисту прав третіх осіб, з апеляційним поданням). Незважаючи на те, у якій формі бере участь прокурор у цивільному процесі, він реалізує конституційну функцію прокуратури, – представництво інтересів фізичних, юридичних осіб, а також інтересів держави.

На нашу думку, з метою чіткого врегулювання форм участі прокурора у цивільному процесі необхідно внести відповідні зміни до ЦПК, Закону України «Про прокуратуру». Необхідність у таких змінах обумовлена не лише існуючими казусами теоретичного характеру, а й, насамперед, потребами судової практики, необхідністю більш якісного захисту прав, свобод та інтересів у порядку цивільного судочинства.

Література

1. Новий тлумачний словник української мови. – К.: Вид-во «АКОНІТ», 1999. – Т. 4. – С. 694.
2. Цивільний процес України: підруч. / За ред. Ю.С. Червоного. – К.: Істина, 2007. – С. 120 (392);
3. Цивільний процесуальний кодекс України: наук.-практ. комен. /С.С. Бичкова, Ю.В. Білоусов, В.І. Бірюков та ін./ За заг. ред. С.С. Бичкової. – К.: Атіка, 2008. – С. 117.
4. Клейнман А.Ф. Советский гражданский процесс. Хрестоматия: учеб. пособ. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. проф. М.К. Треушникова. – М.: ОАО «Издательский Дом «Городец», 2005. – С. 314.
5. Науково-практичний коментар Цивільного процесуального кодексу України: [пер. з рос.] /С.В. Ківалов, Ю.С. Червоний, Г.С. Волосатий та ін.; за ред. Ю.С. Червоного. – К.; Р.: Юрінком Інтер, 2008. – С. 110 (656); Цивільний процес України: підруч. / За ред. Ю.С. Червоного. – С. 117.
6. Там само. – С. 111.
7. Науково-практичний коментар Цивільного процесуального кодексу України: [пер. з рос.] / С.В. Ківалов, Ю.С. Червоний, Г.С. Волосатий та ін.; за ред. Ю.С. Червоного. – С. 109.
8. Штефан М.Й. Цивільне процесуальне право України: Академічний курс: підруч. для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл. – К.: Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2005. – С. 127; Цивільний процес України: підруч. / За ред. Ю.С. Червоного. – К.: Істина, 2007. – С. 117.
9. Цивільний процесуальний кодекс України: наук.-практ. комент. /С.С.Бичкова, Ю.В. Білоусов, В.І. Бірюков та ін.; За заг. ред. С.С. Бичкової. – С. 116.
10. Цивільний процес України: підруч. / За ред. Ю.С. Червоного. – С. 116.
11. В. Мойсик. К вопросу о реформировании украинской прокуратуры // Голос Украины. – 2008. – 13 мая.

законодательного регулирования. **В статье исследуются формы реализации прокуратурой основной конституционной функции в гражданском судопроизводстве – представительство интересов физических, юридических лиц, а также интересов государства.**

Ключевые слова: **гражданский процесс, законодательное регулирование, гражданское судопроизводство, конституционная функция прокуратуры, права, свободы, интересы граждан.**

Hrabovska O.O. The forms of prosecutor's participation in the civil process in Ukraine: problems of theory and legislative regulation. **The issue of realization of the main constitutional function in the civil process by procuracy as the representative body of the interests of individuals and the state is analyzed in the given article.**

Key words: **civil process, legislative regulation, civil jurisdiction, constitutional function, rights, liberties, interests of individuals.**

УДК 346.9:679](477)

Маліченко О.М.,

аспірантка кафедри правового регулювання економіки
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

важливість дотримання суб'єктами господарювання встановлених вимог щодо здійснення господарської діяльності, пов'язаної з дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням

У статті розглядаються теоретичні положення і практичні рекомендації щодо здійснення суб'єктами господарювання господарської діяльності, пов'язаної з дорогоцінними металами і камінням, особливо при їх купівлі на ринках дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння з належним регулюванням питань контролю та перевірок у процесі цієї діяльності задля зниження тиску з боку контролюючих органів на суб'єкти господарювання. Аналізуються також питання вдосконалення механізмів підвищення ефективності господарської діяльності з огляду на їх інтереси.

Ключові слова: **суб'єкти господарювання, дорогоцінні метали і каміння, пробірний контроль, експертно-пробірний контроль, проби ювелірної продукції, проби брухту і відходів дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, видобуток, виробництво, використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння.**

Здійснення господарської діяльності в Україні сьогодні постійно трансформується залежно від встановлених і закріплених у нормативно-правових актах і регульованих державою процедур, зокрема, шляхом ліцензування господарської діяльності.

Відповідно, ліцензування господарської діяльності у сфері обігу дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння виконує окрему визначену роль як однієї з умов здійснення суб'єктами господарювання діяльності у цій сфері.

Аналіз ситуації, що наразі склалась у сфері діяльності суб'єктів господарювання, пов'я-заної з дорогоцінними металами і камінням за нових умов світової економічної кризи через призму господарсько-правових засобів національної державної галузевої політики потребує всебічного перегляду та оперативного регулювання.

У зв'язку з цим виникає потреба ґрунтовного дослідження розгалуженості нормативно-правових актів у цій галузі державного правового регулювання, відповідного їх аналізу задля конкретизації дій суб'єктів господарювання у здійсненні господарської діяльності.

© Маліченко О.М.

Для досягнення мети дослідження нами вирішувалися такі завдання:

- визначення діяльності системи ліцензування господарської діяльності у сфері провадження господарської діяльності з виготовлення виробів з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння;
- опрацювання методів виявлення порушень чинного законодавства і порушень умов щодо надходження, використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння суб'єктами господарювання;
- розроблення пропозицій щодо вдосконалення перевірок уповноважених посадових осіб Державної пробірної служби над діяльністю суб'єктів господарювання;
- розроблення пропозицій щодо захисту суб'єктів господарювання та недопущення «рейдерських» перевірок з боку контролюючих організацій і правоохоронних органів або навіть здійснення контрольних перевірок над суб'єктами господарювання.

Проблема, порушена у статті, стосується не тільки аналізу недоліків чинного Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», який хоча і створив правову базу для ліцензування, проте не позбавлений деяких правових прогалин, що стримують розвиток ліцензування, також і надмірної розпорошеності нормативно-правових актів у сфері провадження господарської діяльності з виготовлення виробів з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, що у процесі здійснення державного контролю посадовими особами може спричинити завдання збитків суб'єкту господарської діяльності, пов'язаної з дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням.

Протягом 2000 – 2001 рр. у сфері ліцензування відбулися істотні зміни: було ухвалено Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 № 1775-III, у розробці якого взяли участь Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, а також Координаційно-експертний центр об'єднань підприємців України [1, с. 240].

На необхідність наукового аналізу ліцензування певних видів господарської діяльності вказує також інтерес вчених до цієї проблематики. Так, науковці А.П. Альохін, І.І. Єрьоменко, А.П. Герасимов, А.В. Губанов, Р.І. Денисов, А.Н. Кормалицький, Д.В. Осінцев, Г.А. Туманов та ін. у своїх працях дослідили певні аспекти правового регулювання ліцензування окремих видів господарської діяльності.

Правові проблеми ліцензування висвітлено також у наукових доробках російських дослідників Д.Н. Бахраха, А.Б. Гормах, І.Є. Єршової, Т.М. Іванової, Ж.А. Іонової, В.В. Кувшинова, В.В. Кудашкина, І.І. Мозгового, О.М. Олійник та ін.

Крім того, українськими законотворцями було видано десятки постанов Кабінету Міністрів України, близько півсотні наказів Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва та накази органів ліцензування про затвердження ліцензійних умов для певних видів господарської діяльності загалом і, зокрема, у сфері провадження господарської діяльності з виготовлення виробів з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, торгівлі виробами з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та кілька підзаконних актів Міністерством фінансів України.

Базовою основою стосовно дотримання встановлених вимог щодо використання дорогоцінних металів суб'єктами господарювання у господарській діяльності є Ліцензійні умови від 26.12.2000 № 82/350, затверджені спільним Наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва і Міністерства фінансів України.

На думку Г.Осадчука, ліцензування господарської діяльності полягає у встановленні особливих організаційних, технічних та інших вимог до тих чи інших видів господарської діяльності [14, с. 50].

Слід наголосити, що система ліцензування господарської діяльності у сфері провадження господарської діяльності з виготовлення виробів з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння поступово набирала нового вигляду. Саме тому в багатьох підприємців виникає безліч питань щодо нового порядку ліцензування, відносин з органами ліцензування, плати за видачу ліцензії, здійснення контролю за дотриманням ліцензійних умов та вимог.

Перш за все, при дотриманні встановлених вимог щодо використання дорогоцінних металів суб'єктами господарювання в своїй господарській діяльності, варто виокремити те, що однією з найважливіших потреб будь-якого суб'єкта господарювання є потреба в безпеці здійснення його господарської діяльності.

Це базова потреба, що реалізується у здатності попереджати та усувати небезпеки, які загрожують господарській діяльності суб'єктів та відповідно у такій специфічній діяльності суб'єктів господарювання з дорогоцінними металами і камінням.

Ліцензування господарської діяльності у діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаної з дорогоцінними металами і камінням в юридичній літературі розглядається як засіб державного регулювання господарської діяльності, форма державного контролю тощо. При цьому дослідники формують поняття ліцензування окремо від його юридичної природи.

На думку Ж. Іонової, ліцензування господарської діяльності є формою легітимації підприємництва, тобто державного підтвердження законності входження суб'єктів до господарського обігу [11, с. 46].

О. Олійник, Д. Бахрах визначають ліцензування господарської діяльності як правовий режим здійснення таких видів діяльності [13, с. 15; 6, с. 58].

А. Шпомер вважає, що ліцензування господарської діяльності – це діяльність уповноважених державою органів, спрямована на надання у встановленому порядку суб'єктам господарювання дозволу на здійснення за певних умов передбачених законодавчими актами видів господарської діяльності, на захист прав і законних інтересів громадян, організацій, навколишнього природного середовища, а також забезпечення безпеки держави [15, с. 80].

Тому, однією з умов сталої діяльності суб'єктів господарювання на ринку ювелірних металів та дорогоцінного каміння є небезпека, на яку натрапляють суб'єкти господарювання в Україні, є небезпека потрапляння до них дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, виробів сумнівного походження та відповідно подальше неналежне використання ними цих матеріалів.

Відповідно, також непоодинокими є спроби суб'єктів підприємницької діяльності здійснювати організацію зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння з порушенням чинного законодавства і порушенням умов обліку щодо надходження, використання та залишків дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння. Типовими порушеннями також є не проведення у встановлені строки інвентаризації в усіх місцях зберігання і безпосередньо на виробництві дорогоцінних металів [8, с. 17; 9, с. 114].

Відповідно до чинного законодавства, ст. 11 Закону України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» встановлюється, що використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння провадиться суб'єктами господарювання відповідно до закону, якщо інше не передбачене законами України [2, с. 34].

Аналіз зазначеної норми вказує на доцільність ретельних перевірок, здійснюваних Державною пробірною службою України з метою забезпечення виконання вимог актів законодавства щодо одержання, використання, обліку та зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння.

Адже Державна пробірна служба проводить перевірки та обстеження суб'єктів підприємницької діяльності незалежно від форм власності, які здійснюють операції із дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням, виробами з них та матеріалами, що містять дорогоцінні метали, а також скуповують, приймають у заставу і на комісію ювелірні та побутові вироби з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, здійснюють торгівлю ними або надають посередницькі послуги в торгівлі, зберігають та експонують різноманітні предмети, що містять зазначені цінності, збирають і переробляють відходи та брухт дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння (п. 1.2 Інструкції «Про порядок проведення перевірок щодо додержання чинного законодавства при виконанні операцій з дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням», затвердженої Наказом Міністерства фінансів України 18.05.2001 N 240) [4, с. 693].

Слід виділити підставу, на якій проводяться зазначені перевірки відповідним органом державного регулювання, а саме, відповідно до п. 3.2 Положення «Про здійснення державного

пробірного контролю за якістю ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, призначених для реалізації суб'єктами господарювання», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України N 240 від 18.05.2001р. нею є письмове розпорядження за підписом голови Державної пробірної служби [5, с. 921].

Під час цієї перевірки уповноважені посадові особи Державної пробірної служби мають право, починаючи з огляду робочих місць до огляду місць постійного або тимчасового зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, при безперешкодному доступі на всі об'єкти, які виконують операції з дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням, при пред'явленні службового посвідчення і розпорядження голови Державної пробірної служби. Також мають право відбирати зразки виробів, проб продукції, матеріалів з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, напівфабрикати і готові ювелірні та інші побутові вироби, виготовлені з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, та з відбитками пробірних клейм, нанесених з порушенням правил клеймування.

За торгівлю на території України ювелірними та побутовими виробами з дорогоцінних металів, які не мають відбитка державного пробірного клейма або мають відбиток підробленого державного пробірного клейма, відповідно до законодавства — сплачується штраф у розмірі 100 % вартості зазначених виробів, що знаходяться у продажу [3, с. 389].

Вказуючи основні права, якими наділено посадових осіб цієї служби, варто зазначити, що збитки, завдані суб'єкту господарської діяльності в процесі здійснення державного контролю посадовими особами при відборі проб, проведенні випробувань, експертизи і аналізів, а також шляхом зламу ювелірних та побутових виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, які не відповідають установленим вимогам, відшкодуванню не підлягають [4, с.693].

Також, Міністерством фінансів України була розроблена інструкція у зв'язку з уведенням у дію Закону України від 18 листопада 1997 р. №637/97-ВР «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними», що встановлює порядок одержання, використання, обліку та зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння [2, с. 34].

Інструкцією «Про порядок одержання, використання, обліку та зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння» встановлюється порядок, якого повинні дотримуватися суб'єкти підприємницької діяльності всіх форм власності, які видобувають, переробляють, застосовують, використовують та зберігають дорогоцінні метали і дорогоцінне каміння, вироби з них та вироби, що їх містять, а також можуть розробляти внутрішні Інструкції про порядок одержання, використання, обліку і зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння [4, с. 692].

Зазначена норма, на нашу думку, дозволяє удосконалити встановлену законодавцем регламентацію використання на підприємствах дорогоцінних металів та каміння та узагальнити необхідні норми для кожного окремо взятого суб'єкта господарювання зокрема.

Суб'єкти підприємницької діяльності повинні обов'язково одержати спеціальний дозвіл (ліцензію) Міністерства фінансів України на відповідний вид діяльності та безперешкодно допускати на підприємства представників органів державного контролю для здійснення ними у межах своєї компетенції контролю та термінів проведення перевірки.

На нашу думку, суттєво важливою є норма щодо купівлі дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння суб'єктами підприємницької діяльності усіх форм власності на ринках дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, що здійснюється ними самостійно на основі договорів купівлі-продажу, укладених відповідно до вимог чинного законодавства України та міжнародного права. Приміщення, де відбувається прийом і відпуск дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння та виробів із них, забезпечується вагами, гирями та іншими потрібними засобами вимірювальної техніки, які повинні пройти перевірку або метрологічну атестацію у територіальних органах Державного комітету по стандартизації, метрології та сертифікації.

Потрібно наголосити, що законодавство України встановлює вимогу щодо обов'язкового клеймування ювелірних та побутових виробів, виготовлених з дорогоцінних металів суб'єктами підприємницької діяльності в Україні [2, с. 34].

Зазначене клеймування провадиться в органах, які здійснюють державний пробірний контроль або в акредитованій у встановленому порядку Держстандартом України лабораторії

певного суб'єкта підприємницької діяльності, який має право на клеймування виробів власного виробництва державним пробірним клеймом. Перелік таких суб'єктів підприємницької діяльності визначається Кабінетом Міністрів. Так само за умови наступного обов'язкового клеймування здійснюється ввезення в Україну ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів суб'єктами підприємницької діяльності [9, с. 825].

У зв'язку з цим, відповідно до ст. 22 Закону України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» суб'єкти господарювання за торгівлю на території України ювелірними та побутовими виробами з дорогоцінних металів, які не мають відбитка державного пробірного клейма, сплачують штраф у розмірі 100 % вартості зазначених виробів, що виявлені у місцях продажу [5, с. 35].

На нашу думку, норми Кодексу про адміністративні правопорушення та Закону України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» узгоджуються із нормами Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» та не містять норм, які допускають неоднозначне тлумачення прав і обов'язків суб'єктів господарювання або органів державного нагляду (контролю).

Відповідно, цілком доцільним є застосування покарання за порушення дотримання вимог щодо використання дорогоцінних металів суб'єктами господарювання з порушенням чинного законодавства.

Адже, відповідно до Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» суб'єкт господарювання має право подати письмовий запит до органів державного нагляду (контролю), які надають йому письмові консультації з питань здійснення державного нагляду (контролю) щодо вимог, додержання яких перевіряється органами державного нагляду (контролю).

Разом з цим, оскільки законодавством закріплений громадський захист прав суб'єктів господарювання та захист прав і законних інтересів суб'єктів господарювання, громадські організації мають право залучатися третіми особами з метою захисту своїх прав та законних інтересів у ході здійснення заходів державного нагляду (контролю) [3, с. 389].

Відзначаючи існуючі проблеми у державному регулюванні та веденні державного нагляду, шляхом здійснення зазначених вище перевірок та інших заходів органами контролю, 20 березня 2009 р. в Державному комітеті України з питань регуляторної політики та підприємництва були проведені громадські слухання щодо проекту Змін до Порядку контролю за додержанням ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння [8, с. 697].

За результатами громадських слухань проект Змін доопрацьовується спільно з органом ліцензування – Міністерством фінансів України. Основними поставленими завданнями в процесі доопрацювання є забезпечення належної роботи системи державної реєстрації суб'єктів господарської діяльності та подальше удосконалення реєстраційних процедур і процедур ліцензування суб'єктів [10, с. 29].

Суттєвим завданням також є вживання заходів щодо усунення передумов поширення рейдерства. Сьогодні під рейдерством розуміють цілеспрямоване захоплення власності. Загалом слід зазначити, що методи тиску застосовуються різні: від легальних до відверто кримінальних. Вважається, що нерідко рейдери організовують перевірки з боку контролюючих організацій і правоохоронних органів або навіть здійснення контрольних перевірок над суб'єктами господарювання [15, с. 32].

Тому, регламентація питань контролю та перевірок для зниження тиску з боку контролюючих органів на суб'єкти господарської діяльності, забезпечення виконання з боку центральних та місцевих органів влади Закону «Про засади державного контролю (нагляду) у сфері господарської діяльності» є дуже актуальним і проблемним питанням, яке потребує якнайшвидшого вирішення.

Також, на громадських слуханнях 20 березня 2009 р. в Державному комітеті України з питань регуляторної політики та підприємництва було опрацьовано проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо здійснення державного контролю (нагляду) у сфері автомобільного транспорту», спрямований на чітку нормативну регламентацію дій посадових осіб державних органів, уповноважених на здійснення контрольно-наглядових функцій.

Опрацьовано проект постанови Кабінету Міністрів України «Про встановлення мораторію щодо здійснення планових заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» (знаходиться на погодженні в заінтересованих центральних органах виконавчої влади), спрямований на підтримку суб'єктів господарювання за умов фінансової кризи та створення сприятливих умов для ведення підприємницької діяльності та підтримано його до схвалення [10, с. 38].

Основними очікуваними наслідками реалізації та втілення вищезазначених нормативних актів є прискорення розвитку діяльності суб'єктів господарювання, формування повноцінного ринкового середовища, розвиток прозорості діяльності контролюючих (перевіряючих) органів, що у свою чергу передбачає подальші перспективи наукових та практичних досліджень у цьому напрямі і значному покращенню діяльності суб'єктів господарювання шляхом усунення реальних загроз безпеки здійснення їх підприємницької діяльності.

З викладеного вище доходимо таких висновків:

- необхідно усунути недоліки чинного Порядку контролю за додержанням ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння в частині чіткої регламентації питань контролю та перевірок для зниження тиску з боку контролюючих органів на суб'єкти господарської діяльності;
- слід вжити заходів щодо усунення передумов поширення рейдерства шляхом закріплення відповідних законодавчих норм, які б стосувалися зокрема використання дорогоцінних металів суб'єктами господарювання в своїй господарській діяльності. Зазначимо, що нерідко рейдери організовують перевірки з боку контролюючих організацій і правоохоронних органів або навіть здійснення контрольних перевірок над суб'єктами господарювання.

На нашу думку, варто вдосконалити чинне законодавство правовими нормами, які б усунули неоднозначне тлумачення прав і обов'язків органів державного нагляду (контролю).

Література

1. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1 червня 2000 р. № 1775-III // Відомості Верховної Ради України. − 2000. − №36. − Ст. 299.
2. Закон України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» від 18 листопада 1997 р. № 637/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. − 1998. − № 9. − Ст. 34.
3. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» від 5 квітня 2007 р. № 877-V // Відомості Верховної Ради України. − 2007. − № 29. − Ст. 389.
4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Інструкції про порядок проведення перевірок щодо додержання законодавства України при здійсненні операцій з дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням» від 22.12.2008 № 1519 // Офіційний вісник України. – 2009, № 21. – Ст. 693.
5. Наказ Міністерства фінансів України «Про внесення змін та доповнень до Інструкції про здійснення державного експертно-пробірного контролю за якістю ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів» від 05.02.2004р. N 143 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 13. – Ст. 921.
6. Бахрах И. Таможенное право России / И. Бахрах, С. Кивалов. – Екатеринбург, 1995.
7. Дронова Н.Д. Оценка рыночной стоимости ювелирных изделий и драгоценных камней: учеб. пособ. / Н.Д. Дронова. – М.: Дело, 2001. – 296 с. – ISBN 5-7749-0216-1 УДК 338.516.47.
8. Єфремова К. Господарсько-правове забезпечення функціонування ринку виробів із дорогоцінних металів і каміння / К. Єфремова // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – №2. – С. 17–20.
9. Єфремова К. Особливості промислової політики держави щодо ринку ювелірних виробів: господарсько-правовий контекст / К. Єфремова // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – №10. – С. 113–116.
10. Задихайла Д. В. Стратегія держави в системі законодавчого регулювання економічних відносин / Д.В. Задихайла // Вісник Академії правових наук України. – 2006. – № 1. – С. 29–38.

11. Ионова Ж. А. Правовые проблемы легитимации предпринимательства /Ж.А.Ионова // Государство и право. – 1997. – № 5. – С. 46 – 50.
12. Кіліна Т. Ліцензійні особливості господарської діяльності пов'язаної з використанням дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння / Т.Кіліна // Юридичний журнал. – 2003. – №8. – С.86 — 92.
13. Олейник О. Правовые основы лицензирования хозяйственной деятельности /О. Олейник // Закон. – 1994. – № 6. – С. 15-18.
14. Осадчук Г. Окремі проблеми у сфері ліцензування / Г. Осадчук // Юридичний журнал. – 2003. – №7. – С.50.
15. Шпомер А. Поняття, ознаки та функції ліцензування певних видів господарської діяльності в Україні / А. Шпомер // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – №12.

Маличенко А.Н. Важность соблюдения субъектами хозяйствования установленных требований относительно осуществления хозяйственной деятельности, связанной с драгоценными металлами и драгоценными камнями. **В статье рассматриваются теоретические положения и практические рекомендации относительно осуществления субъектами хозяйствования хозяйственной деятельности, связанной с драгоценными металлами и камнями, особенно при их покупке на рынках драгоценных металлов и драгоценных камней с надлежащим регулированием вопросов контроля и проверок в процессе этой деятельности ради снижения давления со стороны контролирующих органов на субъекты хозяйствования. Анализируется также вопрос усовершенствования механизмов повышения эффективности хозяйственной деятельности, учитывая их интересы.**

Ключевые слова: **субъекты хозяйствования, драгоценные металлы и камни, пробирный контроль, экспертно-пробирный контроль, пробы ювелирной продукции, пробы утиля и отходов драгоценных металлов и драгоценных камней, добыча, производство, использование драгоценных металлов и драгоценных камней.**

Malichenko O. M.The importance of observance by enterprises the set of requirements in relation to realization of economic activity, dealt with the precious metals and jewels. **This article deals with theoretical statements and practical recommendations to the realization of enterprise economic activity dealt with the precious metals and jewels especially in markets with regulating issues of control and revision in the process of such activity against the pressing from the control units. The matters of the effective improvement of economic activity regarding to enterprise interests are analyzed.**

Key words: **enterprises, precious metals and stone, stamping, test tube control, expertly test tube control, tests of jewelers products, test of scrap and wastes of precious metals and jewels, production and use of precious metals and jewels.**

УДК 364-25(477)

Пивоварська К.Б.,

канд. істор. наук, доцент кафедри правознавства
Полтавського державного педагогічного університету ім. В.Г. Короленка

Соціальні пільги: сучасний стан і перспективи розвитку

У статті розглядається чинна система соціальних пільг в Україні, підстави їх надання. Розкриваються недоліки сучасної системи пільг, їх надмірний фінансовий тягар на бюджет, недосконаліть пільг як виду соціального забезпечення. Пропонуються шляхи удосконалення, зокрема, заміна пільг адресною грошовою допомогою.

Ключові слова: **пільга, соціальна пільга, соціальний ризик, вид соціального забезпечення, адресна грошова допомога, рівень забезпеченості, система пільг.**

На сьогоднішній день у теорії права соціального забезпечення знаходить підтвердження думка про існування чотирьох видів соціального забезпечення – пенсія, допомога, послуга та пільга. Дехто схиляється до думки, що пенсія та допомога є основними видами, а послуга та пільга – додатковими. Питання пільг залишається довгий час дискусійним, насамперед тому, що

© Пивоварська К.Б.

досі законодавчо не закріплене. Серед авторів, що порушували ці питання, можна виділити публікацію С. Сінчук [1]. Окремі розділи пільгам присвятили у своїх монографіях Н. Болотіна [2] та П. Пилипенко [3].

Слід зазначити, що сучасна система пільг виникла ще за радянських часів, оскільки саме тоді була законодавче означена категорія осіб, які мали право на отримання пільг. В першу чергу, це ветерани та учасники Другої світової війни, ветерани праці, діти-сироти, інваліди. Перелік пільг можна назвати «традиційним»: зниження плати за житло, безкоштовний або пільговий проїзд у громадському транспорті, пільгове забезпечення путівками. Однак В. С. Андрєєв, характеризуючи об'єкти правовідносин соціального забезпечення, включав до їх переліку лише пенсії, допомоги та послуги [4, с. 119]. Разом з тим, він розглядає житлові та транспорті пільги як соціальне забезпечення певних категорій громадян.

Відокремлення пільг як самостійного виду соціального забезпечення в праві соціального забезпечення України відбувалося поступово. Зокрема, М. Бойко [5] та І. Ярошенко [6] не виділяють пільги серед об'єктів соціально-забезпечувальних відносин. Треба констатувати, що за роки незалежності значно збільшилося як коло суб'єктів-отримувачів пільг, так і їх видів. Слід згадати насамперед закони України «Про статус ветеранів військової служби і ветеранів органів внутрішніх справ та їх соціальний захист» від 24 березня 1998 р., «Про жертви нацистських переслідувань» від 23 березня 2000 р., «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні» від 16 грудня 1993 р., «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» від 22 жовтня 1993 р., «Про державну соціальну допомогу сім'ям з дітьми від 22 березня 2001 р., «Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам» від 16 листопада 2000 р. Всього сьогодні право на отримання пільг визначено 46 нормативно-правовими актами [7, с. 6].

Разом з тим, у чинному законодавстві не дається визначення поняття пільг, попри те, що в ньому сам термін «пільги» вживається доволі часто (див., наприклад, ст. 20 Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи»; ст. 12 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»; ст. 6 Закону України «Про статус гірських населених пунктів в Україні» та ін.). Це є перепоною для остаточного розуміння правової, соціальної й економічної природи пільг.

За визначенням науковців, пільга – це передбачене законодавством повне або часткове звільнення певних категорій громадян від виконання обов'язку або надання додаткових прав.

Наразі прийнято розрізняти пільги, що надаються громадянам за життєвих обставин, які зумовлюють необхідність особливої уваги до людини, тобто, є частиною державної системи соціального забезпечення, та пільги, які пов'язані зі службовим статусом особи чи видом її трудової діяльності. Тому систему державних пільг поділяють на соціальні й професійно-побутові.

Під соціальними необхідно розуміти такі пільги, що пов'язані із життєзабезпеченням громадян та зумовлені зниженням рівня їх доходів нижче за прожитковий мінімум або втратою (зниженням) працездатності. Ці пільги можна розглядати як один із видів соціального забезпечення.

П. Пилипенко виділяє такі ознаки соціальних пільг як виду соціального забезпечення:

- пільги спрямовуються на більш повне задоволення інтересів суб'єктів, полегшення умов їх життєдіяльності. Метою їх встановлення є соціальний захист окремих категорій громадян;
- вони є своєрідним відхиленням від єдиних положень нормативного характеру та виступають способом юридичної диференціації прав громадян, елементом їх правового статусу;
- вони є правомірним винятком виконання особою обов'язків, передбачених законодавством;
- пільги закріплюються переважно у законах, якими визначаються особливості спеціальних прав статусу певної категорії громадян [3, с. 436-437].

Підставою надання соціальних пільг є:

- настання соціального ризику за обставин, передбачених у законодавстві;

- наявність у особи особливих заслуг перед державою, пов'язаних з такими публічними подіями державного чи міжнародного значення як воєнні дії, техногенні катастрофи, стихійні лиха [3, с. 438].

На нашу думку, друга підстава суперечить сутності соціального забезпечення. Правовою підставою надання громадянам соціальних пільг, як і інших видів соціального забезпечення, повинно бути лише настання соціального ризику за обставин, передбачених законодавством.

С. Сінчук визначає соціальний ризик як закріплену законодавством та визнану суспільством соціально значущу обставину об'єктивного характеру, з настанням якої громадяни (члени їх сімей) можуть втратити тимчасово або назавжди засоби до існування чи потребують додаткового матеріального забезпечення та не можуть самостійно її уникнути [8, с. 58].

Аналіз міжнародної практики та національного законодавства засвідчив, що такими обставинами є непрацездатність, втрата годувальника, хвороба, безробіття, часткове безробіття та ін.

На підставі наведеного вище можемо дати визначення соціальних пільг: це передбачене законодавством повне або часткове звільнення певних категорій громадян від виконання обов'язку або надання додаткових прав при настанні соціального ризику.

Дещо інше розуміння пільг міститься в міжнародних нормативних актах. Європейський кодекс соціального забезпечення (Страсбург, 1964) у Доповненні 2, яке має назву «Додаткове забезпечення чи пільги», до їх видів відносить такі допомоги як медична, по хворобі, по безробіттю, по старості та ін. [9, с. 33–34].

Разом з тим, ст. 22 Європейської Соціальної Хартії (переглянутої) зазначається, що «…соціальні та соціально-культурні послуги і пільги розуміються як соціальні та/або культурні пільги для робітників, які надаються певними підприємствами, а саме: матеріальна допомога, спортивні споруди, кімнати для матерів, що годують дітей, бібліотеки, дитячі табори та ін.» [10].

Тобто пільги – це такі види забезпечення, що полегшують життя особи або створюють більш комфортні умови її існування.

Тому наразі є об'єктивним існування соціальних пільг як звільнення від виконання обов'язку у зв'язку з настанням таких соціальних ризиків як безробіття, малозабезпеченість, непрацездатність, наявність неповнолітніх дітей. Тобто пільги, так само як допомога, пенсія та послуга, повинні підтримувати насамперед відповідний життєвий рівень сім'ї або окремої особи або/та допомагати у подоланні несприятливих життєвих обставин.

Тому, на нашу думку, крім соціальних ризиків, другою підставою надання соціальних пільг повинен стати рівень забезпеченості суб'єкта-отримувача пільг.

Вже давно обговорюється проблема надмірного фінансового тягаря соціальних пільг на бюджет. Наприклад, за перший квартал 2006 р. залізницями перевезено 15,1 млн. громадян пільгових категорій. Внаслідок цього недоотримано доходів у сумі 51,7 млн. грн., а відшкодовано лише 13,4 млн., або 26%. За той самий період 2006 р. водним транспортом перевезено 820 тис. громадян пільгових категорій [7]. Загальний обсяг пільг потребує щороку понад 29 млрд. грн., що дорівнює річним видаткам усіх місцевих бюджетів України. Близько 13% членів домогосподарств не користуються пільгами у зв'язку зі станом здоров'я або відсутністю певних послуг, хоча фактично мають на це право. Дослідження, проведене Центром громадської експертизи, засвідчило: в Україні нині близько 120 категорій пільговиків, а загальна чисельність громадян України, які мають право на пільги, близько 15 млн. Такого співвідношення пільг до рівня реальної економіки не має жодна країна Європи. За оцінками різних експертів, загальна вартість задекларованих у чинному законодавстві пільг становить від 4 до 6 млрд. доларів на рік, проте реально фінансується лише частина їх [11].

Отже, є очевидним, що кількість пільг та їх суб'єктів не є реальним показником соціального захисту населення.

Ще у 2002 р. в Україні було зроблено спробу вирішити питання підвищення соціального захисту населення, запровадивши Стратегією заміни системи пільг на адресну грошову допомогу населенню (затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 2 березня 2002 р.) [12]. Для цього було розроблено три етапи заміни чинної системи пільг адресною грошовою допомогою, у результаті чого повинен був завершитися перехід від системи надання пільг за соціальною

ознакою до системи адресної грошової соціальної допомоги. Однак вже у 2004 р. Постановою Кабінету Міністрів дія цієї Стратегії була призупинена [13].

Основною причиною згортання була відсутність у держави об'єктивної бази для розрахунку обсягу субвенцій, та й реальні статистичні дані про кількість пільговиків і вартість спожитих ними послуг відсутні. Не створено систему моніторингу реального доходу сімей та систему точного обліку наданих послуг [7].

Натомість Україна продовжує йти по шляху нагромадження пільг та збільшувати коло суб'єктів, які мають право на їх отримання. Можна згадати такі закони України як «Про соціальний захист дітей війни» від 18 листопада 2004 р. і «Про підвищення престижності шахтарської праці» від 2 вересня 2008р. Перелік осіб, що мають пільги при вступі до вищих навчальних закладів, включає дев'ять категорій, які фактично залишають поза межами цих закладів осіб, які пільг не мають.

Тому цілком виправданими та необхідними є нагальні крокі, на які вказують експерти проекту «Реформування пільг – наближення до європейських стандартів», що реалізується Центром громадської адвокатури за підтримки Міжнародного фонду «Відродження»: «інвентаризація» пільг в Україні, у тому числі «безболісне» скасування пільг, які сьогодні не застосовуються та чи навіть суперечать актам вищої дії шляхом внесення змін до відповідних законодавчих актів; реформування пільг на основі адресного підходу (з врахуванням потреб, доходу та інших обставин пільговика); обмеження кола осіб, які мають право на пільги, у тому числі за професійною ознакою (якщо буде запроваджено адресність, відбудеться логічне обмеження пільговиків); згодом – монетизація частини пільг та заміна їх грошовою компенсацією після адресності; також це має супроводжуватись підвищенням якості та розвитку ринку соціальних послуг, у тому числі через участь неурядових організацій у наданні таких послуг [14]. Досвід інших держав доводить, що цей шлях є очевидним та врешті-решт позитивним як для держави, так і для особи та суспільства в цілому.

17 грудня 2007 р. в Білорусії набрав чинності закон, яким скасовується значна частина соціальних пільг. Натомість держава обіцяє надавати адресну підтримку малозабезпеченим громадянам у вигляді щомісячної або одноразової соціальної допомоги. На щомісячну допомогу зможуть претендувати громадяни, доход яких не перевищує розміру бюджету прожиткового мінімуму. Одноразову допомогу одержуватимуть білоруси, чий дохід перевищує бюджет прожиткового мінімуму не більше як на 20% [15].

1 січня 2005 р. в Російській Федерації набув чинності федеральний закон № 122-фз, який умовно називають «законом про монетизацію пільг». Згідно з цим законом була проведена заміна трьох пільг: на проїзд у міському та приміському транспорті, на безкоштовні ліки, на безкоштовне санітарно-курортне обслуговування. Вони були замінені щомісячними грошовими виплатами [16].

Відомо, що зазначені заходи не отримали одностайної підтримки у суспільстві, навіть викликали акції протесту населення. Можна також відзначити незавершеність та недосконаліть реформування системи пільг у цих країнах. Разом з тим, навіть у такому недосконалому вигляді ці заходи вказують на намагання зрушити з місця та вирішити проблему.

На нашу думку, пільги, як вид соціального забезпечення сьогодні вже вичерпали свій соціозахисний ресурс насамперед тому, що не відповідають положенням ст. 24 Конституції України, якою наголошується: не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками [17, с. 13]. Вважаємо, що необхідно повернутися до впровадження адресної грошової допомоги, що дасть можливість здійснювати соціальний захист населення, ефективно витрачаючи бюджетні кошти.

Література

1. Соціальні пільги як вид соціального забезпечення в Україні /С. Сінчук. [Електронний ресурс] // http://www.lawyer.org.ua/?d=311&i=&w=r.
2. Болотіна Н. В. Право соціального захисту України: Навч. посіб. [Текст] / Н. В. Болотіна. – К.: Знання, 2005. – 615 с.
3. Право соціального забезпечення: підруч. для студ. вищих навч. закл. / П. Д. Пилипенко, В. Я. Буряк, С. М. Сінчук та ін. [Текст] / За ред. П. Д. Пилипенка. – 2-ге вид., перероб. і доп.– К.: Видавничий дом «Ін Юре», 2008. – 504 с.

4. Андреев В. С. Право социального обеспечения в СССР: учеб. [Текст] / В. С. Андреев. – М.: Юрид. лит., 1987. – 352 с.
5. Бойко М. Д. Право соціального забезпечення України: навч. посіб. Вид. 3-тє, доп. та переробл. [Текст] /М. Д. Бойко. – К.: Атіка, 2006. – 380 с.
6. Ярошенко І. С. Право соціального забезпечення: навч. посіб. [Текст] / І. Ярошенко. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
7. Павленко В. Сучасні технології у сфері соціальних послуг [Текст] / В. Павленко // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 65. – 12 квіт.
8. Синчук С. Теорія соціального ризику за правом соціального забезпечення [Текст] / С. Синчук // Право України. – 2003. – № 3. – С. 55-59.
9. Європейський Кодекс соціального забезпечення. Страсбург, 14 квітня 1964р. // Законодавство України про соціальне забезпечення. / Упоряд.: В.С. Ковальський, Л.П. Ляшко. [Текст] /В.С. Ковальський [та ін.]. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – С. 5-35.
10. Європейська соціальна хартія (Переглянута) (ETS N 163), Страсбург, 3 травня 1996 року [Електронний ресурс] // http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?page=1&nreg=994_062&text=%EB%FC%E3%EE%F2%FB
11. Ремовська О. Експерти: пільги в Україні потрібно скасувати [Електронний ресурс] / О. Ремовська // http: // www.radiosvoboda.org/content/article/1813377.html.
12. Про затвердження Стратегії заміни системи пільг на адресну грошову допомогу населенню. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 березня 2002 р. № 253 [Текст] // Офіційний вісник України. – 2002. – № 10. – Ст. 480.
13. Про визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України. Постанова Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2004 р. № 457 [Електронний ресурс] // http: // zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.
14. Без реформування пільг не підвищити соціальні стандарти та не забезпечити ефективного соціального захисту, — експерти [Електронний ресурс] // http: // www.epravda.com.ua/press/4aae04b442162/
15. У Білорусі скасували соціальні пільги [Електронний ресурс] // http://news.finance.ua/ua/~/1/0/all/2007/12/17/113716)
16. Гринкевич В. Монетизация льгот: итоги пятилетней реформы [Електронний ресурс] / В. Гринкевич // http://www.rian.ru/analytics/20090820/181707582.html.
17. Конституція України. Чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 1 серпня 2008 р. [Текст]. – К.: Видавець ПАЛИВОДА А. В., 2008. – 48 с.

Пивоварская К.Б. Социальные льготы: современное состояние и перспективы развития. **В статье рассматривается действующая система социальных льгот в Украине, основания для их оказания. Раскрываются недостатки современной системы льгот, их финансовое бремя на бюджет, несовершенство льгот как вида социального обеспечения. Предлагаются пути усовершенствования, в том числе замена льгот адресным денежным пособием.**

Ключевые слова: **льгота, социальная льгота, социальный риск, вид социального обеспечения, адресное денежное пособие, уровень обеспеченности, система льгот.**

Pyvovarska K.B. Social privileges: current state and prospects of the development. **The current system of social privileges and grounds for their providing are examined in the article. The drawbacks of the current system of privileges, their financial aspect which depends on the budget, imperfection of privileges as a type of public welfare are revealed. The ways of improvement, including the replacement of privileges for the address financial aid are offered.**

Key words: **privilege, social privilege, social risk, public welfare, address financial aid, level of material well-being, system of privileges.**

УДК 339.727:336.71(477)

Білошапка В.С.,
канд. екон. наук, доцент кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Методичні аспекти впливу іноземного капіталу на банківський сектор України

У статті досліджуються теоретичні та методичні питання, пов'язані з проблемою участі іноземного капіталу у роботі банків України. Дається визначення ролі іноземного капіталу у практичній діяльності сучасного банку. Розкриваються деякі аспекти процесу, на який наразі слід звернути особливу увагу.

Ключові слова: і**ноземний капітал, національна фінансова система, інституційна структура банківської системи, економічна безпека держави.**

За умов глобалізації світової економіки банківська система України однією з перших переживає процес прискорення інтеграції шляхом розширення присутності в ній іноземного капіталу.

Починаючи з 2005 р. спостерігається стійкий інтерес до української банківської системи з боку іноземних банків. Іноземні банки зацікавлені у виході на український ринок, адже доходність українського ринку значно перевищує показники економічно розвинутих країн світу.

Темпи опанування іноземними банками вітчизняного фінансового ринку доволі високі, що актуалізує проблематику впливу іноземного капіталу на банківський сектор України. У зв'язку із цим виникають такі питання:

- як забезпечити конкурентоспроможність банківської системи за присутності іноземних банків на вітчизняному фінансовому ринку?
- які пропорції між потужностями іноземних і вітчизняних банків можуть вважатися раціональними за умов України?
- як знизити ризики втрати позицій вітчизняними банками за наявності конкурентних переваг іноземних банків?

Присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, наголошує А.Кузнєцова [6, с. 25], сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку, як підкреслює О.Барановський [3, с. 14]. На думку М. Алексеєнко [2, с. 97], підвищення ролі

© Білошапка В.С.

іноземного капіталу позитивно впливатиме на розвиток банківської системи у цілому внаслідок посилення міжбанківської конкуренції. Ми поділяємо таку позицію і вважаємо за необхідне до позитивних результатів приходу іноземного капіталу в банківську систему віднести такі:

- збільшення обсягів інвестицій у національну економіку;
- здешевлення кредитних ресурсів;
- посилення стабільності національної банківської системи;
- розширення кола послуг і впровадження нових банківських продуктів.

Водночас існують досить серйозні фінансові та економічні ризики швидкого зростання частки іноземного банківського капіталу, пов'язані з можливою втратою суверенітету в сфері грошово-кредитної політики, можливими несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту та пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим відпливом фінансових ресурсів. Тому питання про форми та масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на фінансовому ринку України має бути всебічно досліджене. Отже, з'ясування основних методичних аспектів впливу іноземного капіталу на банківський сектор України в межах цієї статті є актуальним завданням і його розв'язання слід розглядати як частину вирішення комплексної проблеми розвитку банківської системи України.

Основними мотивами входження іноземних банків на східно- та центральноєвропейські ринки були ринкові (захоплення нових ринків та отримання вищих прибутків) та регуляторні. Від цих мотивів напряму залежить вибір стратегії дільності цих банків. Наприклад, банки Кореї та Японії надають перевагу стратегіям слідування за традиційними клієнтами без акцентування уваги на внутрішньому ринку. Натомість, банки Німеччини розширюють клієнтську базу за рахунок найпотужніших і найстабільніших регіональних підприємств і найбільше інтегруються в національні ринки банки Австрії.

Ділова стратегія іноземних банків мала схожий характер у Чехії, Угорщині та Польщі. На ранній стадії входження їх основна діяльність зводилася до обслуговування клієнтів з материнської країни (ознаки так званої захисної експансії). На той час ці цільові клієнти були більш платоспроможними, ніж навіть великі внутрішні компанії. Тобто іноземний капітал підтримував передусім діяльність іноземного бізнесу, розширюючи тим самим його присутність на території країни і створюючи умови для експорту з неї прибутків.

Пізніше основним мотиваційним фактором стало одержання ринкових переваг. У країнах Східної та Центральної Європи обсяг банківських послуг є набагато нижчим, ніж у розвинутих економіках. Однією з типових ознак відкриття ринків є «зняття вершків»: потужні іноземні банки, продаючи більш складні послуги, легше залучають кращих клієнтів, ускладнюючи конкуренцію для решти банків [7, с. 37].

Вагомим мотивом були й регуляторні пільги. На початку 1990-х років регуляторне середовище у країнах Східної та Центральної Європи було набагато сприятливішим для іноземних банків, ніж у материнських країнах, оскільки перші лише починали впроваджувати міжнародні стандарти регулювання. «Іноземці» також не відчували жорсткого нагляду: в ті часи увага була зосереджена на корпоративних банкрутствах та трансформаційній кризі, що більше впливали на внутрішні банки. Сьогодні, після розширення ЄС, регуляторні та наглядові переваги вже перестали існувати, проте з'явилися інші — внаслідок більшої стабільності і передбачуваності банківських ринків цих країн.

Ще одним мотивом, яким керуються іноземні банки в своїй експансії на східноєвропейські ринки, є прагнення вирости будь-якою ціною, щоб зберегти свою незалежність. Це стосується передусім середніх за розмірами західноєвропейських банків, котрим не вдається збільшити обсяг операцій у Західній Європі через конкуренцію та обмеженість вільних ресурсів. Втім, саме регіональна експансія робить середні західноєвропейські банки першочерговими об'єктами для поглинання потужнішими конкурентами, багато з яких хочуть бути присутніми на зростаючих ринках Центральної Європи. Зрештою, мотивом також може бути присутність заради самої присутності. Банки, що претендують на статус глобальних гравців, схильні «відзначатися» в багатьох країнах світу з тим, аби мати перевагу в зонах реальної інтенсивності свого бізнесу.

Аналіз післякризового стану фінансових систем у трьох латиноамериканських країнах (Аргентині, Мексиці і Бразилії) засвідчує, що фінансові кризи не призвели до скорочення

кредитування іноземними банками. Будучи добре диверсифікованими, вони менш вразливі до шоків, незважаючи на те, що чим істотнішою є присутність іноземних банків, тим менш чутливими вони стають до зовнішніх та портфельних шоків. Причому, чим більшою є сукупна іноземна присутність у банківському секторі даної країни, тим менш чутливими до шоків і менш проциклічними стають у ній банки.

Україна має вивчати зарубіжний досвід і усвідомлювати, що оптимальний варіант інтеграції у світову фінансову систему – це поетапна лібералізація національного фінансового ринку.

Сьогодні з понад 150 країн-членів СОТ тільки 30 не має обмежень у фінансово-кредитному секторі. Наприклад, у Китаї іноземні банки можуть відкривати філії тільки у спеціальних економічних зонах і деяких великих містах, при цьому вимагається дотримання жорстких умов. До таких умов може належати лімітування мінімального розміру власного капіталу філії або ж розміру активів материнського банку. Натомість, у США всі учасники ринку, включаючи іноземних гравців, повинні фінансувати програми регіональних реінвестицій.

На ринку України присутні майже всі великі європейські фінансові групи. Свій інтерес до України «матеріалізували» угорський OTP Bank (придбавши Райффайзенбанк Україна), французький BNP Paribas (Укрсиббанк), шведський SEB (банк «Ажіо»), голландський TBIF Finansial Servises Group (ВАБанк), російські «Ренесанс-капітал» (банк «Лідер»), Банк Москви, Банк НРБ і Внєшторгбанк (відкрили дочірні банки) тощо.

Питома вага іноземного капіталу на вітчизняному банківському ринку вимірюється часткою банків з іноземним капіталом у загальній кількості банків в Україні, а також участю в активах, кредитних вкладеннях, депозитах. Усе це – без урахування транскордонних операцій, завдяки яким реальна частка іноземних банків, скажімо, на ринку кредитування корпоративних клієнтів, значно зростає.

Однак слід зауважити, що офіційні дані не завжди відображають реальну картину присутності іноземного капіталу. Відповідно до вимог ст. 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1], банком з іноземним капіталом вважається банк, у якому частка капіталу, що належить принаймні одному нерезиденту, перевищує 10%. Якщо ж засновниками є кілька іноземних осіб (фізичних чи юридичних), кожна з яких окремо володіє часткою, менш як 10%, такий банк не вважається іноземним, хоча сумарна частка іноземних власників вища за «критичну». Крім того, банк, засновником якого є юридичні особи, зареєстровані іноземцями в Україні, також вважається вітчизняним. За оцінками експертів [6,с.26], реально іноземному капіталу, виходячи зі становища його власників, належить значно більша за офіційну частка сукупного капіталу банків України. Основним фактором привабливості національної банківської системи для іноземних банків є отримання більш високого прибутку за умови прийнятного ризику. Частка іноземного капіталу залежить від величини банківської чистої маржі, прибутковості банківського сектора, кредитоспроможності країни, економічної та політичної стабільності, торговельних зв'язків, особливостей банківських систем, економічних факторів (ВВП на душу населення, рівень інфляції, реальні відсоткові ставки). Присутність іноземного банківського капіталу здебільшого є потужнішою за низького рівня оподаткування та низького рівня концентрації у банківській сфері. Тому Україні сьогодні потрібно активніше вживати заходів щодо підвищення рівня концентрації національного банківського капіталу.

Як правило, іноземний банківський капітал не несе тих витрат, які пов'язані з виконанням неформальних обов'язків місцевих банків перед політичними структурами та участю у тіньових механізмах. Прихід іноземних банків корелюється зі зниженням чистої маржі національних банків. Чим менше перешкод для приходу іноземного капіталу, тим менша маржа у національних банків, то більші накладні витрати, зумовлені необхідністю підвищення заробітної плати, а також вища управлінська та організаційна ефективність.

Дослідження засвідчили, що прихід іноземного капіталу у банківську сферу є більш вигідним для країни з уже високою часткою іноземного капіталу. Вплив на національну банківську систему є двоступеневим і має певний проміжний «поріг», за яким поява нових банків різко посилює ефект присутності іноземного банківського капіталу. Феномен «порогу» пояснюється тим, що в країнах із невисокою присутністю іноземного банківського капіталу

іноземні банки не стільки конкурують з національними, скільки займаються обслуговуванням іноземних клієнтів.

Враховуючи досвід інших країн, в Україні під впливом іноземного банківського капіталу можна очікувати створення якісного нового фінансово-економічного середовища, виникнення нових можливостей та нових проблем.

Доцільність подальшого зростання присутності іноземного капіталу у банківській системі України зумовлена об'єктивними потребами:

- подальшої монетизації економіки та абсорбування додаткової грошової маси банківською системою;
- підвищення рівня кредитування економіки як передумови необхідних структурних зрушень (нині цей рівень в Україні становить приблизно 30% ВВП, тоді як в Естонії — 55%, Литві, Словенії та Угорщині — понад 40%);
- залучення іноземних інвестицій та доведення їх рівня на душу населення до показника сусідніх східноєвропейських країн (нині на душу населення в Україні припадає близько 180 доларів США іноземних інвестицій, тоді як у Чехії — понад 3 тис. доларів, Естонії — 2,6 тис., Угорщині — 2,4 тис., Словаччині — 1,8 тис., Польщі — 1,2 тис.);
- прискореного розвитку фінансового ринку;
- підвищення конкурентоспроможності банківського сектора України та його керованої інтеграції у глобальний економічний простір.

Можна назвати ще кілька чинників, які вказують на корисність розширення допуску іноземного капіталу до банківської системи України. Насамперед – це необхідність:

- розширення спектра банківських послуг і підвищення їх якості;
- зниження рівня відсоткових ставок за кредитами;
- зменшення впливу внутрішніх шоків на стабільність функціонування банківської системи;
- підвищення міжнародного фінансового рейтингу України та збільшення обсягів іноземних інвестицій у її економіку;
- оптимізації інституційної структури вітчизняної банківської системи та наближення її до стандартів країн із розвинутою ринковою економікою;
- активізації участі банків в об'єктивних світових глобалізаційних процесах.

Якщо приплив зарубіжного банківського капіталу належним чином регулюється та контролюється, структура банківської системи поліпшується, і важливим при цьому є:

- розвиток ринку іноземної валюти (дозвіл банкам здійснювати форвардні операції);
- вдосконалення ризик-менеджменту в банках (використання інструментів хеджування, розширення можливості кредитування надійних позичальників в іноземній валюті тощо);
- посилення ролі монетарної політики (розвиток міжбанківського ринку, посилення ролі відсоткової ставки, взаємодія монетарної та фіскальної політики).

Проте для розширення присутності банків з іноземним капіталом і підвищення привабливості національного ринку банківських послуг існують певні умови. Це – стабільність національної грошової одиниці, збалансоване законодавче забезпечення іноземних інвестицій та банківської діяльності, наявність сучасної банківської інфраструктури та кваліфікованого персоналу.

Водночас залучення іноземного капіталу несе й серйозні проблеми не лише для банківської системи, а й для вітчизняної економіки (передусім її галузевої структури) та економічної безпеки держави у цілому. Серед цих проблем і загроз виділимо найбільш небезпечні.

1. Структурні ризики «залежного розвитку» та загострення з огляду на це комплексу економічних, соціальних та політичних проблем.

Формальні і неформальні критерії та цілі діяльності банків з іноземним капіталом не обов'язково збігаються з національними цілями соціально-економічного розвитку. Структурна відсталість та інституційна слабкість економіки України робить можливість такого деформованого розвитку досить реальною.

2. Загроза «обвальної» глобалізації національної господарської системи та втрати економічного суверенітету.

За умов зростання глобальної нестабільності та конфліктності з непередбачуваними наслідками – це вкрай небажаний сценарій, і сьогодні навіть високорозвинуті країни здійснюють політику убезпечення від його можливих негативних наслідків вищевказаного.

3. Загрози для економічної безпеки країни через можливий неконтрольований відплив капіталу та фінансових ресурсів. Початковий приплив іноземного капіталу у вигляді відкриття філій та особливо — придбання нерезидентами частки або всього статутного капіталу вітчизняних банків з часом може призвести до відпливу ресурсів з країни та виведення за кордон отримуваних доходів.

Слід наголосити, що надмірна лібералізація доступу на фінансовий ринок України може спричинити навіть домінування іноземних банків на внутрішньому ринку. Зниження рівня капіталізації українських банків, виведення національних фінансових ресурсів на зовнішні ринки, зниження ефективності банківського нагляду – це наслідки міжнародної конкуренції. Приплив значного обсягу іноземного капіталу спричиняє залежність українських банків від зовнішніх економічних потрясінь та чинить тиск на ці банки. Слід враховувати також і той фактор, що власники іноземного капіталу, розпоряджаючись ним, передусім керуються власними інтересами, а не пріоритетами розвитку банківської системи та економіки України.

Основні напрями оптимізації допуску іноземного банківського капіталу мають знайти системне вирішення під час розробки та реалізації національної стратегії розвитку банківської системи. На основі отриманих результатів нашого дослідження ми вважаємо за необхідне сформулювати певні рекомендації щодо перспектив доступу іноземного капіталу в банківський сектор України.

По-перше, збільшення частки іноземного банківського капіталу у банківській системі має відбуватися поступово — відповідно до створення сприятливих внутрішніх умов розвитку банківського сектора та підвищення конкурентоспроможності національного банківського капіталу. З метою підтримки стабільності роботи банківської системи, що є стратегічно важливим фактором для подальшого розвитку вітчизняної економіки, доцільно застосовувати протекціоністські заходи: встановити максимальну частку іноземного капіталу в капіталі української банківської системи. Зі світової практики відомо, що оптимальне значення цього обмеження, яке дає змогу залучити іноземний капітал в економіку, не допускаючи суттєвого ризику погіршення стабільності роботи банківської системи, становить 49 % [6, с.24].

По-друге, не забувати про зміцнення та подальший розвиток сегмента банків з державним капіталом, які спеціалізуються на забезпеченні стратегічних соціальних, структурних та зовнішньоекономічних завдань економічного зростання (Ощадбанк, Ексімбанк).

По-третє, слід запровадити нормативно-організаційну селекцію та моніторинг доступу іноземного банківського капіталу на основі національних пріоритетів розвитку.

По-четверте, чітко внормувати продаж банків з національним капіталом зарубіжним власникам [7, с.38].

Реалізація таких заходів, на нашу думку, дасть змогу нейтралізувати або принаймні мінімізувати негативні наслідки збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі України, а також сповна скористатися перевагами такої присутності для подальшої розбудови національної економіки, зміцнення грошово-кредитного ринку та загалом фінансової системи.

На підставі проведеного дослідження методичних аспектів впливу іноземного капіталу на банківський сектор України окреслимо подальші напрями наукових досліджень із цієї проблематики:

- аналіз зарубіжного досвіду щодо позитивних і негативних аспектів залучення іноземного капіталу в банківську систему та вивчення можливості впровадження його надбань в Україні з урахуванням мінімізації потенційних ризиків;
- розробка прикладних механізмів зниження потенційних загроз, пов’язаних зі зростанням участі іноземних банків у банківській системі, для економіки України в цілому;
- моделювання розвитку банківської системи України та виконання нею основних функцій за умови різного ступеня участі іноземного капіталу.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» №2121-III від 07.12.2000 зі змінами і доповненнями // www.rada.gov.ua.
2. Алексеєнко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: моногр. /М.Д.Алексеєнко. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
3. Барановський О. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусі /О.Барановський // Вісник НБУ. – 2007. – №9. – С.12-20.
4. Галіцейська Ю. Ресурсна база комерційних банків: сучасний стан та можливі напрями оптимізації / Ю. Галіцейська // Вісник ТДЕУ. – 2006. – №3. – С.124-130.
5. Д'яконова І. У ефективності банківської системи – економічне зростання України: моногр./ /І. Д'яконова. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. –С. 92.
6. Кузнєцова А., Другов О., Рисін В. Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи / А. Кузнєцова, О. Другов, В. Рисін / Вісник НБУ. – 2007. – №1. – С.24-28.
7. Шпиг Ф.І. Перспективи лібералізації доступу іноземного капіталу в банківську систему України / Ф.І. Шпиг // Банки та банківські системи. – 2006. – № 1. – С. 15 – 50.

Билошапка В.С. Методические аспекты влияния иностранного капитала на банковский сектор Украины. **В статье исследуются теоретические и методические вопросы, связанные с проблемой участия иностранного капитала в работе банков Украины. Дается определение роли иностранного капитала в практической деятельности современного банка. Раскрываются некоторые аспекты процесса, на который сейчас следует обратить особое внимание.**

Ключевые слова: **иностранный капитал, национальная финансовая система, институционная структура банковской системы, экономическая безопасность страны.**

Biloshapka V.S. Methodical aspects of foreign capital influence on the bank sector in Ukraine.

The work deals with the investigation of theoretical and methodical issues of foreign capital involvement into the bank practice of Ukraine. The role of foreign capital in modern bank activity is determined. Some aspects of the most important points of the process are revealed.

Key words: **foreign capital, national financial system, basic structure of bank system, economic safety of the country.**

УДК 336.76(477)

Васильченко З.М.,

докт. екон. наук, професор кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

Нестеренко В.П.,

аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Інтелектуальний капітал банку: поняття та методологія оцінки його вартості

У статті розглядаються проблеми визначення інтелектуального капіталу банку, аналізуються основні науково-методичні підходи до оцінки його вартості, пропонується методологія порівняння підходів до оцінки вартості інтелектуального капіталу банку.

Ключові слова: **інтелектуальний капітал банку, структура інтелектуального капіталу банку, оцінка вартості.**

Динамічний розвиток науки і технології, їх глибоке проникнення у виробничий процес, зростання ролі знань та інформації у розвитку економіки й суспільства в цілому приводить до зміни природи та розуміння конкурентних переваг компанії. Визначальними факторами стають не лише розміри та ринкова позиція, а й необхідність перманентного впровадження знань в усі сфери її діяльності.

У зв'язку з цим, найважливішого значення набувають ідентифікація та оцінка вартості інтелектуального капіталу для ефективного прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень. Фокусування на інтелектуальному капіталі як одному з найважливіших генераторів вартості й включення його до складу факторів, що мають вагомий вплив на діяльність компанії чи банку, стають невід'ємними складовими успішного менеджменту сьогодення та майбутнього.

Проте, недостатній рівень дослідження у вітчизняній економічній науці поняття інтелектуального капіталу та його впливу на вартість банківського бізнесу стають істотною перешкодою на шляху до активного застосування цієї економічної категорії в українській банківській практиці.

Сутність категорії інтелектуальний капітал банку сьогодні однозначно не визначена, побутують різні точки зору щодо структури, механізму менеджменту та підходів до аналізу й оцінки його вартості. Все це ускладнює розуміння суті інтелектуального капіталу, оцінку рівня його достатності, розроблення та реалізацію заходів, спрямованих на його формування й розвиток.

Питання впливу інтелектуальних ресурсів як певної «нематеріальної» компоненти ресурсів організації на результати її діяльності досліджувались ще у працях основоположників політекономії (В. Петі, А. Сміта, Д. Рікардо), працях К. Маркса. Наукове осмислення категорії інтелектуальний капітал та його ролі в створенні вартості були на той час, головним чином, пов'язані з аналізом такого економічного ресурсу як праця.

Сучасні проблеми дослідження сутності інтелектуального капіталу компанії та оцінки його вартості знайшли відображення у працях відомих зарубіжних теоретиків: Л. Едвінсона, Т. Стюарта, К.-Е. Свейбі, Е. Брукінга, В.Л. Іноземцева та ін. Серед вітчизняних фахівців вагомий внесок у вивчення проблематики інтелектуального капіталу та його впливу на вартість бізнесу зробили А.А. Чухно, І.О. Лютий, О.А. Грішнова, А. Іванов, О. Євтух та ін.

Незважаючи на наявність окремих наукових публікацій присвячених проблемам визначення та оцінки вартості інтелектуального капіталу організацій взагалі та банківських установ зокрема,

© Васильченко З.М., Нестеренко В.П.

проблема залишається невирішеною. Подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов'язаних із визначенням поняття «інтелектуальний капітал банку», а також підходами до оцінки його вартості.

Метою цього дослідження є аналіз існуючих науково-методичних підходів до оцінки вартості інтелектуального капіталу банку та розроблення методології їх типологізації.

Незважаючи на те, що в сучасній економічній науці та практиці поняття «інтелектуальний капітал» набуло широкого розповсюдження, ще не склалось загального уявлення про його зміст та структуру.

Так, на думку Є. Брукінга, «інтелектуальній капітал» – це термін для визначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати, посилюючи конкурентні переваги. Складовими інтелектуального капіталу є: людські активи, інтелектуальна власність, інфраструктурні та ринкові активи» [1, с. 31].

В. Іноземцев наголошує, що «…інформація та знання, ці специфічні за своєю природою та формами участі в виробничому процесі фактори, в рамках фірм набувають вигляду інтелектуального капіталу» [2, с. 340].

Таким чином, інтелектуальний капітал розглядався крізь призму людського капіталу.

Ширше тлумачення інтелектуального капіталу запропонував К. Тейлор. Він, зокрема, констатував, що «…інтелектуальний капітал компанії становлять знання її співробітників, накопичені ними при розробці продуктів, наданні послуг, а також її організаційна структура та інтелектуальна вартість». Таким чином, К.Тейлор додав організаційну структуру до складу інтелектуального капіталу[7, с. 13].

Б. Леонтьєв враховував також клієнтську складову інтелектуального капіталу компанії, розуміючи під інтелектуальним капіталом «…вартість сукупності наявних у нього інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні й набуті інтелектуальні здібності та навички, а також накопичені ним бази знань та корисні стосунки з іншими суб'єктами» [3; С. 101].

Таким чином, під інтелектуальним капіталом банку слід розуміти поєднання людського, організаційно-структурного та клієнтського капіталу банку, що формує позитивний мультиплікативний ефект на створення вартості банку.

Отже, поняття інтелектуального капіталу банку включає:

- людський капітал – навички, досвід, компетентність банку по відношенню до реакції на зміни ринкового попиту та потреб клієнтів (включаючи лідерські якості та управлінський досвід);
- організаційний капітал – потужності, інфраструктура, бізнес-процеси та організаційна структура банку по щодо створення, постачання на ринок банківських продуктів та надання послуг;
- ринковий капітал – здатність банку взаємодіяти з зовнішніми суб'єктами (клієнти, партнери, інші зацікавлені сторони), що тісно пов'язана зі співвідношенням «конкурентні переваги – зовнішні компетенції»;
- інноваційний капітал – спроможність банку здійснювати інновації, покращувати та розвивати невикористаний потенціал і створювати довгострокове багатство.

Вартість інтелектуального капіталу може бути розглянута в розрізі тих додаткових цінностей, які приносить його використання як для організації-власника, так і для інших членів суспільства. Причому, вартість інтелектуального капіталу, що знаходиться у приватній власності, безпосередньо пов'язана з конкретними затратами на його формування, в той час як суспільство отримує позитивні зовнішні ефекти від його існування та використання.

Інтелектуальний капітал має кілька визначальних характеристик, які, на нашу думку, необхідно враховувати при розробці та використанні методичних підходів до оцінки його вартості.

Так, активи, що базуються на знаннях, характеризуються зростаючим ефектом масштабу та позитивними мережевими ефектами. Їх можна використовувати багаторазово без зменшення корисності, а їх цінність лише зростає у міру використання та розвитку мереж.

З іншого боку, такі риси як часткова винятковість, ризикованість та неліквідність можуть виступати факторами зниження вартості інтелектуального капіталу. Практично неможливо

повністю виключити інших економічних суб'єктів від його використання, що у випадку значних позитивних екстерналій зменшує його цінність для власника, оскільки більша частина доданої вартості споживається іншими учасниками. Крім того, відсутність сформованих ліквідних ринків компонентів інтелектуального капіталу не дає можливості отримувати точну ринкову інформацію про ціни на них, що пов'язано, насамперед, із низькими граничними витратами на відтворення та асиметричністю інформації. Також традиційні методи хеджування ризиків мають обмежене використання стосовно інтелектуального капіталу.

Врахування вказаних вище особливостей обумовлює і специфіку використання традиційних методів оцінки вартості активів, таких як затратний, доходний та порівняльний підходи.

У зв'язку з відсутністю достатньо ліквідних ринків елементів інтелектуального капіталу використання порівняльного підходу оцінки вартості практично неможливе.

Затратний підхід базується на обліку інвестицій в інтелектуальний капітал. При цьому слід враховувати, що у традиційному бухгалтерському обліку значна частина інвестицій в інтелектуальний капітал трактується як поточні витрати, наприклад, витрати на навчання та підготовку кадрів чи на проведення досліджень [5, с. 117].

Необхідність кількісного визначення норми прибутку на інвестиції в інтелектуальний капітал та оцінки його вартості вимагає, з одного боку, відслідковувати затрати в елементи інтелектуального капіталу, а з іншого, – ті вигоди, які отримала організація від такого виду інвестицій. Така дихотомія завдань призводить до змішування затратного та доходного підходів у багатьох методиках оцінки вартості, що ускладнює їх практичне застосування.

Крім того, більшість методів оцінки вартості інтелектуального капіталу являються конструкціями логічно пов'язаних фінансових та нефінансових індикаторів. При цьому, їх внутрішні причинно-наслідкові зв'язки часто є незрозумілими.

Зважаючи на існування певної сукупності методів оцінки вартості інтелектуального капіталу, в тому числі розроблених для вирішення різноманітних управлінських завдань, виникає необхідність типологізації та виділення спільних ознак окремих методичних підходів.

Вбачається досить практичною і зрозумілою класифікація методів оцінки інтелектуального капіталу, запропонована Н. Бонтіс. Згідно з цією класифікацією виділяються такі групи:

- прямі методи (direct intellectual capital methods), які базуються на безпосередній грошовій оцінці різних складових інтелектуального капіталу;
- методи ринкової капіталізації (market capitalization methods) – оцінюють різницю між ринковою та балансовою вартістю активів;
- методи рентабельності активів (return on assets methods) – різниця між середньогалузевою рентабельністю активів та рентабельністю активів підприємства є додатковою цінністю, яку генерує інтелектуальний капітал;
- методи індикаторів (scorecard methods) – оцінюють різноманітні індекси та індикатори, які, як передбачається, впливають на величину інтелектуального капіталу. Безпосередньо оцінка у грошовій формі не здійснюється [9, с. 44–58].

Ця методика набула широкого розповсюдження та активного використання на практиці. Проте, вона формує початкове, зовнішньо-оглядове уявлення про зміст та диференціацію методів оцінки.

В інших методиках класифікації не беруть до уваги такі показники як вхідні дані, можливості інтеграції в організаційну структуру банку та можливості розгляду і використання на рівні стратегічного менеджменту.

У зв'язку з цим, нами запропоновано такий методологічний підхід щодо порівняння методів оцінки вартості інтелектуального капіталу банку (таблиця).

Таблиця

Критерії порівняння та типологізації методів оцінки вартості інтелектуального капіталу:

Група	*Критерій типологізації*	*Коментарі*
Концептуальне наповнення	Суть інтелектуального капіталу	Має на меті окреслити межі питання
	Структура інтелектуального	Від виділених складових інтелектуального

	капіталу	капіталу залежить вихідний результат
	Базовий підхід до оцінки	Прагматичний чи науковий підхід
Вхідні дані	Тип даних	Якісні/кількісні, оціночні/розрахункові
	Процес отримання даних	Розкрито чи ні
Модель оцінки та процедури	Індикатори	Варіюються залежно від специфіки компанії та завдань бізнесу
	Причинно-наслідкові зв'язки	Наявність цілей та методів їх досягнення є базою для отримання надійних індикаторів
	Орієнтація	Фокус методу, наприклад фінансова оцінка вартості знань та ін.
	Горизонт	Дискретний та неперервний аналіз і оцінка
Прикладна спрямованість	Придатність для стратегічного планування/контролінгу	Наскільки кожен метод може бути використано для цілей стратегічного планування
	Вид результату	Який вигляд мають результати моделі, це проста вартість чи комплексна
	Загальність	Наскільки загальним є метод для різних компаній та різних галузей
	Цільова група	Інвестори, акціонери, топ-менеджмент, клієнти та ін.
	Інтегративність	Можливість бути інтегрованим у інші існуючі методи та процедури планування та контролінгу
	Додатковий інструментарій	Наявність спеціалізованих програм чи додаткового математичного апарату

Вочевидь, виділено чотири групи класифікаційних критеріїв.

Перша група охоплює фундаментальні інтерпретації сутнісного наповнення поняття інтелектуального капіталу, виділення структурних елементів та базових підходів до оцінки його вартості.

Друга група стосується підходів до селекції типів та процесу отримання необхідних для оцінки даних. Головне питання другої групи: «Чи можемо ми використати відповідні дані для потреб банку?». Важливим пунктом є також питання наявності опису процесу отримання даних у методиці.

Третя група критеріїв ідентифікує фундаментальні засади самих методів оцінки вартості інтелектуального капіталу. Ці критерії аналізують їх внутрішню структуру, логіку та алгоритмічні процедури.

Метою четвертої групи критеріїв є аналіз результатів та придатності методів для практичних цілей банку, в тому числі на рівні формування його корпоративної стратегії.

Таким чином, запропонований методологічний підхід дозволяє більш системно групувати та оцінювати емпіричну придатність існуючих методів оцінки вартості інтелектуального капіталу компанії.

Здійснений огляд сучасної економічної літератури дозволяє стверджувати, що серед найвідоміших та вживаних методів оцінки вартості інтелектуального капіталу банківських установ можна виокремити такі: модель «Scandia Navigator», «Value Reporting» та метод «The Value Explorer».

Розроблена Л. Едвінсоном модель «Scandia Navigator» розділяє капітал компанії на дві укрупнені складові – фінансовий та інтелектуальний капітал. Перший зафіксований у річному звіті компанії та відображає історичну фінансову перспективу її діяльності, а другий – не рідко утворюється «прихованими цінностями» і його складно калькулювати.

Концептуальна модель «Scandia Navigator» представлена на рис. 1:

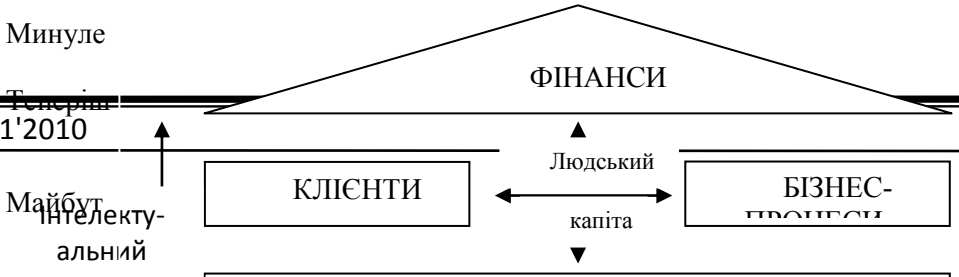


Рис. 1. Концептуальна модель «Scandia Navigator»

Таким чином, модель охоплює п'ять фокусних сфер – фінансову, клієнтську, виробничу, відновлення та розвитку, людський капітал. Ключова роль у моделі відводиться саме людському капіталу, який визначається як об'єднані знання, навички, інноваційність та фахові можливості окремих співробітників організації. На відміну від організаційно-структурного капіталу, що включає в себе програмне забезпечення, різноманітні бази даних, організаційну структуру, патенти, товарні знаки та інше, він не може повністю належати організації [6, с.5].

Для цілей вартісної оцінки структура інтелектуального капіталу може бути представлена наступним чином (рис. 2):

Європейська комісія реалізує так званий проект MAGIC (Measuring and Accounting Intellectual Capital), метою якої є розробка методології оцінки інтелектуального капіталу [4; С. 229].

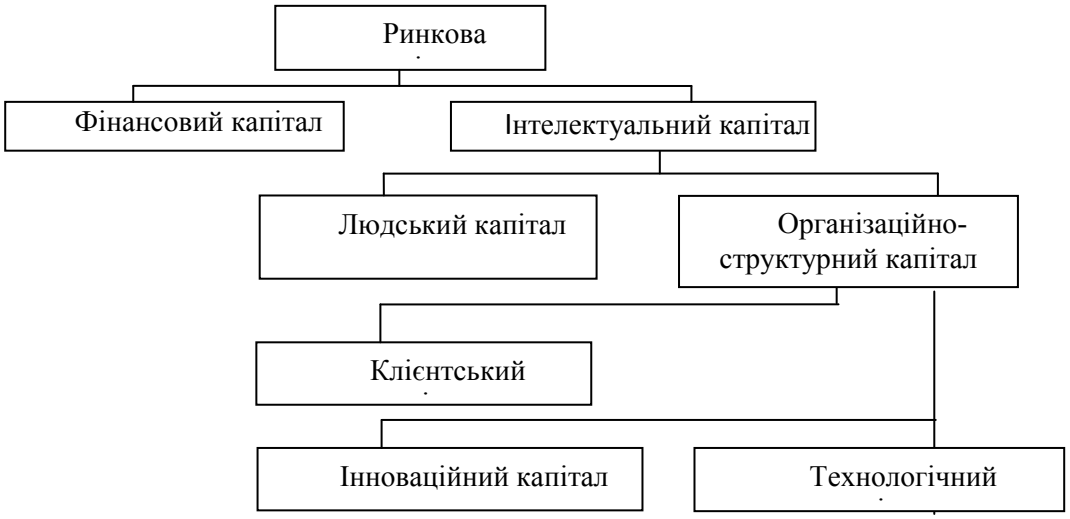


Рис. 2. Структура інтелектуального капіталу організації

Згідно з цією методологією, оцінка вартості такої складової інтелектуального капіталу банку як його клієнтська база (CLV) ґрунтується на детальному аналізі бізнесу клієнтів та прогнозуванні їх грошових потоків за період обслуговування в банку (Т). Так, вартість для банку одного і-го клієнта визначається за формулою:

$$CLV_t = \sum_{t=1}^{T} \frac{D_t - A_t}{(1-i)^t},$$

де D_t — доход від і-го клієнта в *t*-ий період часу,

A_t — витрати банку на клієнта в t-ий період часу,

i – ставка дисконтування, яка залежить від лояльності та задоволеності клієнта обслуговуванням у банку: чим клієнт лояльніший, тим нижча ставка дисконтування.

Аналогічні розрахунки можуть бути проведені і для оцінки вартості банківської ліцензії, програмних продуктів, бренду банку та ін.

Для забезпечення глибшого розуміння факторів вартості банківського бізнесу, в тому числі інтелектуального капіталу, компанія PriceWaterhouse запропонувала новий підхід до формування звітності банків (Value Reporting) [10; С. 5], який охоплює як фінансові, так і не фінансові показники та включає чотири типи звітності банку:

- огляд ринку – аналіз перспектив та ринкової позиції банку;
- стратегія збільшення вартості – глибина та прозорість стратегії;
- управління вартістю – як банк управляє своїми ресурсами з позиції ефективності;
- платформа для створення вартості – опис механізму інвестування у фактори створення вартості: клієнтів, бренд, інновації (проекти), персонал, репутацію банку, ланцюги створення вартості тощо.

Також цікавим є метод оцінки інтелектуального капіталу, розроблений компанією KPMG. В основі методу «The Value Explorer» лежить концепція ключових компетенцій, яка використовується для ідентифікації стратегічно важливих компонентів компанії. Для її реалізації необхідно:

- ідентифікувати компоненти, склавши ключові компетенції організації;
- провести оцінку вартості, використовуючи перелік питань, який дозволить оцінити додану вартість, конкурентоспроможність, потенціал, стійкість та надійність виділених ключових компетенцій;
- провести фінансову оцінку інтелектуального капіталу, розподіливши частки очікуваного нормативного прибутку організації по ключових компетенціх;
- розробити план заходів для менеджменту та розробити рекомендації по покращенню управління інтелектуальним капіталом на основі виконаної роботи;
- розробити шаблон звіту про стан інтелектуального капіталу для менеджменту [8, с. 6].

Метод підходить до оцінки інтелектуального капіталу інтегровано – розглядаються ресурси як наявних, так і потенційних ключових компетенцій. Основний недолік вказаного методу – недостатньо визначена діагностична частина. Виділення ключових компетенцій являє собою творчий процес, якому притаманний суб'єктивний перехід від якісних оцінок до кількісних.

Таким чином, інтелектуальний капітал банку виступає вагомим каталізатором зростання вартості бізнесу за умов глобалізованої, постіндустріальної економіки.

Розглянуті підходи до оцінки вартості інтелектуального капіталу банку та запропонована методологія їх зіставлення в цілях менеджменту можуть слугувати для впровадження прогресивних методів управління вартістю у вітчизняній банківській практиці.

Література

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии /Э. Брукинг: [Пер. с англ.] /Под ред. Л. Н. Ковачин. – Питер, 2001. – 288 с.
2. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества /В.Л. Иноземцев. – М.: Academia – «Наука», 1998. — 640с.
3. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе /Б.Б. Леонтьев. – М.: Издательский центр «Акционер», 2002. – 206 с.
4. Стратегия и стоимость коммерческого банка/ И.А. Никонова, Р.Н. Шамгунов, 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 304 с.
5. Лукичева Л.И., Салихов М.Р. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций /Л.И. Лукичева, М.Р. Салихов //Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 4. – С. 114 – 122.
6. Солдатова Е. Интеллектуальный капитал как стратегический фактор стоимости банка /Е. Солдатова //Банковский менеджмент. – 2008. – № 6. – С. 2 – 6.
7. Тейлор К. Интеллектуальный капитал// Computerworld. 2001. №13. – С.13.
8. Andriesson D. Implementing the KPMG Value Explorer// Journal of Intellectual Capital. 2005. № 6. – С. 1 – 18. www.weightlesswealth.com/.../Implementing%20the%20value%20explorer
9. Bontis N. Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital// International Journal of Menegement Reviews. 2001. – № 3. – С. 41-60.
10. Illustrative annual report 2003 edition. PWC, 2003. – С. 1 – 13.
11. Schorht H., Nissen V. Challenge knowledge valuation, 2008, Graz, 19-27.

Васильченко З.Н., Нестеренко В.П. Интеллектуальный капитал банка: понятие и методология оценки его стоимости. **В статье рассматриваются проблемы определения интеллектуального**

капитала банка, анализируются основные научно-методические подходы к оценке его стоимости, предлагается методология сравнения подходов к оценке стоимости интеллектуального капитала банка.

Ключевые слова: **интеллектуальный капитал банка, структура интеллектуального капитала банка, оценка стоимости.**

*Vasyl'chenko Z.N., Nesterenko V.P. Intellectual bank capital: definition and methodology of its assessed value.***The problems of the bank intellectual capital, the main scientific-methodical approaches to the assessed value of the intellectual capital are analyzed. Methodology of comparative approaches to the assessed value of intellectual bank capital is given.**

Key words: **intellectual capital of the bank, structure of intellectual capital, assessed value.**

УДК 336.74

Васильченко З.М.,
докт. екон. наук, професор кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

Пірог Д.В.,
аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Теоретичні основи управління грошовими потоками банку

У статті аналізуються різні підходи до визначення поняття грошових потоків, виділено певні ознаки та принципи управління грошовими потоками банку.

Ключові слова: **банк, грошові потоки, управління, принципи управління, банківський менеджмент.**

За останні роки економісти та соціологи приділяють все більше уваги новій епосі розвитку суспільства – інформаційній, де саме інформація та знання відіграють найвпливовішу роль в економічній системі. Закордонні вчені, провівши відповідні дослідження, дійшли висновку, що США вступили в постіндустріальний період свого розвитку в 1956 р. Розвинуту економіку визначають як інформаційну, так і глобальну. Американський дослідник М. Кастельс [1] пояснює ці визначальні риси так: інформаційною ця економіка є тому, що продуктивність праці і конкурентоспроможність агентів у цій економіці залежить насамперед від їх здатності генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію, яка базується на знаннях. Глобальна вона тому, що діяльність економічних агентів, зокрема виробництво, організація фінансових потоків, потоків товарів, послуг організовується в глобальному масштабі з використанням розгалуженої мережі інформаційно-комунікаційних засобів. У постіндустріальній економіці інформація і знання є головними економічними чинниками, безпосередньо впливають на прийняття управлінських рішень і формують вимоги до робочої сили. Постіндустріальна економіка має кілька властивостей, які відрізняють її від попередніх, серед них виділяють такі: значне зростання оперативності прийняття рішень суб'єктами економічної діяльності, інтелектуалізація праці, коротший час існування нового продукту, всеохоплюючий характер економіки, грошові потоки, виробництво продукції, менеджмент, технології не мають національних кордонів. Така економіка здатна функціонувати при умові чіткої організації фінансових потоків, яка не можлива без створення нових фінансових інститутів, нових фінансових послуг, застосування електронних платіжних систем [2].

З викладеного вище стає важливим усвідомлення за нових умов понять грошових та фінансових потоків в економічній системі. У вітчизняній літературі існує багато тлумачень

© Васильченко З.М., Пірог Д.В.

фінансових дефініцій, що створює суперечливий інформаційний простір, який інколи заважає компетентній оцінці деяких фінансових явищ й процесів.

Теоретичним обґрунтуванням грошових потоків у наукових дослідженнях займаються як вітчизняні науковці: І. О. Бланк, С.Л. Лондар, І.О. Лютий, А. І. Невмержицький, А.М. Поддєрьогін, так і зарубіжні: А.В.Гутова, А.М. Ковальова, Б. Колапс, Л.Г. Риндін, Г.А. Шамаєв, К.М.Сорокина та ін.

Завданням цієї статті є усвідомлення економічної сутті поняття «грошові потоки банку», та визначення принципів управління грошовими потоками банку.

Слід зауважити, що у науковій літературі різні підходи до визначення та трактування понять «грошовий потік». Б. Коласс визначає це поняття так: «Під загальним грошовим потоком слід розуміти надлишок, який утворюється на підприємстві в результаті всіх операцій, пов'язаних із господарською діяльністю. Таким чином, він складається з господарського залишку коштів (грошовий потік від господарської діяльності) та грошового потоку, не пов'язаного з господарською діяльністю» [3].

Л. Риндін і Г. Шамаєв пропонують таке визначення: «Грошовий потік від поточної (інвестиційної, фінансової) діяльності є сумою надлишку (недостачі) коштів, отриманих у результаті зіставлення надходжень і відрахувань коштів у процесі операційної (інвестиційної, фінансової) діяльності» [4].

Майже аналогічно трактує поняття «грошовий потік» А. Ковальова: «Потік грошових ресурсів пов'язаний із конкретним періодом часу та є різницею між усіма коштами, що надійшли на підприємство й були ним виплачені за цей період» [5].

Є. Сорокіна констатує, що поняття «грошовий потік» є агрегованим, включає різноманітні види потоків, які обслуговують фінансово-господарську діяльність підприємства. З огляду на це, вона пропонує в кожному конкретному випадку використовувати уточнене поняття, наприклад, «сукупний грошовий потік», або «грошовий потік від поточної діяльності» [6].

І. Бланк дає таке визначення грошового потоку: «Грошовий потік підприємства є сукупністю розподілених у часі надходжень і виплат грошових ресурсів, що генеруються його господарською діяльністю» [7].

Як бачимо, серед економістів склалося неоднозначне тлумачення терміну «грошовий потік». Сформувалося два підходи до його визначення. Прихильники першого схиляються до трактування грошового потоку як різниці між отриманими й виплаченими підприємством коштами за визначений період часу, тобто як суму надлишку (недостачі) грошових ресурсів. Другий підхід, якого дотримуються інші фахівці, ґрунтується на тому, що грошові потоки — це безперервний рух коштів (обіг), тобто їх надходження (притоки) й виплати (відтоки) за визначений проміжок часу.

Таким чином, перше визначення зводиться до того, що грошовий потік – це залишок грошових ресурсів на конкретний момент часу, який не може ототожнюватися з потоком (обігом, рухом), оскільки потік означає рух. При цьому обсяг грошових потоків може характеризуватися такими показниками як обсяг коштів, які надійшли, та обсяг витрачених коштів. Тому, на нашу думку, грошовий потік має визначатися як сукупність послідовно розподілених у часі подій, пов'язаних з відокремленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових ресурсів через виконання зобов'язань між економічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародними організаціями). Грошові потоки безпосередньо пов'язані з рухом коштів на підприємстві, який відображає надходження у розпорядження суб'єкта господарювання грошових ресурсів та їх використання.

Незважаючи на розбіжності у деталях, усі теоретичні підходи до тлумачення поняття грошового потоку, актуалізують його виняткову значущість для функціонування суб'єкта господарювання й створення доданої вартості та достатку власників такого суб'єкта. В результаті прийняття управлінських фінансових рішень генеруються грошові потоки, які мають слугувати забезпеченню загальної ефективності, під якою слід розуміти забезпечення зростання вартості банку в довгостроковій перспективі. При цьому досягнення головної мети фінансового управління діяльністю банку забезпечується безпосередньо за рахунок ефективного управління грошовими потоками через формування оптимальних показників якісних і кількісних параметрів таких грошових потоків [8].

Слід наголосити, що виникнення та формування грошового потоку при здійсненні банківських операцій у процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності банку є результатом прояву фінансово-економічних відносин, а отже, має певні ознаки, з-поміж яких потрібно виділити такі.

По-перше, рух грошових коштів здійснюється за умови виконання договірних зобов'язань між суб'єктами господарювання, що забезпечується наявністю відповідного документального оформлення та підтвердження причини формування грошового потоку.

По-друге, особливості операцій банку дають змогу ідентифікувати рух грошових коштів за видами грошових потоків відповідно до встановлених критеріїв групування.

По-третє, грошові потоки, що генеруються банком, мають виключно фінансовий характер, оскільки їх результатом є формування, розподіл та використання фондів грошових ресурсів банку.

Основою управління грошовими потоками є наявність оперативної і достовірної облікової інформації, що формується на базі бухгалтерського та управлінського обліку. Склад такої інформації дуже різноманітний: інформація про надання кредитів та позичок, про придбання цінних паперів, про вкладення коштів у комерційні проекти, про лізингові та факторингові операції, операції з векселями, залучення різноманітних видів вкладів у межах депозитних і ощадних операцій, отриманих кредитів від інших банків, емісії різноманітних цінних паперів, а також іншої інформації. Сама ж інформація формується з різних джерел, її збір і систематизація мають бути побудованні з особливою ретельністю, оскільки запізнювання та помилки при наданні інформації можуть призвести до серйозних наслідків для діяльності банку в цілому. При цьому будь-який банк самостійно визначає формат надання, періодичність збору інформації, схему документообігу [9].

На нашу думку, управління грошовими потоками являє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням грошових коштів банку і організацією їх обороту.

Ефективне управління грошовими потоками банку забезпечується реалізацією певних принципів, основними з яких є (рис. 1):

1. Інтегрованість із загальною системою управління банком.

У якій би сфері діяльності банку не ухвалювалося управлінське рішення, воно прямо або побічно впливає на формування грошових потоків і кінцеві результати його діяльності. Управління грошовими потоками тісно пов'язане зі всіма іншими напрямами фінансового менеджменту, з операційним, інвестиційним, інноваційним та деякими іншими видами функціонального менеджменту, що створює необхідність органічної інтегрованості управління грошовими потоками з іншими функціональними системами, які керують загальною системою управління банком.

2. Комплексний характер формування управлінських рішень. Всі управлінські рішення у сфері формування і використання грошових коштів і організації їх обороту найтісніше взаємопов'язані і впливають прямо або опосередковано на кінцеві результати основної діяльності банку в цілому. В цьому контексті управління грошовими потоками має розглядатися як комплексна функціональна система, що забезпечує комплексну розробку взаємопов'язаних управлінських рішень, кожне з яких робить свій внесок до загальної результативності діяльності банківської установи.

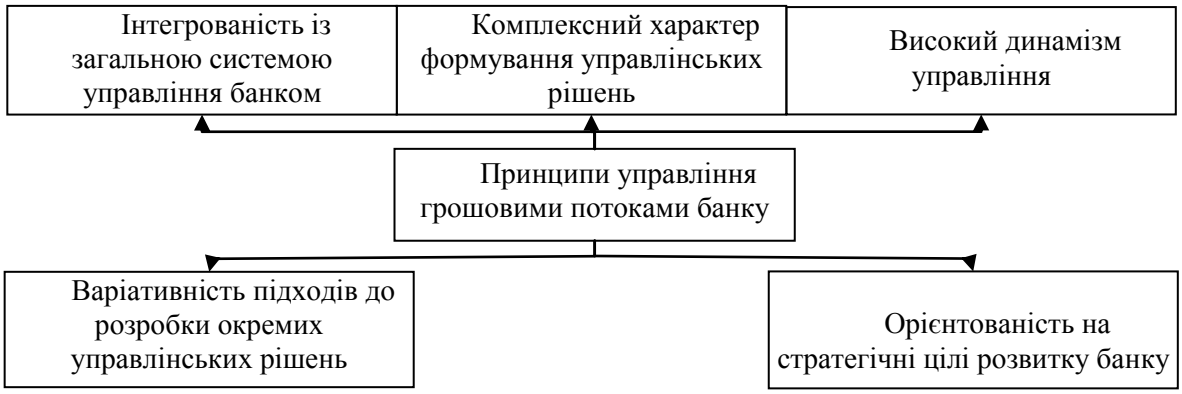


Рис. 1. Основні принципи управління грошовими потоками банку

3. Високий динамізм управління. Навіть найбільш ефективні управлінські рішення, пов'язані з формуванням і використанням грошових коштів, а також оптимізацією їх обороту, розроблені і реалізовані на підприємстві у попередньому періоді, не завжди можуть бути повторно використані на подальших етапах його господарської діяльності. Насамперед, це пов'язано з високою динамікою чинників зовнішнього середовища на стадії переходу до ринкової економіки, і насамперед, із зміною кон'юнктури фінансового або товарного ринків. Крім того, змінюються в часі і внутрішні умови функціонування банку, особливо на етапах переходу до подальших стадій його життєвого циклу. Тому системі управління грошовими потоками має бути притаманний високий динамізм, що враховує зміну чинників зовнішнього середовища, потенціал формування грошових ресурсів, темпи економічного розвитку, форми організації операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, фінансовий стан та інші параметри функціонування банківської установи.

4. Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Реалізація цього принципу припускає, що підготовка кожного управлінського рішення у сфері формування і використання грошових коштів і організації їх обороту повинна враховувати альтернативні можливості дій. За наявності альтернативних проектів управлінських рішень їх вибір для реалізації має бути заснований на системі критеріїв, що визначають фінансову ідеологію, фінансову стратегію або конкретну фінансову політику банку по окремих аспектах його діяльності. Система таких критеріїв та параметрів у сфері управління грошовими потоками встановлюється самостійно кожним банком.

5. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку банку. Якими б ефективними не здавалися ті або інші проекти управлінських рішень у сфері організації грошових потоків у поточному періоді, вони мають бути відхилені, якщо вступають у суперечність з місією (головною метою діяльності) банку, стратегічними напрямами його розвитку, підривають його економічну базу формування грошових ресурсів у майбутньому періоді [10].

Ефективна система управління грошовими потоками, організована з обов'язковим врахуванням зазначених принципів, що створює основу високих темпів розвитку банку, збалансованість об'ємів грошових потоків його основної діяльності, досягнення високих кінцевих результатів цієї діяльності і постійного зростання його ринкової вартості у довгостроковій перспективі.

Головна роль в управлінні грошовими потоками відводиться забезпеченню їх збалансованості по видах, обсягах, тимчасових інтервалах і інших істотних характеристиках. Щоб успішно вирішити цю задачу, потрібно впровадити в банках системи планування, обліку, аналізу і контролю. Адже планування основної діяльності банку в цілому істотно підвищує ефективність управління грошовими потоками, що приводить до:

- скорочення поточних потреб банку в коштах на основі збільшення оборотності активних і пасивних операцій, а також вибору раціональної структури грошових потоків;
- ефективного використання тимчасово вільних грошових коштів (зокрема страхових залишків) шляхом здійснення фінансових інвестицій банку;
- забезпечення профіциту грошових коштів і необхідної ліквідності банківської установи у поточному періоді шляхом синхронізації вхідного та вихідного грошового потоку в розрізі конкретного часового інтервалу.

Таким чином, управління грошовими потоками — найважливіший елемент фінансової політики банківської установи, що пронизує всю систему управління банком. Важливість і значення управління грошовими потоками у банку важко переоцінити, оскільки від його якості й ефективності залежить не тільки стійкість банківської установи у конкретний період часу, але і можливість до подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довгострокову перспективу.

На нашу думку, трактування поняття грошові потоки як безперервний рух, тобто надходження чи вибування грошових коштів у певний проміжок часу є ширшим і розкриває економічну сутність останнього.

Література

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура /М.Кастельс /Под ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Лондар С. Л. Входження України у світовий економічний простір та трансформація фінансових визначень /С.Л.Лондар // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 39 – 49.
3. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемі, концепции и методы /Б.Коласс: учеб. пособ.: пер. с франц. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. — М.: Финанси; ЮНИТИ, 1997. – С. 135.
4. Рындин Л.Г., Шамаев Г.А. Организация финансового менеджмента на предприятии /Л.Г. Рындин, Г.А.Шамаєв. — М.: Русская деловая литература, 1997. — С. 147.
5. Финансы: учеб. пособ. /Под ред. проф. А.М. Ковалевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 116.
6. Сорокина К.М. Анализ денежних потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / К.М. Сорокина. — М.: Финансы и статистика, 2003. — С. 31, 32.
7. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. — Киев: Ника-Центр, 2007. – 752 с.
8. Поддєрьогін А. М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А.М.Поддєрьогін, Я.І.Невмержицький // Фінанси України. – 2007. — № 11. – С. 119 – 127.
9. Гутова А.В. Управление денежными потоками /А.В. Гутова // Финансовый менеджмент. – 2004. – №4. – С. 12–17.
10. Бланк І.А. Указ соч.

Васильченко З. Н., Пирог Д. В. Теоретические основы управления денежными потоками банка. **В статье анализируются разные подходы к определению понятия денежных потоков, выделены некоторые признаки и принципы управления денежными потоками банка.**

Ключевые слова: **банк, денежные потоки, управление, принципы управления, банковский менеджмент.**

Vasylchenko Z.M., Pirog D.V. The theoretical basis of cash flow bank management. **Different approaches to the definition of bank cash flows are given in the article. The peculiarities and principles of cash flow management of the bank are marked.**

Key words: **bank, cash flow, management, management principles, bank management.**

УДК 336.11

Вірченко В.В.,

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

Вірченко О.В.,

магістр Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Трансформація фінансової системи за умов глобалізації

У статті досліджується проблема ефективної трансформації фінансової системи за умов глобалізації. Розкриваються сутність, особливості та причини основних процесів трансформації світової фінансової системи і впливу на цей процес фінансової глобалізації, а також особливості й проблеми реструктуризації фінансової системи України та можливі напрями її перебудови.

Ключові слова: **фінансова система, фінансова трансформація, фінансова глобалізація, фінансовий ринок, трансформаційні процеси, стійкість фінансової системи.**

Етап глобалізації у загальному процесі розвитку світового господарства найбільше позначається на фінансових системах світу та їх інтегрованих об'єднаннях, які регулюють рух товарів і послуг у цьому світовому утворенні.

Можна стверджувати, що результативність загальної трансформації світового господарства у рамках глобалізаційного процесу значно залежить від адекватності, збалансованості та ефективності реорганізації світової фінансової системи.

Питанням функціонування фінансових систем і проблемами фінансової глобалізації займаються І. Валлерстайн, Дж. Вільямсон, Р. Дорнбуш, П. Кругман, Х. Кьоллер, Р. МакКіннон, Р. Манделл, Д. Медоуз, А. Мецлер, Дж. Стігліц, Я.Тінберген, Дж. Тобін, Дж.М. Флемінг. Різні аспекти функціонування світового фінансового середовища розкриті у працях сучасних вітчизняних науковців О.Білоруса, А. Даниленка, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Пахомова, О.Плотнікова, А. Румянцева, А. Філіпенка.

Трансформація міжнародних фінансових систем тісно пов'язана з процесом фінансової глобалізації та інтервенціоністською фінансовою політикою розвинутих країн. Об'єктом дослідження є міжнародні фінансові відносини, що виникають у рамках міжнародного руху капіталу.

Предметом дослідження є процес трансформації світової фінансової системи за умов глобалізації, а також української фінансової системи за умов інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство.

Завданнями дослідження є дослідження сутності та особливостей фінансової системи, процесу трансформації світової фінансової системи та впливу на цей процес фінансової глобалізації, особливості та проблеми реструктуризації фінансової системи України, можливі напрями її розбудови.

У науковій літературі відсутня єдина думка щодо визначення фінансової системи. Деякі вчені, користуючись інструментарієм мікроекономічного аналізу, дають суть функціональні визначення фінансової системи, тоді як інші дослідники зосереджують увагу на загальних закономірностях розвитку, втрачаючи таким чином у колі аналізу конкретні прояви функціонування системи.

В.М. Опарін називає фінансовою системою сукупність відокремлених певних складових фінансів, які мають свої характерні ознаки й особливості і відображають специфічні форми та методи розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту.

© Вірченко В.В., Вірченко О.В.

В.М Родіонова визначає фінансову систему як сукупність різних сфер фінансових відносин, у процесі яких створюються і використовуються фонди грошових коштів. Відповідно до цього визначення фінансова система будується за блоками фінансових відносин: централізованих і децентралізованих [1, с.77]. О.Д. Василик зазначає, що фінансова система держави – це різноманітні види фондів, сконцентрованих у її розпорядженні, а також у господарських суб'єктів й інших фінансових інститутів з метою використання економічного і соціального розвитку.

Інші вчені не застосовують поняття «фінансова система», а використовують термін «ланки фінансів», необхідність відокремлення яких зумовлена відмінністю у формах, методах та цілях їх створення [6, с.21].

У теоретико-практичному плані важливою є проблема типологізації фінансових систем. Найбільш відома у практичному плані типізація фінансових систем за такими видами:

- світові;
- регіональні;
- національні.

Світові та регіональні фінансові системи характеризують фінансові відносини групи країн чи всього світу. Вони мають два рівні:

- фінансові системи окремого регіону;
- фінансові системи, що відображають централізовані фінансові ресурси на світовому рівні.

У наукових доробках вітчизняних та зарубіжних вчених дослідженню світових фінансів завжди відводилося почесне місце. Дослідження О.І. Рогача, А.С. Філіпенка, Л.Н. Красавіної, Д.М. Міхайлова, А.Г. Мовсесяна, С.Б. Огнівцева, В.Н. Шенаєва, присвячені міжнародним і національним ринкам позичкового капіталу, засвідчують, що в їх структурі можна виділити кілька самостійних секторів: короткострокові, середньо- і довгострокові кредитні ринки, іпотечні ринки, фінансові ринки. Не так давно почали виділяти як окремий елемент євровалютний ринок. За визначенням А.С. Філіпенка євровалютний ринок це – «офіційні центри, де відбувається купівля-продаж іноземних валют на основі попиту та пропонування» [5, с. 57].

О.І. Рогач визначає фінансові ринки як сферу економічних відносин, які виникають при здійсненні операцій з купівлі-продажу іноземної валюти і цінних паперів, деномінованих в іноземній валюті, а також операцій з інвестування капіталу в іноземній валюті.

Слід зазначити, що проблеми світових фінансів досліджуються у публікаціях таких зарубіжних учених, як М. Енг, Ф. Лисиця, Л. Мауер, П. Роуз. Особливо слід виділити концепцію світових фінансів, запропоновану ученими Університету Сент Джон (м. Нью-Йорк), яка припускає аналіз фінансової сфери у світовому масштабі. За цим підходом *світова фінансова система складається із*:

- світового фінансового середовища;
- міжнародних фінансових ринків;
- міжнародної банківської діяльності;
- міжнародних фінансів корпорацій;
- управління портфелями цінних паперів.

Можна стверджувати, що *фінансова система* – це система економічних відносин з при воду формування, розподілу та використання централізованих і децентралізованих грошових фондів та інститутів, що їх регулюють У широкому розумінні, світову фінансову систему слід розглядати за внутрішньою будовою та організаційно-інституційною структурою. Сьогодні за внутрішньою будовою – це лише сукупність фінансових систем окремих національних економік, у межах якої кожна держава виробляє і реалізує фінансову політику, за допомогою власного фінансового механізму. Існує світове фінансове середовище, в якому ці функціональні ланки є відокремленими, а не взаємозв'язаними і функціональними на єдиних принципах і засадах; відсутні відповідні уніфіковані фінансові інститути, є світові фінансові центри, але функціонують вони за своїми правилами; не існує єдиних правил та механізмів; відсутня єдина база розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, фіскальна політика, контрольні органи, єдині принципи побудови бюджетних систем. Таким чином, *світова фінансова система* – це сукупність окремих найбільш інтегрованих сфер і ланок національних фінансових систем, функціональних форм

організації валютних відносин та світових фінансових організацій, що забезпечує наднаціональне регулювання з метою підвищення стійкості світових фінансових ринків, ринків національних валют на основі принципів і механізмів ринкового і позаринкового розподілу й перерозподілу світових фінансових ресурсів і капіталу.

Особливостями розвитку міжнародної фінансової системи є:

- вибухоподібне зростання світового фінансового ринку, фінансових трансакцій, що здійснюються між різними суб'єктами світогосподарських зв'язків;
- негативна тенденція відриву фінансового, позичкового капіталу від матеріально-речової основи товарів, послуг і капіталів (із щоденного обсягу валютних угод, який перевищує 1трлн.150 млрд. доларів, лише 10% справді опосередковують рух реальних товарів і капіталів);
- зростання фіктивного капіталу і спекулятивних операцій;
- відсутність загальних правових норм, у рамках яких можна було б контролювати функціонування фінансових структур у міжнародній фінансовій системі;
- збільшення розриву між високо- та слабкорозвинутими країнами;
- посилення проблеми міжнародної заборгованості;
- об'єднання національних та євровалютних ринків капіталу;
- зменшення інституційних бар'єрів на шляху міжнародного руху капіталу;
- відносно повільна міжнародна диверсифікація активів інвесторів провідних країн з ринковою економікою (переважна частина пакетів цінних паперів інвесторів розвинутих країн має форму національних цінних паперів);
- виникнення та посилення фінансової глобалізації;
- зрощення міжнародного фінансового ринку з валютним ринком.

Огляд наукової літератури дозволяє виокремити серед основних *причин трансформації* міжнародної фінансової системи обмежені можливості міжнародних інститутів у наданні фінансової підтримки країнам, що розвиваються, в порівнянні з розмірами потоку приватного капіталу; нездатність міжнародних організацій протистояти кризам, що повторюються, і обмежувати сферу їх розповсюдження; стійка повторюваність, підвищення глибини та інтенсивності фінансових і валютних криз; глобалізація світової економіки, що сприяла виникненню нового класу міжнародних інвесторів, які діють одночасно на кількох ринках, що розвиваються, і здатних дестабілізувати фінансову ситуацію в країнах, де здійснюються інвестиції; зростання кількості офшорних зон, що знижують ефективність державного регулювання фінансових ринків країн, які розвиваються; поглиблення конфліктів, що виникають у результаті втілення програм фінансування міжнародних інститутів; різка невідповідність між високим рівнем розвитку міжнародного фінансового ринку і відсутністю належної інституційної структури його регулювання; зростання обсягу операцій на фінансових ринках, особливо на ринку боргових зобов'язань [3, с.117, 135–152, 203 – 238].

Процес трансформації міжнародної фінансової системи супроводжується пошуками вирішення інституційних проблем, особливо розв'язання задачі стійкості фінансової системи. Процес зміцнення фінансової системи на даному етапі виявляється в таких заходах:

- створення міжнародних стандартів банківського нагляду;
- розвиток міжнародних стандартів публічного розкриття економічної інформації;
- розширення фінансових можливостей МВФ за рахунок добровільного кредитування даної установи розвинутими країнами;
- створення в МВФ нового механізму кредитування для підтримки довіри інвесторів;
- введення в дію уніфікованих нормативно-правових актів принаймні на регіональному рівні для регулювання фінансових ринків.

Трансформація міжнародної фінансової системи може здійснюватись за різними напрямами з огляду на багаторівневість даного утворення. Однак найголовнішими напрямами є:

- реорганізація фінансових ринків та інвестиційних інститутів;
- перехід до нової економічної політики;
- трансформація системи міжнародних фінансових інститутів.

Відповідно до цих трьох напрямів трансформації можна виокремити *основні трансформаційні процеси*:

- реформування місцевих фінансових інститутів шляхом вироблення та розповсюдження міжнародних принципів і стандартів регулювання й нагляду за банківською системою, фондовим ринком і різними фінансовими інститутами.
- ухвалення більш універсальних стандартів аудиту, бухгалтерського обліку, процедур банкрутства, платіжних систем;
- встановлення жорсткого правового нагляду за фінансовими операціями як у країнах, що розвиваються, так і у розвинутих країнах;
- контроль ринку похідних цінних паперів та інвестиційних проектів міжнародного рівня;
- введення міжнародних стандартів діяльності в офшорних зонах;
- жорсткий контроль за рухом міжнародного капіталу замість лібералізації міжнародного ринку капіталів;
- вирівнювання в системі міжнародних трансфертів соціальної підтримки;
- «відкриття» та наближення діяльності міжнародних фінансових інститутів до рівня національних економік;
- перенесення акценту із міжнародного кредитування на систему міжнародного фінансування;
- посилення нагляду з боку МВФ за політикою, що проводиться країнами-учасницями, особливо у фінансовому секторі і у сфері руху капіталу, та посилення контролю країн за діяльністю МВФ, зменшення його диктативного впливу на економіки нерозвинутих кредитозалежних країн.

Дослідження процесу трансформації світової фінансової системи нерозривно пов'язане з вивченням процесу фінансової глобалізації, що часто має вирішальний вплив на формування та перебудову міжнародних об'єднань національних фінансових систем.

Фінансова глобалізація проявляється у вільному переливанні фінансового капіталу між національними та регіональними ринками капіталу, що призведе до того, що великі потоки іноземного капіталу опиняться на вітчизняному фінансовому ринку.

Питанням фінансової глобалізації займаються В. Ханкель та Дж. Гелбрейт, а також вітчизняні вчені О. Білоус, В. Міщенко, Л. Стукало, З. Луцишин.

У сучасних наукових працях термін фінансова глобалізація зазнає різних інтерпретацій [2; 8; 9; 11]. Вона є:

- наслідком поглиблення фінансових зв'язків країн, лібералізації цін та інвестиційних потоків, створення глобальних фінансових груп;
- проявляється у вільному русі капіталів між країнами та регіональними об'єднаннями; формуванні системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів; реалізації глобальних фінансових стратегій транснаціональних банків;
- виявляється практикою об'єднання національних грошових систем шляхом їх заміщення «світовими грошима», функції яких беруть на себе гроші розвинутих країн та союзів;
- є посиленням взаємозалежності та взаємовпливу країн у сфері фінансових відносин, зростанням ролі міжнародних кредитних відносин, міжнародного руху капіталів, розширенням джерел надходження доходів і розміщення активів у інших країнах.
- є інтеграцією національних фінансових систем із міжнародними фінансовими ринками та інституціями.

В загальному розумінні фінансова глобалізація означає об'єднання національних фінансових ринків з наступним їх перетворенням на єдиний світовий фінансовий простір. Вона забезпечує прискорення темпів інновацій, посилює взаємодію національних економік на базі сучасних інформаційних технологій і принципів регулювання, створює гнучкі ринки праці, товарів, капіталу. З іншого боку, вона робить об'єднані фінансові ринки, чутливі до кризових тенденцій, значно вразливішими до спаду принаймні в одній країні з групи. Крім того, виникає залежність фінансових систем нерозвинутих країн від фіктивного капіталу розвинутих країн.

Фінансова глобалізація, з одного боку, дає змогу країнам отримати більше потрібних їм ресурсів грошей та капіталу, а корпораціям — здобути додаткові прибутки від ефективного

інвестування вільних ресурсів. З іншого боку, вона приховує потенційну небезпеку збільшення глобальної фінансової нестабільності, а, отже, значних втрат для всіх суб'єктів, що оперують у глобальному фінансовому середовищі.

До чинників фінансової глобалізації відносяться:

- інтернаціоналізація господарського життя, інтенсифікація економічних зв'язків між країнами, національними компаніями та активізація міжнародного виробництва ТНК;
- взаємопроникнення національних ринків позичкових капіталів;
- зростання обсягу міжнародних банківських операцій, створення всесвітньої мережі філій транснаціональних банків [2, с.45];
- комп'ютеризація фінансової сфери, динамічний прогрес у телекомунікаційних мережах, що, зокрема, призвело до зниження вартості виконання міжнародних трансакцій;
- лібералізація міжнародних валютно-кредитних відносин та фінансових ринків;
- фінансова конкуренція між країнами;
- дерегулювання ринків капіталу;
- посилена інтеграція національних ринків грошей та капіталу, зменшення бар'єрів між внутрішніми та міжнародними фінансовими ринками.

Однак слід відзначити і негативний вплив фінансової глобалізації на міжнародну фінансову систему, який проявляється у руйнації ізольованості національних ринків і породженні складних взаємозв'язків різних сегментів єдиної світової фінансової системи; ослабленні і без того слабких валют нерозвинутих країн; у посиленні розриву розвитку між країнами, соціальної диференціації населення за регіонами. Крім того, фінансова глобалізація стимулює функціонування фіктивного капіталу, заохочує спекулятивні операції на міжнародних фондових ринках і посилює диспропорції світової фінансової системи.

Вказані вище процеси трансформації та глобалізації світової фінансової системи мають конкретне віддзеркалення на рівні національної економіки країни. Однак в Україні існують *проблеми, які перешкоджають процесу перебудови фінансової системи*, зокрема проблема узгодження національної системи із міжнародними стандартами; відсутність системного підходу до реструктуризації фінансової системи; надто повільний темп реструктуризації; здебільшого запізніле здійснення реформ. Крім того, трансформація фінансової системи України не має упереджуючого характеру, спрямованого на забезпечення макроекономічної стабільності; існує нечітка визначеність з конкретним напрямом реформ; наявна проблема управління реструктуризаційними процесами – відсутність чіткої стратегії і тактики реформ, а також проблеми неефективності функціонування фінансової системи та встановлення оптимальної структури за напрямами використання позичкових коштів.

Вирішення вказаних проблем передбачає трансформацію структури і засад функціонування фінансової системи у цілому, структурне реформування окремих складових державних фінансів та сегментів фінансового ринку, зміцнення фінансового потенціалу підприємницьких структур та фінансових інституцій. Фінансова реструктуризація має базуватись на зміні пропорцій у ВВП.

Крім того, в Україні бажано оптимізувати співвідношення між внутрішнім та зовнішнім боргом у бік збільшення частки внутрішніх запозичень. Така тенденція визначається питанням національної безпеки, зниженням ефективності фінансово-кредитної підтримки та жорстким наказовим характером рекомендацій міжнародних фінансових організацій [10].

Трансформація фінансової системи на національному рівні може здійснюватись за такими *основними напрямами*:

- зміна пропорцій між централізованими та децентралізованими державними фінансами;
- реструктуризація всередині державного фінансового господарства, що виявляється в розмежуванні сфер функціонування бюджету і цільових фондів. Витрати загальносуспільного характеру, спрямовані на реалізацію функцій держави, фінансуються з бюджету, а витрати цільового характеру — з фондів цільового призначення;
- оптимізація рівня бюджетної централізації національного продукту, забезпечення ефективності оподаткування і бюджетних асигнувань на основі кластерного мікроекономічного підходу;

- докорінні перетворення в структурі й засадах функціонування бюджетної системи через дедалі більшу її децентралізацію з чітким розмежуванням доходів і видатків між бюджетами, виходячи з чіткого розмежування функцій держави між центральними, регіональними і місцевими рівнями влади;
- реформування системи та методів формування доходної бази бюджетів і фінансування видатків, установлення реальних джерел фінансування бюджетного дефіциту;
- розроблення засад і механізмів реалізації горизонтального і вертикального фінансового вирівнювання, удосконалення міжбюджетних взаємовідносин;
- визначення з типом моделі організації фінансової системи.

У процесі трансформації слід враховувати необхідність забезпечення суперечливих характеристик ефективної фінансової системи – гнучкості, динамічності, саморегульованості.

У результаті *основними завданнями* трансформації національної фінансової системи може бути обране нарощування фінансового потенціалу банківської системи; забезпечення схем горизонтального та вертикального фіскального вирівнювання; упорядкування фінансових потоків; структурно-інституційні перетворення банківської системи; ефективна реорганізація ланки фінансів підприємств у бік їх одержавлення через співпрацю у державних інвестиційних проектах [8].

Підсумовуючи проведене дослідження, доходимо висновку, що в економіці глобалізація охоплює насамперед фінансову сферу, яка сьогодні випереджає всі сфери реальної економіки, а поширення інформаційних технологій перетворює світовий фондовий та валютний ринки на єдиний глобальний фінансовий простір, водночас якісно змінюючи відносну цінність ресурсів, висуваючи на перший план найбільш мобільні – інтелект і фінанси. Відбувається принципова зміна моделі взаємодії цього сектора з державними регуляторами.

Суттєву роль у хаотичності, неврівноваженості та нестійкості світової економіки відіграє відсутність повноцінної світової фінансової системи та необхідність розробки методологічних принципів внутрішньої організації світового фінансового середовища – формування глобальної фінансової архітектури. Поняття «фінансова архітектура» за своєю внутрішньою будовою більш динамічне. Чим структурованішою зовні та стійкішою всередині ставатиме фінансова архітектура, тим швидше ми наблизимося до глобальної фінансової системи у широкому розумінні цього слова.

На більш поглиблене вивчення заслуговують проблеми нерівномірного розподілу фінансових ресурсів за умов трансформації світової фінансової системи; питання нормативно-адміністративного регулювання світової фінансової архітектури; інституційне забезпечення трансформації світової фінансової системи.

Література

1. Дробозина Л.А., Финансовая система / Л.А. Дробозина, В.М.Родионова. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 317 с.
2. Клочко В.П. Фінансова глобалізація: позитиви і негативи для перехідної економіки / В.П. Клочко // Актуальні проблеми економіки. – 2002. - № 5. – С. 43–50.
3. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З.О. Луцишин. – К.: Видавничий центр "ДрУк", 2002. – 320 с.
4. Льовочкін С. Трансформація та розвиток фінансової системи України / С. Льовочкін, В. Опарін, В. Федосов // Ринок цінних паперів України. – 2003. – № 1–2. – С. 13–14.
5. Міжнародні валютно-кредитні відносини / За ред. А.С. Філіпенка. – К.: Либідь, 2000. – 208 с.
6. Сабанти Б.М. Финансовая система в условиях глобализации / Б.М. Сабанти // Экономический вестник. – 2003. – № 7.– С. 21–24.
7. Сорос Дж. Новая глобальная финансовая архитектура / Дж. Сорос // Вопросы экономики. – 2000. – №12. – С.56-84.
8. Стукало Н.В Глобалізація й розвиток фінансової системи України / Н.В. Стукало // Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 29–35.
9. Шелудько Н.М. Сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на розвиток банківського сектору України / Н.М. Шелудько // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №2. – С. 85–92.
10. Шклярук С.Г. Основні проблеми і напрями розвитку фінансової системи // Вісник КІБТ. – 2006. – №1. – С. 13-18.
11. Яремко Л.А. Фінансова глобалізація і національна економіка / Л.А. Яремко //Фінанси України. – 2003. – №10. – С. 45–55.

Вирченко В.В., Вирченко О.В. Трансформация финансовой системы в условиях глобализации. **В статье исследуется проблема эффективной трансформации финансовой системы в условиях глобализации. Раскрыта сущность, особенности и причины основных процессов трансформации мировой финансовой системы и влияния на этот процесс финансовой глобализации, а также особенности и проблемы реструктуризации финансовой системы Украины и возможные пути ее перестройки.**

Ключевые слова: **финансовая система, финансовая трансформация, финансовая глобализация, финансовый рынок, трансформационные процессы, устойчивость финансовой системы.**

Virchenko V.V., Virchenko O.V. Financial system transformation within globalization process. **The problem of effective financial system transformation within globalization process is analyzed in the given article. The essence, peculiarities and reasons of the main processes in the world financial system transformation are revealed. The influence of financial globalization on this process and its peculiarities, problems and ways of restructuring the financial structure of Ukraine are suggested.**

Key words: **financial system, financial transformation, financial globalization, financial market, transformation process, financial system stability.**

УДК 658.14/.17

Головко В.І.,

канд. екон. наук, доцент доцент кафедри обліку і аудиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Мисака Г.В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та кредиту АПСВ ФПУ

Економічний аналіз грошових потоків у підвищенні ефективності використання фінансових ресурсів підприємства

У статті досліджуються актуальні питання удосконалення інформаційного забезпечення та методики економічного аналізу грошових коштів і потоків у процесі оптимізації управління фінансовими ресурсами фірми.

Ключові слова: **грошові кошти, позитивний та негативний грошові потоки, чистий грошовий потік, збалансованість грошових потоків у часі, рівень достатності (недостатності) обсягу грошової маси.**

В основі реалізації практично будь-якого управлінського рішення лежить використання коштів. Для здійснення своїх витрат підприємство повинне забезпечувати адекватне надходження грошової маси у вигляді виручки від реалізації продукції, товарів (робіт, послуг), надходження дивідендів на вкладений капітал, одержання тимчасових позикових коштів тощо. Таким чином, діяльність підприємства є об’єктивною передумовою виникнення руху грошових коштів. Одним з найважливіших завдань аналізу грошових потоків є обґрунтування рівня достатності (недостатності) формування обсягу грошової маси загалом по підприємству, за видами діяльності та структурними підрозділами і визначення необхідної кількості параметрів, що дають об’єктивну, точну і своєчасну характеристику напрямів надходження і витрат коштів, обсягів, складу, структури, об'єктивних і суб’єктивних, зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на зміну грошових потоків.

У світовій практиці велику увагу приділяють вивченню і прогнозуванню руху грошових коштів насамперед через об’єктивну нерівномірність надходжень і виплат, що і формує грошові

© Головко В.І., Мисака Г.В.

потоки. Питання сутності та розкриття поняття грошових потоків різними авторами досить детально висвітлені у багатьох сучасних виданнях [1 – 4]. Проте єдності щодо тлумачення категорії «грошовий потік» та методики аналізу руху грошових коштів для прийняття управлінських рішень науковці не сформували. Зокрема, на семантичному рівні грошовий потік – це кількісне вираження грошей, що їх має суб'єкт господарювання у конкретний момент часу, для інвестора – це очікуваний майбутній доход від інвестицій, з позиції керівників підприємств грошовим потоком є план майбутнього руху грошових засобів та ін. У кожному випадку динаміка руху грошових коштів підприємства є безперервним процесом і створює грошовий потік.

Для чіткого й послідовного формулювання власного розуміння категорійного апарату, наукового й практичного інструментарію аналітика надалі розглядатимемо грошовий потік як сукупність розподілених у часі обсягів надходження і вибуття грошових засобів у результаті функціонування підприємства. Надходження грошових засобів будемо називати позитивним (вхідним, додатнім) грошовим потоком, вибуття грошових засобів – негативним (вихідним, від'ємним) грошовим потоком, а різницю між позитивним та негативним грошовими потоками по кожному виду діяльності або по господарській діяльності у цілому – чистим грошовим потоком.

Дослідження збалансованості вхідного (додатнього) та вихідного (від'ємного) грошових потоків за обсягом та у часі дозволяє не тільки визначити сукупність різноманітних факторів, що впливають на формування грошових потоків, а й оцінити оптимальність їх обсягів з метою підвищення ефективності використання грошових коштів у фінансово-господарській діяльності суб'єкта господарювання. Крім того, аналіз руху грошових коштів дозволяє визначити сальдо грошового потоку в результаті поточної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.

У міжнародній практиці аналізу грошових потоків організацій, в основі якої лежить дотримання вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФО) (зокрема МСФО 7 «Звіти про рух грошових коштів», прийнято виділяти грошові потоки по трьох видах діяльності: поточної (виробничо-комерційної), інвестиційної і фінансової. На сьогодні формат цього звіту в цілому відповідає як вимогам Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), так і принципами GAAP. Так, «Звіт про рух грошових коштів», складений відповідно до вимог GAAP, містить дані про рух готівки (каса і залишки засобів у банку) по трьох розділах: основна діяльність, інвестиції, фінансові аспекти. Дані звітного періоду включають залишки коштів на початок і кінець звітного періоду, надходження і вибуття засобів – по видах діяльності з виділенням конкретних напрямів: надходження від покупців, інвесторів, від продажу цінних паперів, майна, по дивідендах, вибуття коштів на покупку товарів, сировини, оплату праці, сплату податків, відсотків по зобов'язаннях, на придбання різних видів активів, погашення зобов'язань перед кредиторами та ін.

Інформаційне забезпечення економічного аналізу руху грошових потоків складається, передусім, з даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності, зокрема показників «Звіту про рух грошових коштів» (форма №3). Цей Звіт тісно пов'язаний зі «Звітом про фінансові результати» (форма №2), в якому наводиться інформація про доходи і витрати діяльності підприємства, але немає даних про джерела надходження і напрями вибуття грошових коштів у результаті цієї діяльності. Причиною є те, що Звіт про фінансові результати складається за принципом нарахування і відповідності доходів і витрат, які відображаються в обліку та звітності у момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Для визначення руху грошових коштів підприємства необхідно трансформувати дані Звіту про фінансові результати згідно з касовим методом, за яким доходи і витрати визнаються, якщо мали місце надходження або сплата грошових коштів.

Відповідно до рекомендацій МСФЗ №7 «Звіти про рух грошових коштів», а також національних стандартів при проведенні аналітичних процедур розрахунку показників, у процесі складання й аналізу Звіту про рух грошових коштів рекомендується використовувати прямий і непрямий методи. Прямий метод – припускає ідентифікацію проводок, пов'язаних з дебетом грошових рахунків (приток грошових коштів) і кредитом грошових рахунків (відтік грошових коштів). Послідовний перегляд проводок забезпечує також групування притоків за найважливішими видами діяльності і вимагає коригування кожної статті Звіту. Грошові надходження від реалізації продукції зменшують на суми, витрачені у зв'язку з придбанням

запасів, поточними витратами тощо. Непрямий метод – ґрунтується на ідентифікації і обліку операцій не фінансового характеру, тобто які безпосередньо не стосуються рахунків грошових коштів, і послідовному коригуванні чистого прибутку на результати подібних операцій.

Міжнародними стандартами фінансової звітності заохочується застосування прямого методу (МСФЗ 7 п.19). Хоча цей метод з точки зору оцінки майбутнього руху грошових коштів є більш інформативний (методика аналізу вхідного та вихідного грошових потоків передбачає детальне структурування джерел сукупних надходжень та напрямів загальних видатків грошових коштів, що може забезпечити саме прямий метод складання «Звіту про рух грошових коштів»), але він має один суттєвий недолік. Прямий метод не дозволяє проводити аналіз впливу різних факторів на зміну залишку грошових засобів із взаємозв'язком зі зміною показників, які формують фінансові результати діяльності підприємства. З цією метою, і враховуючи відносну простоту реалізації, в Україні, за аналогією використання в П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів», застосовується непрямий метод. При цьому, для застосування непрямого методу і формування якісної інформаційної бази аналізу грошових потоків необхідно:

- охарактеризувати особливості руху грошових коштів підприємства за видами діяльності;
- визначити окремі складові вхідного та вихідного грошових потоків та джерела інформації про них.

Класифікація грошових потоків за видами діяльності підприємства, яку покладено в основу вказаного, передбачає виділення руху грошових коштів у результаті операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності може бути спричинений такими подіями:

- *надходження:* від продажу товарів, робіт та послуг; доходів у вигляді роялті, гонорарів, комісійних та ін.; від посередницьких (торговельних та дилерських) угод; платежі від страхових компаній;
- *вибуття:* в оплату придбання товарів, робіт та послуг; виплати працівникам та третім особам за дорученням працівників; сплата страхових платежів; виплати за посередницькими (торговельними та дилерськими) угодами; сплата податку на прибуток.

Фінансова діяльність викликає рух коштів у результаті таких подій:

- *надходження:* від розміщення (продажу) інструментів власного капіталу (акцій) та боргових зобов'язань (облігацій, векселів); отримання кредитів; від орендаря за угодами фінансової оренди (у частині фінансового доходу);
- *вибуття:* викуп раніше емітованих акцій у власників; погашення цінних паперів власного боргу; виплата дивідендів та відсотків за борговими зобов'язаннями; погашення кредитів; сплата орендодавцю платежів за угодами фінансової оренди (у частині фінансових витрат).

Генерування грошових потоків у результаті інвестиційної діяльності відбувається під впливом таких подій як:

- *надходження:* продаж необоротних матеріальних та нематеріальних активів; погашення боргових та капітальних цінних паперів інших емітентів; повернення позик, що були надані іншим підприємствам;
- *вибуття:* придбання необоротних матеріальних та нематеріальних активів; придбання боргових та капітальних цінних паперів інших емітентів; надання позик іншим підприємствам.

Первинне формування вихідних даних для аналізу грошових потоків за видами діяльності здійснюється з використанням «Звіту про фінансові результати» (ф.№2) та даних Головної книги (ГК). Після того, як буде визначено базові показники окремих складових вхідного та вихідного грошових потоків, усі наступні дані можуть бути сформовані шляхом коригування показників попереднього періоду на зміни певних статей «Балансу» (ф.№1). Характеристика джерел інформації для визначення базових показників та особливості використання даних обліку та звітності для формування інформації щодо окремих складових вхідного та вихідного грошових потоків наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Джерела інформації для визначення показників окремих складових вхідного та вихідного грошових потоків у базовому періоді

Вид руху грошових коштів	*Джерело інформації*	*Примітки*
Вхідний грошовий потік		
Продаж товарів, робіт та послуг, аванси отримані	Головна книга (ГК), Об. Кт. 36, Кт. 681	Оборот за кредитом рах.36 (зменшення заборгованості покупців (за умови погашення в результаті надходження грошових коштів) Оборот за кредитом рах.681 (збільшення авансів отриманих)
Кредити отримані	ГК, Об. Кт 50, 60	Оборот за кредитом рах.50, 60 (збільшення заборгованості за отриманими кредитами)
Інші фінансові зобов'язання	ГК, Об. Кт 51, 52, 62	Оборот за кредитом рах.51-55, 62 (збільшення заборгованості за виданими векселями, випущеними облігаціями (за умови виникнення в результаті надходження грошових коштів))
Дивіденди, відсотки отримані	ГК, Об. Кт373	Оборот за кредитом рах. 373 – зменшення заборгованості за нарахованими доходами
Фінансові інвестиції	ГК, Об. Кт 14, 35	Оборот за кредитом рах. 14, 35 (зменшення фінансових інвестицій шляхом продажу за грошові кошти)
Цільове фінансування	ГК, Об. Кт 48	Оборот за кредитом рах. 48 (збільшення цільового фінансування)
Інша дебіторська заборгованість	ГК, Об. Кт 18, 34, 37 (крім 184, 373)	Оборот за кредитом рах.18, 34, 37 (крім 184, 373) (зменшення заборгованості за отриманими векселями, з фінансової оренди, іншою заборгованістю (за умови погашення в результаті надходження грошових коштів)
Продаж інструментів власного капіталу	ГК, Об. Кт 45	Оборот за кредитом рах.45 (зменшення вилученого капіталу (за умови перепродажу раніше викуплених акцій, часток та паїв за грошові кошти)
Доходи майбутніх періодів	ГК, Об. Кт 69	Оборот за кредитом рах.69 (збільшення доходів майбутніх періодів)
Вихідний грошовий потік		
Оплата товарів, робіт та послуг, аванси видані	ГК, Об. Дт 371, 63	Оборот за дебетом рах.371 (збільшення авансів виданих) Оборот за дебетом рах.681 (зменшення заборгованості постачальникам) у разі погашення в результаті сплати грошових коштів
Оплата праці та відрахування на соціальні заходи	ГК, Об. Дт 651, 652, 653, 656, 66	Оборот за дебетом рах. 651, 652, 653, 656, (зменшення заборгованості перед органами пенсійного та соціального страхування) Оборот за дебетом рах.66 (зменшення заборгованості з оплати праці) якщо зарплата виплачувалася в грошовій формі
Придбання осовних засобів, нематеріальних активів та капітальне будівництво	ГК, Об. Дт 10, 11, 12, 15	Оборот за дебетом рах. 10, 11, 12, 15 – збільшення первісної вартості основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних матеріальних активів та капітальних інвестицій (у разі придбання активів за грошові кошти)
1	*2*	*3*
Дивіденди, відсотки сплачені	ГК, Об. Дт 67, 684	Оборот за дебетом рах. 67, 684 – зменшення заборгованості за розрахунками з учасниками (за умови виплати дивідендів у грошовій формі) та за нарахованими відсотками
Кредити погашені	ГК, Об. Дт 50, 60, 61	Оборот за кредитом рах.50, 60, 61 (зменшення заборгованості за отриманими кредитами у разі погашення шляхом сплати грошових коштів
Інші фінансові зобов'язання	ГК, Об. Дт 51, 52, 55, 62	Оборот за дебетом рах.51-55, 62 (зменшення заборгованості за виданими векселями, випущеними облігаціями, іншими зобов'язаннями (за умови погашення в результаті сплати грошових коштів))
Фінансові інвестиції	ГК, Об. Дт 14, 35	Оборот за дебетом рах. 14, 35 (збільшення фінансових інвестицій (шляхом придбання за грошові кошти))
Розрахунки з бюджетом	ГК, Об. Дт 64	Оборот за дебетом рах.64 (зменшення заборгованості перед бюджетом за умови погашення в результаті сплати грошових коштів
Інша кредиторська заборгованість	ГК, Об. Дт 55, 685	Оборот за дебетом рах.55, 684 (зменшення заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями та за розрахунками з іншими кредиторами у разі сплати грошових коштів)
Викуп інструментів власного капіталу	ГК, Об. Дт 45	Оборот за дебетом рах.45 (збільшення вилученого капіталу за умови викупу акцій, часток та паїв за грошові кошти)
Витрати майбутніх періодів	ГК, Об. Дт 39	Оборот за дебетом рах.39 (збільшення витрат майбутніх періодів)

Подальше практичне коригування показників окремих складових вхідного й вихідного грошового потоків пропонуємо здійснювати за формулами (1–2).

Позитивний грошовий потік:

$$\left\{\left[\begin{array}{l}(\Delta 40+\Delta 45+\Delta 50+\Delta 150+\\+\Delta 190+\Delta 220+\Delta 370)^{*}+\\+(\Delta 420+\Delta 440+\Delta 450+\\+\Delta 470+\Delta 500+\Delta 630)^{**}+\\+\Delta 540^{***}+\Delta 161^{****}\end{array}\right] ф.№\ 1+[10+110+120+130]\,ф.№\ 2\right\}, \quad (1)$$

де Δ – зміна значення показника, наведеного за рядком форми фінансової звітності ф. №1 (форма №1 Баланс), ф. №2 (форма №2 Звіт про фінансові результати); * – враховується за абсолютною величиною тільки у випадках, коли $\Delta\langle 0$; ** – враховується у випадках, коли $\Delta\rangle 0$; *** – враховується з урахуванням знаку; **** – враховується з протилежним знаком.

Негативний грошовий потік

$$\left\{\left[\begin{array}{l}(\Delta 11+\Delta 20+\Delta 30+\Delta 40+\\\Delta 45+\Delta 220+\Delta 270+\Delta 370)^{*}+\\+(\Delta 440+\Delta 450+\Delta 470+\Delta 500\\+\Delta 510+\Delta 520+\Delta 550+\Delta 610)^{**}+\\+(\Delta 100+\Delta 120+\Delta 140+\Delta 170+\Delta 180)^{***}+\\+(\Delta 530+\Delta 570+\Delta 580+\Delta 590)^{****}\end{array}\right] ф.№1+\left[\begin{array}{l}140+230+240+\\+250+270+\\+(310)\times(340)\end{array}\right] ф.№\ 2\right\}, \quad (2)$$

де Δ – зміна значення показника, наведеного за рядком форми фінансової звітності ф. №1 (форма №1 «Баланс»), ф. №2 (форма №2 «Звіт про фінансові результати»); * – враховується за абсолютною величиною тільки у випадках, коли $\Delta\rangle 0$; ** – враховується у випадках, коли $\Delta\langle 0$; *** – враховується з урахуванням знаку; **** – враховується з протилежним знаком.

Детальна характеристика джерел інформації для визначення показників складових вхідного та вихідного грошових потоків у періодах, наступних за базовим, наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика джерел інформації для визначення показників складових вхідного та вихідного грошових потоків у періодах, наступних за базовим

Вид руху грошових коштів	*Джерело інформації*	*Коригування*
Вхідний грошовий потік		
Продаж товарів, робіт та послуг, аванси отримані	Ф.№2, р.10 (Ф.№1, Δ р. 161, Δ р. 540)	Виручка від реалізації товарів, робіт та послуг Збільшується на: – Δ р. 161 (зменшення дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги) + Δ р. 540 (збільшення кредиторської заборгованості з одержаних авансів) Зменшується на: + Δ р. 161 (збільшення дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги) – Δ р. 540 (зменшення кредиторської заборгованості з одержаних авансів)
Кредити отримані	Ф.№1, Δ р. 440, Δ р. 500	Збільшується на: + Δ р. 440, Δ р. 540 (збільшення заборгованості за отриманими кредитами)
Інші фінансові зобов'язання	Ф.№1, Δ р. 450, Δ р. 520	Збільшується на: + Δ р. 440, Δ р. 540 (збільшення заборгованості за отриманими кредитами)

Дивіденди, відсотки отримані	Ф. №2, р. 110-130 (Ф.№1, Δ р. 190)	Нараховані доходи від участі в капіталі, фінансові доходи (в частині фактично отриманих коштів, тобто з урахуванням Ф.№1 (– Δ р. 190) – зменшення дебіторської заборгованості за нарахованими доходами)
Фінансові інвестиції	Ф.№1, Δ р. 40, Δ р. 45, Δ р. 220	Збільшується на: – Δ р. 40, Δ р. 45, Δ р. 220 (зменшення фінансових інвестицій шляхом продажу за грошові кошти)
Цільове фінансування	Ф.№1, Δ р. 420	Збільшується на: + Δ р. 420 (збільшення заборгованості за отриманими кредитами)
Інша дебіторська заборгованість	Ф.№1, Δ р. 50, Δ р. 150, Δ р. 210	Збільшується на: – Δ р. 50, Δ р. 150, Δ р. 220 (зменшення заборгованості за отриманими векселями, з фінансової оренди, іншою заборгованістю за умови погашення в результаті надходження грошових коштів)
Продаж інструментів власного капіталу	Ф.№1, Δ р. 370	Збільшується на: – Δ р. 370 (зменшення вилученого капіталу за умови перепродажу раніше викуплених акцій, часток та паїв за грошові кошти)
Доходи майбутніх періодів	Ф.№1, Δ р. 630	Збільшується на: +Δ р. 630 (збільшення доходів майбутніх періодів)
Вихідний грошовий потік		
Оплата товарів, робіт та послуг, аванси видані	Ф. №2, р. 230, р. 270 (Ф.№1, Δ р. 100, Δ р.120, Δ р.140, Δ р. 180, Δ р.530)	Матеріальні затрати та інші операційні витрати Збільшується на: Ф.№1, + Δ р. 100, Δ р.120, Δ р.140, Δ р. 180 (збільшення виробничих запасів, незавершеного виробництва, товарів, авансів виданих) Ф.№1, – Δ р.530 (зменшення заборгованості постачальникам (у разі погашення в результаті сплати грошових коштів)) Збільшується на: Ф.№1, – Δ р. 100, Δ р.120, Δ р.140, Δ р. 180 (зменшення виробничих запасів, незавершеного виробництва, товарів, авансів виданих) Ф.№1, +Δ р.530 (збільшення заборгованості постачальникам)
1	*2*	*3*
Оплата праці та відрахування на соціальні заходи	Ф. №2, р. 240, р. 250 (Ф.№1, Δ р. 570, Δ р.580)	Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи Збільшується на Ф.№1, – Δ р. 570, Δ р.580 (зменшення заборгованості перед органами пенсійного та соціального страхування та з оплати праці (якщо зарплата виплачувалася в грошовій формі)) Зменшується на: Ф.№1, + Δ р. 570, Δ р.580 (збільшення заборгованості перед органами пенсійного та соціального страхування та з оплати праці)
Придбання основних засобів, нематеріальних активів та капітальне будівництво	Ф.№1, Δ р. 11, Δ р.20, Δ р.31	+ Δ р. 11, Δ р.20, Δ р.31 (збільшення первісної вартості основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних матеріальних активів та капітальних інвестицій (у разі придбання активів за грошові кошти))
Дивіденди, відсотки сплачені	Ф.№2, р. 140, (р.310*р.340) (Ф.№1, Δ р. 590, Δ р. 610)	Фінансові витрати та нараховані дивіденди Збільшується на: Ф.№1, – Δ р. 590, Δ р. 610 (зменшення заборгованості за розрахунками з учасниками (за умови виплати дивідендів в грошовій формі) та за нарахованими відсотками) Зменшується на: Ф.№1, + Δ р. 590, Δ р. 610 (збільшення заборгованості за розрахунками з учасниками (за умови виплати дивідендів в грошовій формі) та за нарахованими відсотками)
Кредити погашені	Ф.№1, Δ р. 440, Δ р. 500, Δ р.510	Збільшується на: – Δ р. 440, Δ р. 510, Δ р. 540 (зменшення заборгованості за отриманими кредитами (за умови погашення грошовими коштами))
Інші фінансові зобов'язання	Ф.№1, Δ р. 450, Δ р. 510, Δ р. 520	Збільшується на: – Δ р. 450, Δ р. 510, Δ р. 520 (зменшення заборгованості за отриманими кредитами (за умови погашення грошовими коштами))
Фінансові інвестиції	Ф.№1, Δ р. 40, Δ р. 45, Δ р. 220	Збільшується на: + Δ р. 40, Δ р. 45, Δ р. 220 (збільшення фінансових інвестицій (шляхом придбання за грошові кошти))
Розрахунки з	Ф.№1,	Збільшується на:

бюджетом	Δ р. 550	– Δ р. 550 (зменшення заборгованості перед бюджетом (за умови погашення в результаті сплати грошових коштів))
Інша кредиторська заборгованість	Ф.№1, Δ р. 470, Δ р. 610	Збільшується на: – Δ р. 470, Δ р. 610, (зменшення заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями та за розрахунками з іншими кредиторами (у разі сплати грошових коштів))
Викуп інструментів власного капіталу	Ф.№1, Δ р. 370	Збільшується на: + Δ р. 370 (збільшення вилученого капіталу (за умови викупу акцій, часток та паїв за грошові кошти))
Витрати майбутніх періодів	Ф.№1, Δ р. 270	Збільшується на: + Δ р. 270 (збільшення витрат майбутніх періодів)

Ф. №1 – форма №1 «Баланс», форма №2 «Звіт про фінансові результати», Δ – зміна значення показника, наведеного за рядком форми фінансової звітності (+Δ – приріст, –Δ – зменшення).

Для проведення економічного факторного аналізу руху грошових коштів і вирішення задач оцінки оптимальності грошових потоків, їх оцінки за видами діяльності, оцінки складу, структури та напрямів руху, оцінки динаміки потоків, виявлення і виміру впливу різних факторів на формування грошових потоків, виявлення і оцінки покращення використання коштів пропонуємо алгоритм (методику), який складається з шести узагальнених етапів:

1. Провести первинне формування вихідних (базових) даних для аналізу грошових потоків табл. 2. Для подальшого коригування використовувати формули (1, 2).
2. Розглянути динаміку обсягу формування позитивного грошового потоку організації (притоку коштів) у розрізі окремих джерел. Доцільно зіставити темпи росту позитивного грошового потоку з темпами росту активів, обсягів, виторгу від продажів, з різними показниками прибутку (прибутку від продажів, чистого прибутку). Особливу увагу необхідно приділити співвідношенню джерел утворення позитивного грошового потоку — внутрішніх (виторгу від продажів) і зовнішніх (отриманих позик, кредитів), виявленню ступеня залежності від зовнішніх джерел.
3. Вивчити динаміку обсягу негативного грошового потоку підприємства (відтоку коштів), а також його структури за напрямками витрати коштів.
4. Провести структурно-динамічний аналіз збалансованості позитивного і негативного грошових потоків за загальним обсягом. Проведення аналізу динаміки чистого грошового потоку дає можливість оцінити результат діяльності організації, оскільки чистий грошовий потік є одним з найважливіших індикаторів збалансованості виробничо-фінансової діяльності. Також дати характеристику рівномірності розподілу грошових потоків за періодами.

Для цього доцільно скористатись відносними величинами коефіцієнтів рівномірності, який характеризує відносну величину середньоквадратичних відхилень фактичних значень показників від їх середньоарифметичного значення і розраховується за формулою:

$$K_{рівн.} = 1 - \frac{\sigma}{\bar{x}}, \qquad (3)$$

де σ — середньоквадратичне відхилення фактичних значень показників від їх середньоарифметичного значення і розраховується за формулою

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n}(x_i - \bar{x})^2}{n}}, \qquad (4)$$

де x_i _ фактичне значення *i*-го показника сукупності даних, $\bar{x}$ – середньоарифметичне значення фактичних показників сукупності даних, n – кількість показників у розрахунку.

Для визначення ступеня синхронності (збалансованості) грошових потоків застосовується коефіцієнт кореляції позитивних і негативних грошових потоків, який обчислюється за формулою:

$$r = \frac{\delta_{xy}^2}{\delta_x \times \delta_y},$$

$$\text{де } \delta_{xy}^2 = n^{-1} \times \sum_{i=1}^{n} (x_i - \bar{x}) \times (y_i - \bar{y}), \quad \delta_x = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n} (x_i - \bar{x})^2}{n}}, \quad \delta_y = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n} (y_i - \bar{y})^2}{n}}. \tag{5}$$

Доцільно також провести графічний, трендовий прогнозний аналізи.

1. Визначити роль і місце показника чистого прибутку у формуванні чистого грошового потоку, вплив на нього різних факторів: зміни за аналізований період величин залишків виробничих запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості, створених резервів тощо. Особливе місце приділити характеристиці квантифікації чистого грошового потоку, тобто показникам структури джерел його формування. Високий рівень якості чистого грошового потоку характеризується ростом питомої ваги чистого прибутку, отриманого за рахунок росту виторгу від продажів і зниження собівартості. Низька якість має чистий грошовий потік, значна частина якого отримана за рахунок росту цін продажів, пов'язаного з інфляційними процесами, доходів від позареалізаційних операцій, надзвичайних доходів та ін.
2. Провести коефіцієнтний аналіз, у процесі якого розрахувати необхідні відносні показники, що характеризують ефективність використання коштів в організації (табл. 3).

Важливим моментом у проведенні коефіцієнтного аналізу є вивчення динаміки і статистичних характеристик різних коефіцієнтів, що дозволить встановити позитивні та негативні тенденції, які визначають якість управління грошовими потоками підприємства, а також розробити необхідні заходи для оптимізації управлінських рішень у процесі функціонування підприємства.

Таблиця 3

Система показників ефективності використання грошових коштів

Коефіцієнт	*Формула розрахунку*	*Примітки*
Достатності чистого грошового потоку	$K_{ДЧГП} = \frac{ЧГП}{ВК + \Delta ЗГК + Д}$	*ЧГП* – чистий грошовий потік; *ВК* – виплати за довго- і короткостроковими кредитами і позиками; $\Delta ЗГК$ - приріст залишків грошових коштів; *Д* – дивіденди, сплачені власникам.
Ефективності грошових потоків	$K_{ЕГП} = \frac{ЧГП}{ВГК}$	*ВГК* – відтік грошових коштів.
Реінвестування грошових потоків	$K_{РГП} = \frac{ЧГП - Д}{\Delta НОА}$	$\Delta НОА$ - приріст необоротних активів.
Ліквідності грошового потоку	$K_{ЛГП} = \frac{ЧГП - \Delta ЗГК}{ВГК}$	$\Delta ЗГК$ - приріст залишків грошових коштів.
Рентабельності грошових потоків (може вираховуватися за чистим прибутком, прибутком від продажу, прибутком до оподаткування та ін.)	$P_{ГП}^{П} = \frac{П_{П}}{ВГП_{П}}$, $P_{ГП}^{I} = \frac{П_{I}}{ВГП_{I}}$, $P_{ГП}^{Ф} = \frac{П_{Ф}}{ВГП_{Ф}}$	$P_{ГП}^{П}, P_{ГП}^{I}, P_{ГП}^{Ф}$ — коефіцієнти рентабельності грошових потоків, відповідно за поточною, інвестиційною і фінансовою діяльністю; $П_{П}, П_{I}, П_{Ф}$ - прибуток, відповідно від поточної, інвестиційної і фінансової діяльності; $ВГП_{П}, ВГП_{I}, ВГП_{Ф}$ - вхідні грошові потоки, відповідно за поточною, інвестиційною і фінансовою діяльністю.

Моделювання коефіцієнтів, наведених у табл.3, зокрема, коефіцієнтів рентабельності, які взяті як вихідна факторна система, дозволяє проводити факторний аналіз. Наприклад, коефіцієнт рентабельності вхідного грошового потоку за прибутком від продажів за допомогою подовження факторної системи можна перетворити на кінцеву чотирифакторну мультиплікативну модель:

$$P_{ГП} = \frac{П}{ВГП} = \frac{П}{ВР} \cdot \frac{ВР}{ВА} \cdot \frac{ВА}{ЗГК} \cdot \frac{ЗГК}{ВГП}, \qquad (6)$$

де $P_{ГП}$ – рентабельність грошових потоків, *П* – прибуток, *ВГП* – вхідні грошові потоки, *ВА* – величина активів, *ЗГК* – залишки грошових коштів, ВГП – вхідний грошовий потік.

Таким чином, при реалізації факторної системи (6) визначається кількісний вплив таких факторів як частки прибутку у грошових потоках, оборотності капіталу (активів), частки капіталу (активів) у залишку грошових коштів і частки залишку грошових коштів у загальному обсязі вхідного грошового потоку.

На нашу думку, такий економіко-статистичний аналіз дозволить розкрити та кількісно виміряти причинно-наслідкові зв'язки між різними показниками, які всебічно описують діяльність підприємства, а залучення до аналізу факторного моделювання дозволить сформувати прогнозні (планові) показники і визначити оптимальні величини грошових потоків підприємства за критерієм оптимізації ефективності функціонування при адекватному рівні фінансового ризику.

Наведемо практичне застосування методики економічного аналізу руху грошових потоків промислово виробничого об'єднання ВАТ «Ланжерон», необхідна інформація для проведення якого наведена у табл. 8,9. Для цього згідно з методикою сформуємо інформаційну базу для коригування показників складових вхідного і вихідного грошових потоків табл. 4.

Таблиця 4

Інформаційна база для коригування показників складових вхідного і вихідного грошових потоків ВАТ «Ланжерон»

Зміна показника	*Код рядка*	*30.09. 2008*	*30.12. 2008*	*31.03. 2009*	*30.06 . 2009*	*30.09 . 2009*	*31.12. 2009*
	Форма 1						
	11	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	20	26.35	17.77	20.07	-221.39	0.00	73.11
	31	0.00	58.24	0.00	252.58	0.00	-331.85
	40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	45	0.00	0.00	14.87	0.00	0.00	0.00
	50	-61.23	7.92	-60.22	23.47	-85.72	6.25
Δ	**100**	131.25	63.96	-75.31	-71.56	63.15	115.73
	120	104.75	51.04	-60.10	-57.11	50.40	92.36
	140	360.38	175.61	-206.78	-196.48	173.38	317.76
	150	78.06	-46.00	21.61	-28.33	-71.54	-35.29
	161	-652.67	121.16	-129.15	77.31	805.94	-75.15
	170	-21.48	32.00	-48.02	6.01	-7.11	0.10

	180	-11.78	1.33	17.11	-18.29	21.64	-12.01
	190	83.12	38.42	-74.65	52.37	7.51	-7.68
	220	23.02	7.00	-19.00	1.08	4.81	-7.00
	270	-3.30	-13.48	13.20	3.79	0.00	-10.89
	370	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	420	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	440	0.00	50.00	0.00	-71.56	0.00	0.00
	450	0.00	0.00	73.20	26.36	7.31	2.24
	500	-291.06	-24.51	-109.68	-17.86	533.17	186.95
	510	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	520	-13.95	12.18	-36.66	20.21	103.32	51.13
	530	285.83	181.5	-219.98	-257.97	4.94	368.2
	540	67.94	-42.77	-66.45	-72.45	104.68	-55.89
	550	33.34	-57.37	-98.45	27.34	-51.54	-33.01
	570	5.68	-23.61	-10.49	-8.52	10.79	-7.55
	580	-3.24	1.29	-0.44	0.16	-1.01	0.31
	590	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	610	3.82	1.86	-2.19	-2.08	1.84	3.37
	630	0.00	-10.30	18.38	-28.08	-12.44	22.11
	Форма 2						
	10	10757.1	14413.7	2017.7	3520.7	5160.0	7213.4
	110	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	120	0.1	2.2	0.0	0.0	0.0	0.1
	130	30.3	35.9	0.0	0.0	2.1	0.8
	140	28.5	28.6	48.8	114.5	189.2	265.3
	230	78.2	98.1	13.8	171.5	206.5	302.7
	240	142.5	202.9	50.1	90.9	149.1	202.2
	250	51.3	109.7	21.4	35.2	57.1	77.4
	270	1512.3	2230.3	1.0	59.1	128.1	360.8

Розрахуємо позитивний, негативний грошовий потоки та проаналізуємо їх динаміку за досліджувані періоди (табл. 5, рис. 1.)

Таблиця 5

Вхідний (позитивний) і вихідний (негативний) грошові потоки ВАТ «Ланжерон»

Грошовий потік (тис. грн.)	*III квартал 2008*	*IV квартал 2008*	*I квартал 2009*	*II квартал 2009*	*III квартал 2009*	*IV квартал 2009*
Позитивний	11634,69	14415,72	2325,85	376,13	5190,02	7552,45
Негативний	2442,03	3042,01	391,98	590,8	1073,09	1523,38

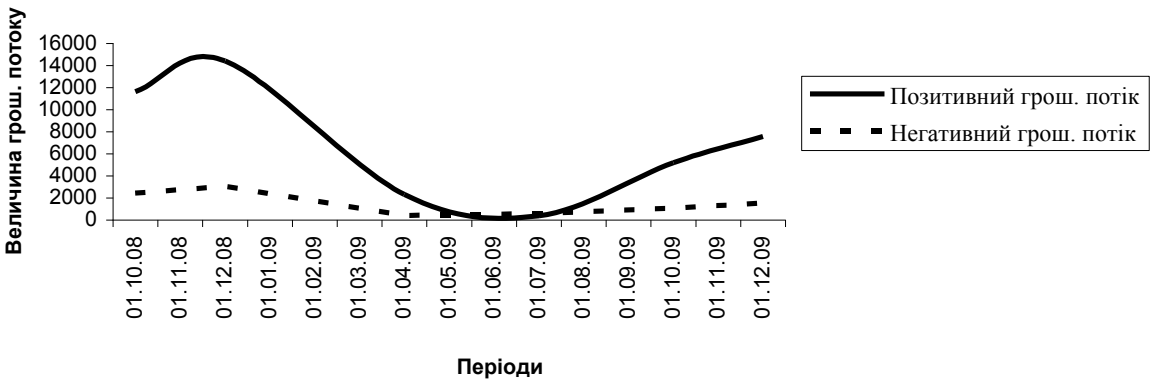


Рис.1. Динаміка зміни грошових потоків ВАТ «Ланжерон»

Аналіз табл. 5 засвідчує, що розподіл абсолютних показників позитивного і негативного грошових потоків за кварталами не є рівномірним (рис. 1). Порівняння графіків позитивного і негативного потоків дозволило виявити часові зони з недостатньою і надлишковою грошовою масою. Так, кінець дркгого кварталу 2009 р. – початок третього кварталу 2009 р. є періодом, коли грошова маса підприємства була недостньою. Причиною цього стало погашення довго- та короткострокових банківських кредитів та розрахунок підприємства за іншими довгостроковими зобов'язаннями. Найбільшого свого значення за досліджуваний період позитивний грошовий потік набуває на кінець четвертого кварталу 2008 р. (14415,72 тис. грн), що перевищує відтік грошей за цей період майже у 5 разів. Проте вже наступного періоду спостерігається різкий спад позитивного потоку, причиною якого є значне скорочення виручки (доходу) від реалізації продукції.

Дисперсія позитивного грошового потоку за досліджуваний період є значною. Так, при середньоквартальному значенні, яке дорівнює 6915,81 тис. грн., максимальні і мінімальні показники варіювали від 14415,72 до 376,13 тис. грн., тобто амплітуда коливань становила 14039,59 тис. грн., або 203% від середньоквартальної величини позитивного потоку.

Для характеристики рівномірності розподілу грошових потоків за кварталами скористаємося коефіцієнтами рівномірності, які характеризують відносну величину середньоквадратичних відхилень фактичних значень показників від їх середньоарифметичного значення. Здійснивши, згідно з методикою, розрахунки, отримуємо коефіцієнти рівномірності позитивного і негативного потоків: 0,29 та 0,37 відповідно. Такі значення коефіцієнтів є малими і далекими від максимально можливого значення – одиниці. Таким чином, розподіл фактичних величин відносно їх середньоарифметичного чи середньоквадратичного значення є нерівномірним, що вказує на нерівномірність притоку і відтоку грошових коштів підприємства.

Дамо оцінку збалансованості грошових потоків у часі, тобто відхилень різноспрямованих грошових потоків за окремі проміжки часу. Скористаємось критерієм мінімізації можливих відхилень (коливань) значень вибуття і надходження грошових коштів. Для цього визначимо ступінь синхронності (збалансованості) грошових потоків за допомогою коефіцієнта кореляції позитивних і негативних грошових потоків.

Чим ближче значення коефіцієнта кореляції грошових потоків до одиниці, тим менша амплітуда коливань між значеннями позитивних і негативних грошових потоків, а значить, менший ризик виникнення ситуації неплатоспроможності підприємства з одного боку, і надлишку грошової маси з іншого, що вказує на втрачені вигоди. Отримані результати розрахунків даного показника (0,98) свідчать про схильність підприємства до незначних ризиків та доцільність використань цих коштів в майбутньому.

Для вивчення величини грошових потоків, відхилень від запланованих значень різних відносних показників, що їх характеризують, застосуємо коефіцієнти ефективності використання грошових ресурсів підприємства. Розглянемо деякі з них. Перш за все, знайдемо чистий грошовий

потік як різницю між позитивним і негативним грошовими потоками, деякі його динамічні характеристики, а також параметри достатності чистого грошового потоку (табл. 6, рис.2; 3).

Таблиця 6

Чистий грошовий потік та основні його складові ВАТ «Ланжерон”

Показники	*III квартал 2008*	*IV квартал 2008*	*I квартал 2009*	*II квартал 2009*	*III квартал 2009*	*IV квартал 2009*
Чистий грошовий потік (ЧГП)	9192,66	11373,7	1933,87	-214,67	4116,94	6029,07
Виплати по кредитам і зобов’язанням (ВКЗ)	291,06	24,51	149,37	127,13	0	0
Матеріальних оборотних Активів (МОА)	596,38	290,60	-342,20	-325,15	289,93	525,84
Дивіденди (Д)	0	0	0	0	0	0.00
Чистий прибуток (ЧП)	169,5	69	147,9	13,08	0,0	78,5

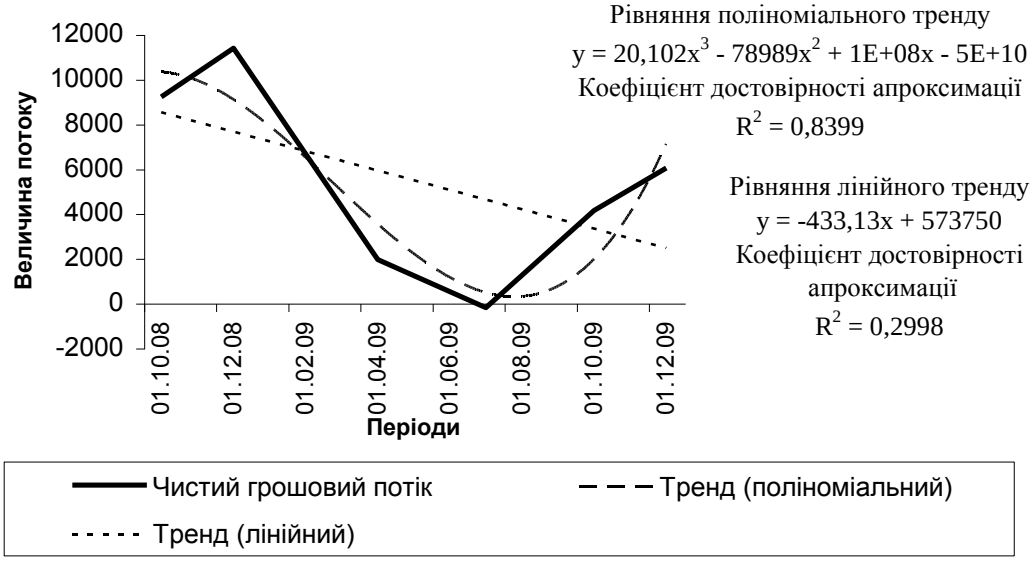


Рис. 2. Динаміка зміни чистого грошового потоку ВАТ «Ланжерон»

Проведемо аналіз ефективності грошових потоків за коефіцієнтами, запропонованими в методиці. Для ВАТ «Ланжерон» за періодами вони мають такі значення (табл. 7).

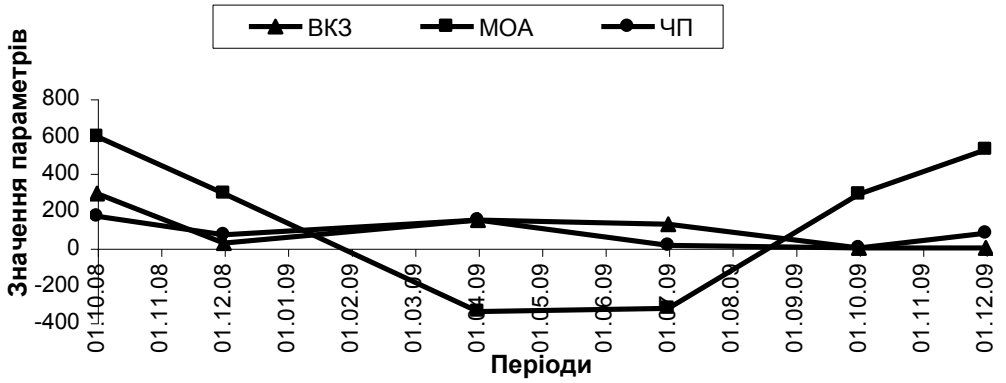


Рис.3. Динаміка зміни компонентів чистого доходу підприємства «Ланжерон»

Аналіз динаміки зміни коефіцієнта достатності чистого грошового потоку ($К_{ДЧГП}$) свідчить про те, що в діяльності підприємства у другому кварталі 2009 р. чистий грошовий потік мав від'ємне значення, а тому був недостатнім для здійснення щоквартальних виплат по коротко- і довгостроковим кредитам та зобов'язанням, адже на цей момент часу негативний грошовий потік переважав над позитивним. Це означає, що підприємство не мало коштів і було неплатоспроможним (табл. 7).

Таблиця 7

Показники ефективності грошових потоків підприємства «Ланжерон»

Періоди	*III квартал 2008*	*IV квартал 2008*	*I квартал 2009*	*II квартал 2009*	*III квартал 2009*	*IV квартал 2009*
$К_{ДЧ ГП}$	10,36	36,09	-10,03	1,08	14,35	11,47
$К_{ЕГ П}$	3,76	3,74	4,93	-0,36	3,84	3,96
$К_{РП ГП}$	0,01	0,005	0,06	0,04	0,00	0,01
$К_{РЧ ГП}$	0,018	0,006	0,076	-0,064	0,000	0,013

Коефіцієнт ефективності грошових коштів ($К_{ЕГП}$) засвідчує на скільки чистий грошовий потік міг покрити собою вибуття грошових засобів протягом досліджуваного періоду. У другому кварталі 2009 р. значення коефіцієнта є від'ємним, що спричинено переважанням негативного грошового потоку над позитивним. Це вказує на те, що у цьому періоді підприємство здійснювало погашення довго- та короткострокових банківських кредитів та розрахунок за іншими довгостроковими зобов'язаннями, і ці виплати перевищили надходження коштів до підприємства (табл. 7).

Коефіцієнт рентабельності позитивного потоку ($К_{РПГП}$) вказує, скільки чистого прибутку припадає на одиницю такого грошового потоку. За другий квартал 2009 р. ВАТ «Ланжерон» понесло збитки, тому значення цього коефіцієнта за даний період є нульовим. Найбільшого свого значення коефіцієнт набуває в першому кварталі 2009 р.: на кожну одиницю позитивного потоку припадає 6% чистого прибутку. За ефективного функціонування підприємства даний показник повинен зростати (табл.7).

Коефіцієнт рентабельності чистого грошового потоку ($К_{РЧГП}$), то він вказує, скільки чистого прибутку припадає на одиницю чистого грошового потоку. Через переважання негативного грошового потоку над позитивним у другому кварталі 2009 р. показник приймає від'ємне значення. Так, як і попередній, цей показник найбільшого свого значення набуває в першому

кварталі 2009 р., коли у чистому грошовому потоці 7,6% становить чистий прибуток. Це засвідчує про зростання позитивного грошового потоку (табл. 7).

Таким чином, визначення і обґрунтування рівня достатності (недостатності) обсягу грошової маси загалом по підприємству, за видами діяльності та структурними підрозділами насамперед залежить від грошових потоків підприємства. Дослідження збалансованості позитивного та негативного грошових потоків за обсягом та у часі дозволяє не тільки визначити сукупність різних факторів, що впливають на формування грошових потоків, а й оцінити оптимальність їх обсягів з метою підвищення ефективності використання грошових коштів у фінансово-господарській діяльності суб'єкта підприємництва. Застосування наведеної методики аналізу грошових потоків дозволяє контролювати фінансову стійкість, платіжну стабільність та платоспроможність підприємства, а аналіз динаміки наведених коефіцієнтів дає змогу не тільки констатувати показники фінансового стану, а й робити прогнози на майбутнє, що, безумовно, сприяє підвищенню ефективності господарювання, виявленню внутрішніх та зовнішніх резервів підвищення платоспроможності, визначати майбутні шляхи виходу з платіжної кризи. Ця методика верифікована, алгоритмізована і апробована більш як на 50 підприємствах України.

Література

1. Мних Є.В.Економічний аналіз діяльності підприємства / Є.В. Мних. – К.: КНТЕУ, 2008. – 513 с.
2. Цал-Цалко Ю.С. Методологія статистичного аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання: дис. доктора екон. наук: 08.03.01 / Юзеф Сигізмундович Цал-Цалко. – К., 2005. – 504 с.
3. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз. / Н.П. Шморгун, І.В. Головко. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.
4. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации; под. ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – М.: Высшее образование, 2005. – 509 с.
5. Экономический анализ/ Под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 527 с.

Додаток

Інформаційна база для проведення економічного аналізу руху грошових потоків ВАТ «Ланжерон"

Баланс (форма №1), тис.грн.

АКТИВ	*Код рядка*	*30.09. 2008*	*30.12. 2008*	*31.03. 2009*	*30.06. 2009*	*30.09. 2009*	*31.12. 2009*
І. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ							
Нематеріальні активи:							
залишкова вартість	010	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
первісна вартість	011	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
знос	012	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Незавершене будівництво	020	183,55	201,32	221,39	0,00	0,00	73,11
Основні засоби:		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
залишкова вартість	030	1220,93	1220,27	1152,91	1343,39	1276,97	1138,34
первісна вартість	031	1864,14	1922,38	1922,38	2174,96	2174,96	1843,11
знос	032	643,21	702,11	769,47	831,57	897,99	704,77
Довгострокові фінансові інвестиції:							
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	78,60	78,60	78,60	78,60	78,60	78,60
інші фінансові інвестиції	045	23,11	23,11	37,98	37,98	37,98	37,98
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	211,97	219,89	159,67	183,14	97,42	103,67
Відстрочені податкові активи	060	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші необоротні активи	070	32,37	33,51	25,79	13,79	21,55	31,22
Усього за розділом І	**080**	**1750**	**1776**	**1676**	**1656**	**1512**	**1462**

		,53	**,70**	**,34**	**,90**	**,52**	**,92**
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ							
Запаси:							
виробничі запаси	100	1048,45	1112,41	1037,10	965,54	1028,68	1144,41
поточні біологічні активи	110	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
незавершене виробництво	120	836,75	887,79	827,69	770,58	820,97	913,33
готова продукція	130	1354,46	1437,08	1339,79	1247,35	1328,92	1478,43
товари	140	2878,78	3054,39	2847,61	2651,12	2824,51	3142,26
Векселі одержані	150	435,66	389,66	411,27	382,94	311,40	276,11
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
чиста реалізаційна вартість	160	1921,93	2067,09	1935,14	2013,65	2832,19	2752,64
первісна вартість	161	1986,23	2107,39	1978,24	2055,55	2861,49	2786,34
резерв сумнівних боргів	162	64,30	40,30	43,10	41,90	29,30	33,70
Дебіторська заборгованість за розрахунками		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
з бюджетом	170	17,12	49,12	1,10	7,11	0,00	0,10
за виданими авансами	180	0,00	1,33	18,44	0,15	21,79	9,78
з нарахованих доходів	190	83,12	121,54	46,89	99,26	106,77	99,09
із внутрішніх розрахунків	200	61,22	1,34	20,31	0,00	0,00	40,10
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	32,14	62,14	19,78	8,12	13,55	16,74
Поточні фінансові інвестиції	220	61,22	68,22	49,22	50,30	55,11	48,11
Грошові кошти та їх еквіваленти:		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
у національній валюті	230	311,25	194,23	159,99	200,31	243,15	268,99
в іноземній валюті	240	0,62	2,31	0,94	1,20	1,01	1,00
Інші оборотні активи	250	39,09	41,48	38,67	36,00	38,36	42,67
Усього за розділом II	**260**	**9081,82**	**9490,13**	**8753,93**	**8433,62**	**9626,41**	**10233,76**
III. ВИТРАТИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	**270**	**19,60**	**6,12**	**19,32**	**23,11**	**23,11**	**12,22**
БАЛАНС	***280***	***10851,95***	***11272,95***	***10449,59***	***10113,63***	***11162,04***	***11708,90***

ПАСИВ	*Код рядка*	*30.09.2008*	*30.12.2008*	*31.03.2009*	*30.06.2009*	*30.09.2009*	*31.12.2009*
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ							
Статутний капітал	300	263,20	263,20	500,00	500,00	500,00	500,00
Пайовий капітал	310						
Додатковий вкладений капітал	320	2737,75	2903,26	2564,32	2603,79	2831,97	2831,97
Інший додатковий капітал	330	1795,67	1903,67	1729,67	1834,59	1876,32	1796,89
Резервний капітал	340	141,2	143,2	145,1	147,6	153,2	159,3

		1	3	3	5	6	2
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	420,54	446,19	415,98	387,28	412,61	459,02
Неоплачений капітал	360	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Вилучений капітал	370	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Усього за розділом I	**380**	**5358,37**	**5659,54**	**5355,10**	**5473,31**	**5774,16**	**5747,20**
II.ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСТУПНИХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ							
Забезпечення виплат персоналу	400	90,23	79,51	83,21	90,34	86,11	82,11
Інші забезпечення	410	4,11	3,28	2,97	4,11	1,38	2,98
Цільове фінансування	420	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Усього за розділом II	**430**	**94,34**	**82,79**	**86,18**	**94,45**	**87,49**	**85,09**
III. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ							
Довгострокові кредити банків	440	71,56	121,56	121,56	50,00	50,00	50,00
Довгострокові фінансові зобов'язання	450	0,00	0,00	73,20	99,56	106,87	109,11
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші довгострокові зобов'язання	470	522,05	553,90	516,40	480,77	512,21	569,83
Усього за розділом III	**480**	**593,61**	**675,46**	**711,16**	**630,33**	**669,08**	**728,94**
IV. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ							
Короткострокові кредити банків	500	1102,14	1077,63	967,95	950,09	1483,26	1670,21
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Векселі видані	520	199,60	211,78	175,12	195,33	298,65	349,78
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2794,82	2976,32	2756,34	2498,37	2503,31	2871,51
Поточні зобов'язання за розрахунками:		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
з одержаних авансів	540	211,54	168,77	102,32	29,87	134,55	78,66
з бюджетом	550	256,14	198,77	100,32	127,66	76,12	43,11
з позабюджетних платежів	560	81,59	90,26	61,25	21,79	41,26	17,32
зі страхування	570	45,40	21,79	11,30	2,78	13,57	6,02
з оплати праці	580	0,00	1,29	0,85	1,01	0,00	0,31
з учасниками	590	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
із внутрішніх розрахунків	600	42,29	44,87	41,84	38,95	41,50	46,17
Інші поточні зобов'язання	610	30,52	32,38	30,19	28,11	29,95	33,31
Усього за розділом IV	**620**	**4764,05**	**4823,87**	**4247,48**	**3893,96**	**4622,16**	**5116,40**
V. ДОХОДИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	**630**	**41,59**	**31,29**	**49,67**	**21,59**	**9,15**	**31,26**
БАЛАНС	***640***	***10851,95***	***11272,95***	***10449,59***	***10113,63***	***11162,04***	***11708,90***

Звіт про фінансові результати (форма №2), тис.грн.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Показник	*Код рядка*	*За III квартал 2008*	*За IV квартал 2008*	*За I квартал 2009*	*За II квартал 2009*	*За III квартал 2009*	*За IV квартал 2009*

Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів,робіт,послуг)	010	10757,1	14413,7	2017,7	3520,7	5160,0	7213,4
Податок на додану вартість	015	1629,7	2239,2	302,0	541,3	814,6	1168,1
Акцизний збір	020						
	025						
Інші вирахування з доходу	030						
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів,робіт,послуг)	035	9127,4	12174,5	1715,7	2979,4	4345,4	6045,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	7673,0	9956,7	1320,4	2301,7	3549,3	4590,1
Валовий:							
прибуток	050	1454,4	2217,8	395,3	677,7	796,1	1455,2
збиток	055						
Інші операційні доходи	060	664,9	711,4	1,7	24,3	23,3	57,0
Адміністративні витрати	070	518,6	1027,7	85,1	259,6	375,8	534,3
Витрати на збут	080	632,6	1008,0	22,0	146,4	214,4	329,4
Інші операційні витрати	090	740,0	766,5	23,0	52,9	102,6	242,7
Фінансові результати від операційної діяльності							
прибуток	100	228,1	127,0	266,9	243,1	126,6	405,8
збиток	105						
Доход від участі в капіталі	110						
Інші фінансові доходи	120	0,1	2,2				0,1
Інші доходи	130	30,3	35,9			2,1	0,8
Фінансові витрати	140	28,5	28,6	48,8	114,5	189,2	265,3
Витрати від участі в капіталі	150						
Інші витрати	160	29,6	30,9	0,7			0,2
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування							
прибуток	170	200,4	105,6	217,4	128,6		141,2
збиток	175						
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	30,9	36,6	69,5	114,8	118,1	62,7
Фінансові результати від звичайної діяльності							
прибуток	190	169,5	69,0	147,9	13,8		78,5
збиток	195					178,6	
Надзвичайні:							
доходи	200						
витрати	205						
Податки з надзвичайного прибутку	210						
Чистий:							
прибуток	220	169,5	69,0	147,9	13,8		78,5
збиток	225					178,6	

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування напрямів	*Код рядка*	*01.10.2008*	*01.12.2008*	*01.04.2009*	*01.07.2009*	*01.10.2009*	*01.12.2009*
Матеріальні затрати	230	78,2	98,1	13,8	171,5	206,5	302,7
Витрати на оплату праці	240	142,5	202,9	50,1	90,9	149,1	202,2
Відрахування на соціальні заходи	250	51,3	109,7	21,4	35,2	57,1	77,4
Амортизація	260	106,9	161,2	43,8	102,2	152,0	163,3
Інші операційні витрати	270	1512,3	2230,3	1,0	59,1	128,1	360,8
Разом	**280**	**1891,2**	**2802,2**	**130,1**	**458,9**	**692,8**	**1106,4**

Головко В.И., Мисака А.В. Экономический анализ денежных потоков в повышении эффективности использования финансовых ресурсов предприятия. **В статье исследуются актуальные вопросы усовершенствования информационного обеспечения и методики экономического анализа денежных средств и потоков в процессе оптимизации управления финансовыми ресурсами фирмы.**

Ключевые слова: **денежные средства, позитивный и негативный денежные потоки, чистый денежный поток, сбалансированность денежных потоков во времени, уровень достаточности (недостаточности) объема денежной массы.**

Golovko V.I., Mysaka A.V. Economic analysis of cash flows in increasing efficiency of financial resources of enterprises. **Current issues of improving information providing and methods of economic analysis of cash flows in the process of optimization of financial resource management at firms are investigated.**

Key words: **cash flow, positive and negative cash flow, pure cash flow, cash flow balance, sufficient and insufficient level of cash flow.**

УДК 655.4(477)

Григорова З.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри організації видавничої справи, поліграфії і книгорозповсюдження
Ковба Ж.М.,
канд. істор. наук, доцент кафедри організації видавничої справи, поліграфії і книгорозповсюдження
Шендерівська Л.П.,
ст. викладач кафедри організації видавничої справи, поліграфії і книгорозповсюдження Видавничо-поліграфічного інституту НТУУ «КПІ»

Соціально-економічні показники для формування стратегії книжкового бізнесу в Україні

У статті аналізується сучасний стан книжкової культури й книжкового бізнесу. Запропоновані показники, необхідні для планування стратегій розвитку: сукупний попит на книжкову продукцію, стан макро- і мікросередовища (Swot-аналіз), рекомендації доцільності й специфіки їх застосування на підприємствах та в організаціях.

Ключові слова: **книжковий бізнес, попит на продукцію, глобалізований ринок праці, гуртові і роздрібні підприємства.**

Жодне соціально-економічне явище не може відбуватися безсистемно. Питання міри державного впливу і самостійності суб'єктів господарювання є актуальним. Але при будь-якому співвідношенні розробці програми функціонування (розвитку) галузі, у тому числі її окремих підприємств, має передувати ґрунтовний аналіз факторів та умов макро- та мікросередовища. Лише вивчення цих чинників у їх взаємозв'язку дозволить продукувати раціональну стратегію розвитку бізнесу, а також здійснювати своєчасне коригування поточних ситуацій.

Питанням розвитку книжкового бізнесу з точки зору маркетингу, менеджменту присвячені наукові доробки О. Афоніна, Г. Глотової, А. Мураховського, О. Грищенка, В. Солодовник, монографії Я. Володарчика, П. Форсайте, Н. Еріашвілі, колективу авторів Української академії друкарства (В. Сеньківський, Т. Олянишен, В. Мельников, О. Штангрет). Але більшість праць – це епізоди комплексної програми стратегічного розвитку галузі.

Пропоноване нами наукове дослідження має на меті забезпечити інформаційний апарат для розробки комплексної програми розвитку книжкового бізнесу в Україні, а саме – обґрунтувати доцільність і напрями SWOT-аналізу з урахуванням специфіки галузі, системи факторів для діагностики інтересу до читання у суспільстві.

Зростання динамічності та невизначеності зовнішнього оточення обумовлює проблему своєчасної адаптації підприємства до умов, які змінюються, що передбачає успішне функціонування підприємства на ринку.

Усталюється тенденція надмірно політизувати питання розвитку книготорговельної мережі як визначальної складової в інформаційному просторі, нарікати на недостатню державну підтримку національної книги у контексті національного виробника, недоліки законодавства [1].

При цьому, випадає з поля зору те, що ринок є ринком зі своїми законами, що інформованість населення про вітчизняну друковану продукцію, відсутність партнерства і солідарності видавців, бібліотекарів, книгарів, засобів масової інформації є основними причинами перманентних проблем і проблемних ситуацій [2].

Дослідження ринку дозволяє отримати інформацію, котра допомагає керівництву визначитися без нарікань на владу, політику, кризу у виборі оптимальної стратегії і тактики бізнесу, не на словах, а на ділі використовувати потенціал досвіду світового книжкового маркетингу. Слід зазначити, що стосуються вони переважно видавничого маркетингу та

© Григорова З.В., Ковба Ж.М., Шендерівська Л.П.

менеджменту [2]. Дослідження ринку має тенденцію підтверджувати ті аспекти, які відомі, але чомусь не взяті до уваги, воно вказує також на нові можливості, ринкові ніші, або способи збільшення продаж й удосконалення діяльності у сфері, яка явно недооцінюється (комунікації), звести до мінімуму ризики, забезпечує нагромадження неоціненного досвіду.

Для своєчасного виявлення ринкових змін за умов мінливості зовнішнього середовища та пристосування до них вітчизняним підприємствам доцільно використовувати систему моніторингу та стратегічного аналізу. Так, виявлені в результаті аналізу можливості та загрози у зовнішньому оточенні, а також сильні й слабкі сторони підприємства служать інформаційною підставою для встановлення цілей на перспективу і визначення стратегій розвитку.

Обговорювати й вирішувати проблему функціонування книгорозповсюдження в Україні необхідно у контексті соціальних, історіософських, економічних аспектів, враховуючи феномен книги як діалектичної єдності матеріального й духовного, динаміки функцій друкованої продукції у процесі фахової і повсякденної життєдіяльності.

Рівнем читання прийнято вважати показник співвідношення кількості осіб, які читають більше п’яти книжок на рік – «активні читачі» до тих, котрі читають від однієї до п’яти книжок у рік – «звичайні читачі», до тих, хто читає менше однієї книжки на рік – «мало читаючі», й суми усіх читаючих до кількості тих, хто не читає взагалі [4].

У розвинутих країнах започаткували і реалізовують різні програми підтримки читання, на рівнях наукової та масової комунікації широко обговорюються можливі й уже наявні прояви небезпеки «не читання» для соціальної та професійної життєдіяльності. Так, у США у 2007 р. цій проблемі було присвячено спеціальне засідання Конгресу.

Попри наявність тенденції збереження книги як комунікаційного засобу визнані небезпечними явища підміни вербалізації інформації візуалізацією. Як засвідчують дослідження, це негативно впливає на професійну, повсякденну діяльність.

Без навичок постійного читання та опрацювання великих масивів текстової інформації особистість не набуває, а втрачає навички критичного аналізу, стає незахищеною перед маніпуляцією та обманом.

На глобалізованому ринку праці така особистість стає менш або зовсім неконкурентоспроможною, оскільки недостатньо володіє вмінням швидко знаходити й аналізувати інформацію, приймати адекватні виважені рішення, тобто, застосовувати навички, здобуті в процесі читання.

Професійні навички та вміння фахівців, у тому числі й читання, нині досліджують багато відомих світових і національних організацій. Зокрема, кожних три роки дослідження розвитку трудових ресурсів проводить Світовий банк [5]. Згідно з даними 2006 р., Росія посіла 28-е місце (з-поміж 32 країн). Україна, на жаль, не входить до числа учасників дослідження. Прикметно, що російська громадськість широко обговорювала цей результат, а влада відреагувала запровадженням національної програми підтримки читання (2008 – 2020 рр.) [6].

В Україні, на жаль, відсутні як подібні обговорення, так і програма. Лише у 2009 р. проведена науково-практична конференція (спільно з Гете-інститутом), а також з 2006 р. в рамках Форуму видавців у Львові проводяться масові акції популяризації і підтримки дитячого читання [7].

Моніторингові дослідження кафедри ОВПК спростовують тезу, що населення в Україні не купує книжки через їх дорожнечу. Справді, ціна впливає лише при купівлі навчальної, частково довідкової літератури. В Україні стрімко зростає кількість нечитачів (оприлюднюються різні числа: від 50 до 68% нечитальників). Ситуація загрозлива, але не трагічна. Трагічна ситуація з молоддю. Читання книжок серед молоді не фіксується як соціально бажана поведінка. Молодіжна спільнота диференційована, підпадає під впливи масової культури, поведінкові пріоритети змінюються. До того ж, на активну життєву стезю приходить покоління, батьки яких пережили шок переходу від планової до ринкової економіки, покоління, для якого звичним стали не книгарні, а базари.

Одночасно варто відзначити наявність соціальної індиферентності до питань соціокультурних реалій, взагалі книжкової культури, зокрема, у середовищі влади. Необхідно враховувати історичну спадщину СРСР, а також економічну й соціокультурну регіональну

специфіку.

Тому для дослідження, вирішення будь-яких питань, пов'язаних з культурою взагалі, книговиданням і книгопоширенням, необхідні знання стану інтенсивності читання у структурі фахової та дозвіллєвої діяльності. Йдеться про складові індивідуального та сукупного читання (попиту на книгу), тобто, загальну кількість бажаючих читати протягом певного проміжку часу.

Пропонується використовувати методику, запропоновану колективом авторів Української академії друкарства: В.М. Сеньківським, Т.В. Олянишен, А.М. Штангрет, О.В. Мельниковим [8].

Індивідуальний обсяг читання визначається за формулою:

$$S_i = \tau \times K_я \times K_i, \quad (1)$$

де S_i – індивідуальний обсяг читання;

τ – час;

$K_я$ – коефіцієнт типу видання;

K_i – коефіцієнт швидкості читання.

Показниками критеріїв читання як основи сукупного попиту є: рівень освіти, професія (рід занять), місце проживання, соціокультурне становище, стать, вік, вплив родинного оточення; матеріальне становище, наявність придатної літератури, читацькі традиції у системі цінностей; вільний і виділений ситуаційно час для читання.

Одним із інструментів стратегічного аналізу виступає SWOT-аналіз, який широко використовується у зарубіжних фірмах [3].

Для вивчення зовнішнього оточення та внутрішнього середовища підприємства у системі стратегічного управління використовується такий управлінський інструмент як SWOT-аналіз (перші літери англійських слів: strengths – сильні сторони, weaknesses – слабкі сторони, opportunities – можливості та threats – загрози) SWOT- аналіз передбачає проведення комплексного вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. У результаті SWOT- аналізу менеджер одержує інформацію для генерування альтернативних стратегій розвитку підприємства.

У процесі SWOT- аналізу виявляються загрози та можливості, які можуть виникнути у зовнішньому середовищі, а також сильні та слабкі сторони, притаманні підприємству.

Аналіз зовнішнього середовища дозволяє своєчасно прогнозувати вплив зовнішніх загроз та можливостей на діяльність підприємства. Крім цього, аналіз зовнішнього оточення дозволяє своєчасно розробляти ситуаційні плани на випадок виникнення несподіваних обставин та формувати стратегію, яка дозволить досягти встановлення цілей на перспективи.

Внутрішнє середовище безпосередньо впливає на діяльність підприємства та визначає його потенціал. Метою аналізу внутрішнього середовища підприємства є виявлення його внутрішніх сил для максимального використання зовнішніх можливостей та виявлення слабких сторін підприємства, які можуть ускладнити проблеми, пов'язані із зовнішніми загрозами. Метод, за допомогою якого здійснюється діагностика внутрішнього середовища, називається управлінським обстеженням.

Слід підкреслити, що аналіз зовнішнього середовища має пріоритет порівняно з аналізом внутрішнього середовища підприємства. Пріоритетність аналізу зовнішнього середовища обумовлена тим, що за умов нестабільності зовнішнього оточення головні фактори успіху господарюючого суб'єкта знаходяться у його зовнішньому середовищі.

SWOT- аналіз як управлінський інструмент у книжковій торгівлі має такі особливості:

- є початковим етапом стратегічного планування для більшості функціонуючих гуртових і роздрібних підприємств;
- є інформаційною підставою для формулювання стратегічних проблем та альтернативних стратегічних рішень;
- передбачає встановлення парних комбінацій між загрозами та можливостями у зовнішньому оточенні, з одного боку, сильними та слабкими сторонами, – з іншого;
- у центрі уваги стратегічного аналізу знаходяться фактори, що найсильніше впливають на конкурентну позицію підприємства, його конкурентні переваги (це споживачі, постачальники, конкуренти);
- уможливлює широке використання методу експертної оцінки.

Місце SWOT- аналізу в процесі формування та вибору стратегій підприємства відображено на рис. 1.

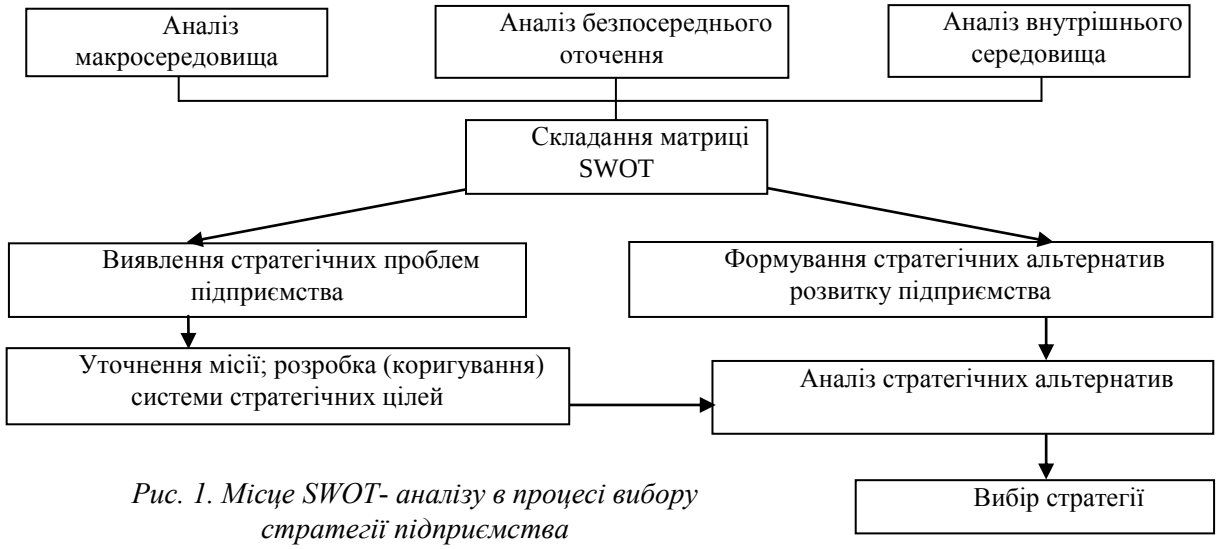


Рис. 1. Місце SWOT- аналізу в процесі вибору стратегії підприємства

Генерування альтернативних стратегій розвитку підприємства на підставі SWOT- аналізу здійснюють спеціалісти відділу економічного аналізу та прогнозування або спеціаліст зі стратегічного менеджменту. Проте вибір стратегії є прерогативою вищої ланки керівництва підприємства.

Аналіз макросередовища підприємства передбачає вивчення й оцінку економічних, політичних, правових, демографічних, науково-технічних, природних і соціально-культурних факторів.

Аналізуючи *економічні фактори* макросередовища, слід вивчити і дати оцінку: тенденції розвитку економіки України в цілому, розвитку виробництва товарів номенклатури підприємства, стану державного бюджету, темпів інфляції, рівня безробіття, рівня податкових ставок, рівня доходів населення.

Дослідження *політичних факторів* макросередовища передбачає аналіз і оцінку політичної стабільності у суспільстві, сили лобістських груп, напрямів розвитку політичної системи, характеру політичної боротьби, ступеня суспільної підтримки урядової програми розвитку.

Аналіз *правових факторів* передбачає вивчення: чинних законодавчих актів України, що регулюють діяльність підприємства, та їх оцінку з погляду впливу на суб'єкт господарювання. Оцінка правових факторів повинна стосуватися виявлення допустимих меж дії підприємства у взаємовідносинах з іншими суб'єктами ринку, правомочності у здійсненні різноманітних видів діяльності, а також у сфері прав і відповідальності підприємства.

Аналізуючи *демографічні фактори,* необхідно дати оцінку тенденції динаміки чисельності населення України, у тому числі регіону діяльності підприємства; статево-вікового складу населення України, у тому числі регіону діяльності; тенденції рівня народжуваності в Україні.

Аналіз *науково-технічних факторів* передбачає розгляд і оцінку нововведень у галузі товару, технології та управління, що з'явилися на підприємствах України й оцінку можливості використання виявлених нововведень у досліджуваному підприємстві.

Дослідження *природних факторів* припускає аналіз і оцінку: екологічного фактора, стану природних ресурсів, природних умов. Оцінка екологічного фактора ґрунтується на аналізі рівня забрудненості навколишнього середовища в регіоні діяльності підприємства і впливу діяльності досліджуваного підприємства на її стан. Оцінка стану природних ресурсів ґрунтується на аналізі їх наявності з погляду можливості збільшення або, навпаки, загрози зниження виробництва і, відповідно, реалізації товарів номенклатури підприємства. Природні умови вивчаються в тому випадку, якщо підприємство намічає змінити в майбутньому ринок діяльності.

Аналізуючи групу *соціально-культурних факторів,* необхідно вивчити і дати оцінку рівня освіти в Україні; соціальним умовам життя.

Для книжкової торгівлі особливо важливим є виявлення можливостей і загроз для підприємств і організацій у мікросередовищі. Мікросередовище організації формують його найближче оточення (споживачі, постачальники, посередники, контактні аудиторії) та чинники внутрішнього середовища підприємства.

У процесі аналізу споживачів необхідно вирішити такі задачі:

- охарактеризувати цільовий ринок;
- вивчити стан попиту на друковані видання;
- скласти профіль покупців, що купують товари видавництв, видавничих організацій, книгарнею чи гуртовнею.

Для характеристики цільового ринку необхідно:

- визначити ринкові сегменти, що обслуговуються підприємством;
- вивчити кон'юнктуру цільового ринку і визначити можливості реалізації товару за вигідними для підприємства цінами;
- визначити ринкову частку підприємства;
- виявити можливості розширення діяльності підприємства (наявність потенційних сегментів, можливості насичення та поглиблення асортименту і тощо).

На основі вивчення цільового ринку можна дійти висновку про його стан і тенденцію розвитку.

Для вивчення попиту на товари підприємства найбільш прийнятним методом є балансовий метод, що ґрунтується на аналізі даних про рух товарів у підприємстві. Проте цей метод дозволяє оцінити лише реалізований попит на товари підприємства.

На основі аналізу показників руху товарів у підприємстві необхідно: вивчити фактори, що вплинули на обсяг реалізованого попиту на окремі товари та товарні групи; оцінити й порівняти поточні умови реалізації товарів і зробити висновок про стан і тенденцію розвитку попиту на товари підприємства.

Профіль покупців підприємства може бути складений за такими характеристиками:

- географічне місце розташування покупців;
- демографічні характеристики покупців (вік, освіта, сфера діяльності);
- соціально-психологічні характеристики покупця (стан у суспільстві, стиль поведінки, смаки, звички);
- ставлення покупця до продукту (чому він купує продукт; чи є він сам користувачем продукту, як оцінює продукт тощо);
- торгова сила покупця (рівень інформованості покупця; чутливість до ціни, до засобів стимулювання; наявність відповідних вимог до якості товару; орієнтація на відповідну торгову марку; періодичність закупівель; обсяг середньої покупки; фінансовий стан, можливість вибору продавця; співвідношення між ступенем залежності продавця від покупця та ступенем залежності покупця від продавця тощо).

Не менш важливим є аналіз постачальників.

Для вивчення постачальників товарів необхідно скласти перелік усіх постачальників підприємства, згрупувати їх за типами й видами видань, за тематикою, яка постачається, визначити конкурентну силу постачальників, вивчити їх діяльність і оцінити ступінь доцільності договірної політики.

Оцінка діяльності постачальників, їх конкурентної сили здійснюється за допомогою методу експертних оцінок із використанням запропонованої оцінної шкали.

Оцінка стану конкурентної боротьби передбачає виявлення домінуючих методів ведення конкурентної боротьби на ринку діяльності підприємства, а також виявлення тенденції зміни характеру конкурентної боротьби.

Оцінка сили конкурентного тиску здійснюється на основі оцінки динаміки числа потенційних і діючих конкурентів підприємства, а також оцінки ступеня агресивності їх політики в конкурентній боротьбі.

Показниками для аналізу внутрішнього середовища є: оцінка діючих стратегій, потенціалу підприємства, його сильних і слабких сторін, виявлених конкурентних переваг. Зовнішня ефективність

стратегії, або результативність книготоргового підприємства характеризується ступенем досягнення поставлених цілей (сумарний показник організаційних, маркетингових, соціальних, фінансових цілей).

До показників, що характеризують *внутрішню ефективність* стратегії, відносяться:

- ступінь використання ресурсів або економічність (оцінюється показником рентабельності ресурсів);
- прибутковість (оцінюється сумою прибутку та показником рентабельності, розрахованим стосовно товарообігу);
- продуктивність (оцінюється показником рентабельності, розрахованим стосовно поточних витрат і капіталу);
- зміна частки підприємства на ринку.

Аналіз використання потенціалу підприємства повинний охопити такі сфери діяльності підприємства:

- організацію управління;
- маркетинг, дослідження та розробки;
- технологію;
- персонал;
- фінанси;
- організаційну культуру та імідж.

Сильні та слабкі сторони підприємства так само, як загрози та можливості у зовнішньому середовищі, визначають умови успішного функціонування підприємства. Тому на заключному етапі аналізу внутрішнього середовища підприємства необхідно зробити оцінку його факторів. Показниками сильних і слабких сторін підприємства є: організація управління, маркетинг, технології, персонал, фінанси, організаційна культура, імідж.

Для виявлення конкурентних переваг підприємства необхідно провести порівняльну оцінку діяльності підприємства й активного конкурента. Порівняльна оцінка здійснюється з використанням даних профілю діяльності активного конкурента і досліджуваного підприємства за допомогою вирахування з оцінки кожного показника діяльності підприємства оцінки відповідного показника активного конкурента. Отримані результати порівняльної оцінки відображаються у «Профілі полярностей». Результат зі знаком «+» свідчить про перевагу над конкурентом, а зі знаком «-» вказує на слабкі сторони підприємства. У результаті упорядкування «Профілю полярностей» підприємство має можливість виявити свої конкурентні переваги та на цій основі визначити подальшу стратегію розвитку.

Слід визнати, що у книжковому бізнесі інтерес до досліджень ринку ще у зародковому стані (на відміну від харчової, косметичної сфер). Більшість керівників видавництв, книготорговельних мереж не мають досвіду маркетингової діяльності, орієнтовані то на державну підтримку, то на державне невтручання, що врешті призводить до патерналістських настроїв та поведінки. Дослідження у сфері маркетингу та менеджменту у свідомості практиків знаходяться у суто академічній сфері. Деякі прямо відмовляються від них, вважаючи, що вони й так знають ситуацію, до того ж будь-які дослідження «не спрацьовують» у нашій країні.

Багато видавців, книготорговців стурбовані взаєминами з державою, базарною формою торгівлі, конкурентами, для них важливі державні замовлення, передплата, ближній фінансовий результат.

Однак життя засвідчує, що без планування власного вибору сегментації ринку, конкурентоспроможного позиціонування не обійтися.

Підсумовуючи викладене, бачимо, що, розробці стратегії розвитку книготоргового бізнесу в Україні мають передувати комплексні маркетингові дослідження. Вирішення проблем галузі повинно відбуватися на базі партнерства усіх учасників ланцюга: видавництва–посередники–книгарні. Не всі витоки проблем книготоргівлі мають економічну природу. Першочерговим має бути відродження інтересу до читання, що є сферою впливу освітніх закладів, учасників видавничо-поліграфічного комплексу, державних органів.

Література

1. Законодавство України про видавничу справу. За станом на 10 червня 2005 р. / Верховна Рада України. [Текст]: Офіц. вид. / Упоряд. Ю.П. Дяченко. – К.: Парламентське видавництво, 2005. – 160 с. (Б-ка офіційних видань); Законодавчі та нормативні документи України у сфері інформації, видавничої та бібліотечної справи. [Текст]:

Тематична добірка: У 2 ч. / Уклад. Т.Ю. Жигун. – Ч. 2: Правове регулювання у сфері видавничої та бібліотечної діяльності. – К.: Книжкова палата України, 2000; Законодавство в світі книги: шляхи реалізації в Україні рекомендацій Ради Європи. Матеріали Міжнар. конфер. (21 – 22 квітня 1997, Київ). [Текст]. – К.: Книжкова палата України, 1998. – 120 с.

2. Грищенко О., Книговидавнича справа. // Культурні індустрії й державна політика в сучасній Україні /О. Грищенко, В. Солодовник [Текст]. – К., 2003; Швайка Л. Розвиток і регулювання видавничого підприємництва / Л. Швайка [Текст]. – Львів, 2005; Видавець майбутнього: маркетинг і менеджмент у видавництві / Г. Брем, Й.Й. Вернер, Г. Шульц; Пер. з нім. – К.: Основи, 1994. – 176 с.; Владарчик Я. Маркетинг у видавничій справі: фантазія чи реальність? / Я. Володарчик / Пер. з польс. – Львів: Кальварія, 2000; УАВК. Листування з владою. Режим доступу: http//: www.yandn.ua / yanolsearch=text.; Афонін О.В. Політика і культура. /О.В. Афонін. Режим доступу: http//: www.nabloc.info.; Мураховський А.М. //Вітчизняне книгорозповсюдження потребує удосконалення /Мураховський А.М. / Вісник книжкової палати. – 2009. — №5.
3. Эриашвили Н.Р. Книгоиздательство: менеджмент и маркетинг. [Текст]. – М.: Книжный мир, 2003; Форсайт П. Маркетинг в книгоиздании / П. Форсайт [Текст]. – М., 2008.; Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент. [Текст] / Л.Г. Зайцев, В.И. Соколова. – М.: Экономист, 2002.
4. Мей К. Інформаційне суспільство: скептичний погляд [Текст] / К. Мей. – К.: К.І.С., 2004; Хлебников Б. Экономика и культура: немецкий вариант [Электронный ресурс] / Б. Хлебников. Режим доступа: http//:www.nzonline.ru.index.pntn?aid=20010739; Чтение как стратегия жизни. [Текст]: Матер. Междунар. науч.-практ. конфер. [Москва, 14 декабря 2006]. – М.: Наука, 2006.
5. http//:www.pisaoecd.org.
6. Международная научно-практическая конференция «Чтение как стратегия жизни» [Текст]: Матер. Междунар. науч.-практ. конфер. [Москва, 14 декабря 2006]. – М.: Наука, 2006.
7. Матеріали науково-практичної конференції «Дитяче читання». XV Форум видавців у Львові 10–11 вересня 2008; Гнідець І. Всеукраїнськиц центр дослідження дитячої літератури і підтримки читання / І.Гнідець // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//:www.hnidets.at.ua.; Коваль О. Читати зараз /О.Коваль // Дзеркало тижня. – 2009. – №12.
8. Сеньківський В.М. Моделювання процесу інтенсивності читання. [Текст]. В.М. Сеньківський /Наукові записки [Українська академія друкарства]. – Львів, 2007; Сеньківський В.М. Читання як проблема вільного часу. За реультатами соціолого статистичних досліджень. [Текст] /В.М. Сеньківський, Т.В. Олянишен, А.М. Штангрет, В.О. Мельников. – Львів, 2009.
9. Пастухова В.В. Стратегія управління підприємством: філософія, політика, ефективність: моногр. [Текст]. /В.В. Пастухова. – К.: Київський національний торгово-економічний університет, 2009; Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент. [Текст] /Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. – М.: Экономист, 2002.

Григорова З.В., Ковба Ж.Н., Шендерівська Л.П. Социально-экономические показатели для формирования стратегии книжного бизнеса в Украине. **В статье анализируется современное состояние книжной культуры и книжного бизнеса. Предложены показатели, необходимые для планирования стратегий развития: совокупный спрос на книжную продукцию, состояние макро- и микросреды (Swot-анализ), рекомендации целесообразности и специфики их применения на предприятиях и в организациях.**

Ключевые слова: **книжный бизнес, спрос на продукцию, глобализированный рынок труда, оптовые и розничные предприятия.**

Grygorova Z.V., Kovba Z.M., Shenderivs'ka L.P. Socio-economic indicators for developing the strategy of book market in Ukraine. **The current state of book culture and business is analyzed. Indicators which are necessary for planning development strategies such as the condition of micro- and macromedia (Swot-analysis), recommendations for the expediency and the peculiarity of their application in various businesses are suggested.**

Key words: **book trading business, Swot-analysis, micro-, macro environment, globalized labour market, retail enterprises.**

УДК 005.8:330.322.1

Гуляєва Л.П.,

© Гуляєва Л.П.

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та кредиту АПСВ ФПУ

Застосування концепції управління проектами у проектному фінансуванні

У статті досліджується застосування концепції управління проектами в проектах із проектним фінансуванням. Акцентується увага на існуванні розбіжностей у підходах до управління життєвим циклом проекту з боку кредитора (інвестора) та позичальника (ініціатора проекту).

Ключові слова: **проектне фінансування, управління проектами, фінансування інвестиційних проектів, технології фінансування інвестиційних проектів .**

Починаючи з другої половини XX ст., внаслідок приватизації та дерегуляції економічних відносин на світовому рівні відбулася зміна у підходах до реалізації інвестиційних проектів державного та регіонального значення – з'явилися нові фінансові технології, які мали на меті вирішення проблеми нестачі коштів у держави для фінансування важливих суспільних проектів шляхом активного залучення до їх реалізації приватного капіталу. Серед таких технологій особливе місце посідає проектне фінансування – технологія фінансування інвестиційного проекту, для якої характерно, що погашення зобов'язань за проектом відбувається виключно (або переважно) за рахунок грошових потоків, що генеруються самим проектом.

У зв'язку з активним розвитком проектного фінансування останні десятиріччя та зростанням його актуальності як для розвинутих країн світу, так і країн, що розвиваються, дослідженню теоретичних та практичних аспектів проектного фінансування нині присвячують свої праці вітчизняні й зарубіжні дослідники, серед яких А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.О. Ляхова, В.В. Жуков, Г.О. Бардиш, Т.П.Куриленко, А.Е. Баринов, І. Мазур, В. Шапіро, Н. Ольдерогге, Е. Р. Йескомб. Але, незважаючи на збільшення уваги до проектного фінансування, все ж недостатньо дослідженою, особливо в Україні, залишається проблема формування теоретичного підґрунтя проектного фінансування та практичних аспектів його розвитку в Україні та світі. Надзвичайна актуальність та необхідність висвітлення цієї проблеми зумовлюються такими причинами:

- активний розвиток та вдалий досвід застосування проектного фінансування у світі, що сприяє формуванню сучасних принципів та методологічних засад проектного фінансування, які необхідно вивчати, систематизувати, вдосконалювати;
- широкі можливості застосування проектного фінансування для реалізації проектів сектора соціальної та виробничої інфраструктури, що характеризуються значною капіталомісткістю, низькою комерційною ефективністю, але мають стратегічне значення для економіки країни. Зокрема, традиційно схеми проектного фінансування у зарубіжній практиці застосовуються при спорудженні або відновленні великих промислових об'єктів, проектів у сферах зв'язку, водопостачання, каналізації, переробки твердих відходів тощо;
- неправильне розуміння багатьма вітчизняними науковцями, фахівцями економічного профілю, у тому числі банкірами, сутності проектного фінансування. Уявлення про те, що таке проектне фінансування, у багатьох фахівців досить приблизне, а іноді й неправильне. Так, до банківської кризи 2008 р. в Україні банки інтенсивно рекламували своїм корпоративним клієнтам проектне фінансування. Проте на практиці у більшості банків прослідковується певні невідповідності таких послуг основним характеристикам проектного фінансування. Отже, існує потреба донести знання про проектне фінансування до вітчизняних фахівців.

Незважаючи на підвищення інтересу до проектного фінансування у зарубіжних країнах, у вітчизняній науці все ще невирішеними частинами окресленої наукової проблеми залишаються: формування теоретичних засад, узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду проектного

фінансування; аналіз можливостей практичного застосування технології проектного фінансування в економіці України.

Зокрема, практично невивченими є особливості управління проектами, що реалізуються на засадах проектного фінансування. Так, у вузькому розумінні, проектне фінансування – це лише різновид фінансування проекту, один із сукупності складових елементів проекту. Водночас за сучасних умов проектне фінансування стало складною системою взаємовідносин усіх учасників проекту, що пронизує та визначає перебіг усіх етапів проектного циклу, перетворюючи проектне фінансування на специфічну форму існування проекту. Якщо підприємство обирає проектне фінансування для реалізації інвестиційного проекту, такий спосіб фінансування визначатиме зміст усіх складових проекту: склад і функції учасників, механізм розподілу ризиків та доходів, тривалість окремих стадій життєвого циклу проекту та конкретні заходи, що на них здійснюватимуться. Таким чином, управління проектами з проектним фінансуванням має свою специфіку, труднощі здійснення, які необхідно долати на науковому й практичному рівнях.

З цих позицій метою цієї статті є узагальнення теоретичних підходів до управління проектами та виявлення специфіки його реалізації у проектах з проектним фінансуванням. Для досягнення поставленої мети ставляться такі цілі:

- проаналізувати теоретичні погляди вітчизняних та зарубіжних учених на економічну сутність проекту, управління проектами;
- систематизувати існуючі вітчизняні класифікації інвестиційних проектів та визначити напрями їх практичного застосування у проектному фінансуванні;
- вивчити найпоширеніші у проектному фінансуванні підходи до управління життєвим циклом проекту, виявити проблеми їх застосування.

Викладені у статті результати дослідження мають теоретичне та практичне значення. Вивчення специфіки управління проектами з проектним фінансуванням є однією з необхідних умов формування вітчизняними підприємствами, державою дієвої інвестиційної стратегії та тактики. Водночас систематизація цих знань дозволить створити теоретичне підґрунтя для реалізації вагомого потенціалу проектного фінансування в активізації інвестиційних процесів в економіці України.

Реалізація проектного фінансування на практиці неможлива без знання витоків управління проектами та сучасного тлумачення поняття «проект». Як і стосовно більшості економічних термінів, у світовій та вітчизняній практиці не склалося єдиного універсального підходу до тлумачення понять «проект», «управління проектами». Дослівно слово «проект» означає «кинутий уперед». Часто словом «проект» позначають сукупність розрахунків, креслень і інших документів для будівництва споруд або виготовлення виробів; задум, план; попередній текст документа. Проте за сучасних умов застосування поняття «проект» розширюється і набуває нового змісту, що, на нашу думку, є логічним відображенням сутності менеджменту як творчої та професійної діяльності менеджера, яка знаходиться під впливом політичних, економічних, правових, культурних факторів у певний час у певній країні. І хоча останні десятиліття були зроблені спроби на міжнародному рівні здійснити стандартизацію управління проектами через впровадження у практику міжнародних стандартів управління проектами, уніфікувати управлінську діяльність менеджерів проектів за допомогою використання міжнародних професійних кваліфікаційних стандартів (наприклад, IPMA, PMI), все ж зусилля фахівців різних країн світу не привели до формування єдиного тлумачення базових, ключових понять менеджменту проектів.

Найчастіше при визначенні поняття «проект» застосовуються такі підходи:

- *процесний*, коли проект розглядається як процес. Наприклад, згідно з міжнародними стандартами з менеджменту якості й управління проектами ISO/TR 10006: 1997, проект – це унікальний процес, що складається з набору взаємопов'язаних і контрольованих робіт з датами початку й закінчення, початий, щоб досягти мети відповідності конкретним вимогам, включаючи обмеження за часом, витратам і ресурсам [1];
- *«менеджерський»* (організаційно-діяльністний) підхід означає, що проект – певна активна діяльність, зусилля, здійснювані заходи. Так, у стандартах Міжнародної асоціації управління проектами (IPMA) проект визначається як унікальний набір скоординованих дій, з певним початком і завершенням, який здійснюється індивідуумом або організацією

для вирішення специфічних завдань за певним розкладом, з певними витратами й параметрами виконання [1];

- *системний* – проект як система, що переходить з початкового стану в кінцевий[6];
- *системно-процесний*. Проект як процес переходу системи з вихідного стану до кінцевого [6].

Отже, за сучасних умов процес змін початкового стану будь-якої системи, який здійснюється за попередньо розробленими правилами в рамках бюджету та часових обмежень становить сутність концепції управління проектами.

Усі проекти є унікальними, вони відрізняються своїми характеристиками: цілями, учасниками, конкретними заходами, наявними ресурсами та обмеженнями, часом початку та закінчення. Німецькі фахівці згідно з національним стандартом DIN 69 900 для оцінки, класифікації проектів використовують такі характеристики проекту: наявність мети проекту, відмежованість проекту від інших проектів, обмеження у часі, кількості персоналу і фінансуванні, наявність ризику, специфіка організації проекту, специфіка умов проекту у їх сукупності. Американські фахівці виділяють п’ять важливих параметрів для ідентифікації проекту: мета, період здійснення, взаємозалежність з іншими проектами, унікальність, конфліктність [2].

Як бачимо, у більшості трактувань проекту акцентується увага на тому, що проект має такі головні ознаки:

- проект є певною сукупністю дій, що у комплексі являють собою координоване виконання певної сукупності конкретних заходів;
- проект є обмеженим у часі, існуючи у певному оточенні;
- проект має мету – реалізується для досягнення певних цілей при встановлених ресурсних обмеженнях та за чітко визначених засобів досягнення мети проекту;
- проект є унікальним, завжди відрізняється від будь-якого іншого проекту.

Тому у контексті реалізації проектного фінансування вважатимемо, що проект – це унікальний комплекс заходів, що здійснюється протягом заданого часу для досягнення визначених цілей за встановлених ресурсних обмежень.

Виходячи з того, що проект є не стихійною діяльністю, а сукупністю заходів з чітко встановленими параметрами та метою, для досягнення мети проекту ним потрібно управляти. Як наслідок, вже наприкінці 50-х років XX ст. у розвинутих країнах Заходу з’явилась необхідність у професійному управлінні проектами. Зазначене було викликане масовим зростанням кількості підприємств, які реалізовували свою діяльність у формі проектів, та стрімким збільшенням масштабів проектів, які необхідно було успішно впроваджувати. Так, виникла специфічна форма менеджменту, що у зарубіжних країнах отримала назву «project management», а у вітчизняній практиці зустрічається як «управління проектами», «проектне управління», «проджект менеджмент» (ми поділяємо думку, що таке різноманіття пов’язане з труднощами перекладу терміну на українську мову).

Все ж це не означає, що проектний підхід не застосовувався раніше. Зарубіжний фахівець з управління проектами Тріллєнберг Вілфрід зазначає, що розвиток цивілізації неможливо уявити без реалізації проектів. Адже, на його думку, є яскраві приклади успішної реалізації історичних проектів, серед яких: будівельні проекти – Ноїв ковчег, піраміди у Єгипті та Мексиці, Велика китайська стіна; військові проекти – війни Старого Риму, походи хрестоносців; технічні проекти – спорудження залізниці в Америці, Ейфелевої вежі в Парижі. Сучасні ж методи проектного менеджменту були розроблені у 70-х роках XX ст., оскільки останніх 100 років проекти та управління проектами стали важливою складовою суспільного прогресу. Підприємства почали свідомо обирати проектний підхід, описуючи свою діяльність як сукупність проектів, якими треба управляти [2].

За визначенням Інституту управління проектами (США), управління проектом – процес застосування знань, навичок, методів, засобів, технологій до проектної діяльності з метою досягнення чи перевищення очікувань учасників проекту. Одночасно реалізуючи багато проектів з різними строками виконання, необхідністю стає управління проектами (Project Management), що у міжнародних стандартах ISO визначено як професійна творча діяльність з управління людськими й матеріальними ресурсами шляхом застосування сучасних методів, засобів і мистецтва керування

для успішного досягнення заздалегідь поставлених цілей при певних вимогах до строків, бюджету й характеристик очікуваних результатів проектів, здійснюваних за ринкових умов у соціальних системах [3]. Іншими словами, це мистецтво менеджера проекту впливати на проект таким чином, щоб маючи певну вихідну ситуацію – проблему – знайти шляхи її вирішення, тобто досягти наперед визначених цілей проекту.

Вирішуючи питання про доцільність проектного фінансування, варто спочатку визначитись, чи є потреба у використанні проектного підходу до вирішення проблеми – досягнення поставленої мети. Зокрема, для перевірки необхідності проектного менеджменту та доцільності залучення проектного фінансування рекомендуємо використовувати такі критерії:

- вирішення проблеми має особливо важливе значення для досягнення мети замовника проекту або клієнта;
- проблема має високий рівень складності, що вимагатиме залучення власних та зовнішніх спеціалістів із різних галузей знань;
- вирішення проблеми потребує визначеного періоду часу з початком і кінцем дій;
- рішення проблеми не має аналога, повинно бути унікальним;
- вирішення проблеми пов'язане з певним ризиком на невдачу;
- проблему треба вирішити у межах визначеного фінансового бюджету [2].

Унікальність, неповторність проектів є беззаперечними, але все ж не виключають можливостей класифікації проектів за певними ознаками: формою власності, джерелами фінансування, кількістю учасників тощо (табл. 1). Аналізуючи наведені у табл. 1 класифікації та зарубіжний досвід фінансування, відзначимо важливу особливість проектного фінансування: найчастіше цю технологію фінансування застосовують у мультипроектах, великих та надвеликих, реальних, довгострокових проектах, складних та зовнішніх проектах.

Таблиця 1

Класифікація проектів

№ з/п	*Ознака класифікації*	*Види проектів згідно з класифікацією*	*Види проектів, у яких найчастіше застосовують проектне фінансування*
1	*2*	*3*	*4*
1.	За видом діяльності у проекті	Операційні, інвестиційні, фінансові, змішані	Операційні, інвестиційні, змішані
2.	Структура проекту та його предметна область	Монопроекти, мультипроекти, мегапроекти	Монопроекти, мультипроекти
3.	Масштаб проекту	Малі, середні, великі, надвеликі	Великі, надвеликі
4.	Тривалість проекту	Короткострокові, середньострокові, довгострокові	Довгострокові
5.	Складність	Прості, складні	Складні
6.	Сфери та характер діяльності, здійснення яких передбачає проект	Технічні, організаційні, економічні, соціальні, промислові, проекти дослідження і розвитку, інноваційні, змішані	Технічні, економічні, соціальні, промислові
7	Якість	Звичайної якості, бездефектні	Звичайної якості, бездефектні
8.	Об`єкт інвестицій	Фінансові, реальні	Реальні
1	*2*	*3*	*4*
9.	За наслідками прийняття рішень	Взаємновиключні, взаємозаміняючі, синергійні, незалежні, взаємодоповнюючі	Синергійні, незалежні
10.	Необхідність деталізації експертизи проекту	Заміщення: обслуговування виробництва, заміщення: зменшення собівартості, експансія вже існуючих продуктів або ринків, експансія на нові ринки або товари, безпечні проекти	Експансія вже існуючих продуктів або ринків, експансія на нові ринки або товари.
11.	Масштабність розв'язуваних проблем	Глобальні, великомасштабні, регіональні, галузеві, локальні	Глобальні, великомасштабні, регіональні

12.	Рівень ризику проекту	Низький ризик, середній ризик, високий ризик, дуже високий ризик	Низький ризик, середній ризик, високий ризик
13.	Мета, фінансування, значення проекту	Особисті, державні, підприємницькі, міжнародні	Державні, підприємницькі, міжнародні
14.	Мета та спосіб реалізації проекту (стандарти Німецького інституту стандартизації)	Проекти науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, організаційні проекти, інвестиційні проекти	Інвестиційні проекти
15.	За організаційною приналежністю проекту до певного підприємства	Внутрішній проект, зовнішній проект	Зовнішній проект

Серед фахівців точаться нескінченні дискусії про доцільність та практичне значення різних класифікацій проектів. На нашу думку, класифікація проектів у проектному фінансування, як і у практиці управління проектами загалом, має надзвичайно важливе значення, оскільки вона може застосовуватися для:

- *порівняння альтернативних проектів або альтернативних варіантів реалізації певної бізнес-ідеї.* Перш ніж здійснювати проект потенційні інвестори мають провести відбір інвестиційно привабливих проектів серед великої кількості бізнес-ідей. Розуміння того, до якого з проектів: простих чи складних, малих чи великих тощо належить проект, дає можливості порівняти альтернативні проекти між собою, оцінити наявні ресурси та результати, яких прагне досягти інвестор;
- *використання передового досвіду проектного фінансування.* У світовій практиці склалися певні підходи до реалізації різних видів проектів, вимоги до них з боку фінансових організацій, що надають проектне фінансування. Фахівцями різних країн проведено аналіз ризиків проектів різних сфер суспільного життя, а тому, знаючи, до якого з видів проектів відноситься певний проект, можна прогнозувати і умови його реалізації і застосовувати міжнародні стандарти управління проектами;
- *створення шаблонів управління проектами.* Мається на увазі, що, аналізуючи досвід управління проектами, підприємство може створювати власні шаблони управління проектами – корпоративні стандарти, якими фіксуються конкретні методи управління проектами, що рекомендовані на певному підприємстві для конкретного виду проектів, а це вимагатиме проведення класифікації проектів [4];
- *аналізу портфеля проектів певної компанії.* Якщо компанія одночасно бере участь у реалізації багатьох проектів на засадах проектного фінансування, для детального аналізу їх успішності портфель проектів необхідно класифікувати за певною ознакою (залежно від мети аналізу це можуть бути тривалість, складність, вид діяльності проекту), щоб виявити, які з них ефективніші.

З результатами аналізу класифікацій проектів, наведених у табл.1, можемо дійти висновку, що деякі з класифікацій є суперечливими, дискусійними, розкривають різні аспекти проектів, тобто не мають єдиної класифікаційної ознаки. Оскільки у проектному фінансуванні, як правило, фінансуються інвестиційні проекти, важливо однозначно розуміти, що вони являють собою, оскільки у різних класифікаціях проектів розуміння сутності інвестиційного проекту є різним.

Інвестиційною діяльністю, згідно з українським законодавством, є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій, а інвестиціями визнаються всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [5]. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, рухоме та нерухоме майно, майнові права інтелектуальної власності, «ноу-хау», а також інші майнові права та інші цінності.

Інвестиційний проект має свою специфіку, оскільки, як і будь-який проект, є унікальним комплексом здійснюваних заходів. Проте, якщо проект у загальному розумінні є формою діяльності, то інвестиційний проект являє собою форму здійснення лише одного з видів діяльності – інвестиційної, а його цілями відповідно є інвестиційні цілі: досягнення економічного або соціального ефекту. Таким чином, на нашу думку інвестиційний проект є унікальним

комплексом заходів, що здійснюється протягом заданого часу для досягнення визначених інвестиційних цілей за встановлених ресурсних обмежень.

Проміжок часу між моментом появи інвестиційного проекту (його початком) та його завершенням називають проектним циклом або життєвим циклом проекту. Життєвий цикл проекту як процес, що триває певний, чітко визначений період, може бути розбитий на етапи, кожен з яких має свої завдання та специфіку управління, а тому виникає проблема налагодження процесу ефективного управління життєвим циклом проектів. Це пов'язано, зокрема, з тим, що виокремлені етапи є певними контрольними точками, на яких здійснюється певний комплекс запланованих заходів та оцінка ступеня досягнення запланованих цілей, перспективи подальшого розвитку проекту, за результатами чого або відбувається перехід до наступного запланованого комплексу заходів або здійснюється коригування плану реалізації проекту. Проектний цикл є не просто технічним поділом перебігу проекту на частини, – це послідовний процес, у рамках якого плануються, виконуються й оцінюються проекти та завдяки якому врешті-решт досягаються цілі проекту.

Найбільш поширеними на практиці підходами до управління життєвим циклом проекту та розподілом його на етапи є концепції UNIDO, Інституту управління проектами, Європейської комісії, Всесвітнього банку (див. рис.).

Єдиного універсального підходу не існує, оскільки періодизація життєвого циклу проекту має розроблятись відповідно до потреб менеджменту конкретного проекту і може бути принципово різною, оскільки кожен проект є унікальним. Але, виявляючи «творчість» у розподілі проекту на етапи в проектному фінансуванні, варто враховувати, що, крім менеджера проекту і його підлеглих, існує велика кількість зовнішніх учасників проекту, які також мають працювати з менеджером у «єдиній системі координат», розуміти логіку та послідовність дій на усіх етапах проекту. Спонсори проекту та інвестори, наприклад, банки, можуть мати свої методичні підходи до аналізу життєвого циклу проекту та вимагати організації роботи у проекті, підготовку документації та звітності саме відповідно до них.

Надзвичайно поширеною є концепція, запропонована UNIDO (підрозділ ООН з промислового розвитку), коли виділяють три фази проекту [7]:

- *передінвестиційна фаза* охоплює період від виникнення бізнес ідеї та здійснення попередніх досліджень до остаточного прийняття інвестиційного рішення. Включає оцінку інвестиційних можливостей аналіз альтернативних варіантів реалізації проекту, підготовку попереднього бізнес-плану та техніко-економічного обґрунтування проекту, розробку кінцевого варіанту проекту та прийняття рішення про реалізацію проекту. Кінцевий результат цієї фази – проект як детально розроблений документ, який дає ініціаторам проекту конкретну відповідь на питання: 1) проект інвестиційно привабливий і його необхідно реалізовувати – тоді проект переходить до наступної фази; 2) проект недоцільно впроваджувати і на цьому його життєвий цикл закінчується;



Рис. Етапи життєвого циклу проекту

- *інвестиційна фаза* – впровадження проекту. Передбачає вирішення правових, фінансових, технічних, технологічних та організаційних питань проекту, що здійснюється шляхом проведення переговорів, укладання контрактів, проведення тендерів, організацію закупівель і поставок; будівельно-монтажні роботи, передвиробничий маркетинг, набір і навчання персоналу, завершення робіт. Кінцевий результат фази – створення об'єкта, який передбачався проектом;
- *експлуатаційна фаза* – безпосереднє використання об'єкта, створеного у проекті для передбачених цілей. Включає стадії: експлуатація об'єкта; ремонт, розширення виробництва, інновації; аналіз результатів проекту та його закриття. Кінцевий результат цієї фази – досягнення мети проекту.

Застосування цієї концепції у зазначеному трактуванні в проектному фінансуванні створює певні труднощі. Це пов'язано з тим, що у проектному фінансуванні при переході від передінвестиційної стадії відправним пунктом у реалізації проекту є не кінцева розробка проекту, а отримання фінансування від кредиторів. Тобто у проектному фінансуванні інвестиційна фаза настає у той момент, коли вже угоди підписані і починається надання кредиторами та освоєння проектною компанією фінансових ресурсів. Тому, на нашу думку, початком інвестиційної стадії у проектах з проектним фінансуванням доцільно вважати саме отримання фінансування, а проведення переговорів, укладання контрактів варто відносити до передінвестиційної стадії, що підтверджується зарубіжною практикою [8]. З цих позицій життєвий цикл проекту у проектному фінансуванні повинен мати такі контрольні точки:

- на передінвестиційній стадії відбувається розробка проекту, проводяться переговори, підписуються проектні контракти, організовуються фінансування. Завершенням цього процесу є момент згоди спонсорів фінансувати проект (у зарубіжній практиці так звана дата вступу всіх проектних контрактів до дії);
- інвестиційна стадія, як стадія створення, уособлюється з періодом надання спонсорами та освоєння проектною компанією коштів проектного фінансування. Завершується цей період так званою датою початку промислової експлуатації;
- на стадії експлуатації проекту настає період комерційної експлуатації проекту, який забезпечує погашення заборгованості за проектом перед кредиторами та виплату доходів інвесторам на їх власний капітал [8].

Проблема вибору найбільш ефективної структури життєвого циклу проекту особливо актуальна для проектного фінансування, яке передбачає складність проектів, велику кількість їх

учасників, наявність переважної частки позичкового капіталу у джерелах фінансування проектів. Внаслідок цього зростає ризик непорозуміння, конфлікту інтересів учасників проекту. Так, у проектному фінансуванні, специфікою якого є переважне залучення зовнішніх фінансових ресурсів, істотними можуть бути відмінності у підходах до тлумачення стадій проектного циклу з боку кредитора (інвестора) й позичальника (проектної компанії, створення якої ініціюється спонсорами проекту):

- для позичальника та спонсора проектний цикл починається з моменту появи у нього бізнес-ідеї, тоді як для кредитора – з моменту одержання від майбутнього позичальника заявки на фінансування проекту, тобто, коли позичальник практично здійснив передінвестиційні дослідження, підготував пакет документів проекту, провів переговори або навіть уклав угоди з потенційними учасниками проекту, витративши значні суми власних коштів. Це означає, що якщо для позичальника проект вже давно розпочався та практично пройшов передінвестиційну стадію, для кредитора проектний цикл лише розпочинається.
- для позичальника та спонсора проектний цикл закінчується, коли досягаються усі цілі проекту. Однак, умови фінансування проекту кредитором не обов'язково передбачають участь кредитора у проекті до досягнення проектом усіх цілей з позицій позичальника. Незважаючи на те, що у проектному фінансуванні джерелом погашення зобов'язань по проекту є його грошові потоки, для кредитора кінцевою точкою проекту є момент погашення боргів за рахунок грошових потоків проекту, тоді як позичальник ототожнює момент ліквідації цього самого проекту як момент досягнення проекту всіх своїх цілей. Тому, для кредитора проект може закінчити своє існування, тоді як для позичальника він ще може тривати;
- у процесі реалізації проекту можуть з'явитися нові обставини, що спричинять істотну зміну проекту. Наприклад, виникне можливість розширити обсяги збуту, отримати додатковий прибуток від проекту за рахунок збільшення боргового фінансування та продовження термінів кредитування. Однак кредитор може бути не зацікавлений у цьому та не погодитися на пропоновані зміни через високі ризики.

Ураховуючи, що позичальник та кредитор по-різному розглядають проект, претендуючи на проектне фінансування, ініціаторам проекту необхідно одночасно враховувати конкретні особливості проходження проектом свого життєвого циклу, і ті вимоги до проектного циклу, які висувають потенційні кредитори.

За результатами проведеного у статті дослідження можемо дійти таких висновків:

- за сучасних умов проектне фінансування стало складною системою взаємовідносин між учасниками проекту, що пронизує та визначає перебіг усіх етапів життєвого циклу проекту, перетворюючи проектне фінансування на специфічну форму існування проекту. Відповідно проекти з проектним фінансуванням мають свою специфіку, яку необхідно на практиці вміти ідентифікувати та враховувати в управлінні такими проектами;
- найчастіше технологію проектного фінансування застосовують у мультипроектах, великих та надвеликих, середньострокових та довгострокових проектах, складних та зовнішніх щодо їх засновників проектах;
- класифікація проектів у проектному фінансуванні має важливе практичне значення та може застосовуватися для порівняння альтернативних проектів або альтернативних варіантів реалізації певної бізнес-ідеї, для використання передового досвіду проектного фінансування, для створення шаблонів управління проектами, для аналізу реалізації портфеля проектів певної компанії.
- у проектному фінансуванні істотною проблемою є відмінності у підходах до проектного циклу з боку кредитора (інвестора) й позичальника (ініціатора проекту). Тому ініціаторам проекту необхідно при розробці та реалізації проекту враховувати вимоги до проектного циклу, які висувають потенційні кредитори.

Література

1. Михеев В. Стандарты для современных проектов [Електронний ресурс] /В. Михеев, А. Товб // Технологии корпоративных проектов. Консалтинговая компания Iteam. – Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/project/section_41/ article_679/
2. Тріллєнберг Вілфрід. Проектний менеджмент. Конспект лекцій і семінарів / Вілфрід Тріллєнберг. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 95 с. – С.15.
3. Товб А. Стандарт управления проектами уровня предприятия [Електронний ресурс] / Товб А., Ципес Г. // Портал «Профессионал управления проектами». – Режим доступу: http://www.pmprofy.ru/content/rus/ 79/792-article.asp
4. Ципес Г. Скажи мне, какие у тебя проекты... или Классификация проектов как первый этап создания стандарта [Електронний ресурс] / Г.Ципес, А.Товб // Директор ИС. – 2001. – № 8. – Режим доступу до журн.: // http://www.iteam.ru/ publications/project/section_41/article_387/
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність», N 1561-XII від 18.09.1991 р. // Основні чинні кодекси і закони України. – К.: Махаон, 2003.
6. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ.ред. И.И.Мазура. – 4-е изд. – М.: Омега–Л, 2007. – 664 с. – С. 52 – 53.
7. Бардиш Г.О. Проектне фінансування: підруч. / Г.О. Бардиш. – 2-е вид. – К.: Алерта, 2007. – 463 с. – С. 77.
8. Йескомб Э. Р. Принципы проектного финансирования. / Э. Р. Йескомб. – М.: Вершина. – 2008. – С. 53.
9. Aid Delivery Methods [Електронний ресурс]: Volume 1. Project Cycle Management Guidelines. – European Commission. – March, 2004. – Режим доступу: http://www.europa.eu.int/comm/europeaid/qsm /project_en.htm
10. Цикл жизни проекта в международном банке реконструкции развития [Електронный ресурс] // Гид по международным финансовым институтам. – CEE Bankwatch Network. – Режим доступу: http:// www.bankwatch.org

Гуляева Л.П. Концепция управления проектами как основа проектного финансирования. **В статье исследуется использование концепции управления проектами в проектном финансировании. Акцентируется внимание на существовании проблемы расхождения в подходах к управлению жизненным циклом проекта со стороны кредитора (инвестора) и заемщика (инициатора проекта).**

Ключевые слова: **проектное финансирование, управление проектами, финансирование инвестиционных проектов, технологии финансирования инвестиционных проектов .**

Huliayeva L.P. The conception of project management as a basis of project finance. **The conception of project management in the context of project financing is investigated. The author focuses his attention on various approaches to the project of life cycle management by the creditor (investor) and the borrower (the initiator of the project).**

Key words: **project financing, project management, financing of capital investment projects, technologies of financing of capital investment projects.**

УДК 336.717.2

Іванова Т.Г.,

канд. екон. наук, доцент кафедри банківської діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Поняття VIP-клієнта банку та підвищення ефективності банківського обслуговування VIP-клієнтів

У статті основну увагу приділено поняттю VIP-клієнта банку та підвищенню ефективності банківського обслуговування VIP-клієнтів. Надано визначення VIP-клієнта банку та досліджено його основні характеристики. Визначено методи, за допомогою яких пропонується диференціювати своїх покупців і виділяти ключових клієнтів. Виділено критерії визначення VIP-клієнтів як західними, так і

© Іванова Т.Г.

українськими банками. Досліджено напрями обслуговування елітної клієнтури: приватний банкінг (private banking); безпосередньо VIP-обслуговування; послуги «сімейного офісу» (Family office). Подаються категорії, що розділяють клієнтів на «ринкових» і «іміджевих».

Ключові слова: **VIP-клієнт банку, матриця KAISM, VIP-банкінг, VIP-обслуговування клієнтів банку, приватний банкінг (private banking), послуги «сімейного офісу» (Family office).**

За умов ринкового середовища, що швидко змінюється засобом виживання та розвитку будь-якого банку, є опора на інтелектуальні технології: стратегічне планування, конструктивний маркетинг, активне формування клієнтської бази.

Клієнт, його потреби та бажання, їх задоволення – головна ціль сучасного комерційного банку як суспільного інституту. Банк як організація, його персонал зацікавлені в клієнтурі, покликані виступати не тільки як одна з сторін банківської операції, а й у ролі консультантів клієнта, турбуючись про його добробут та зміцнення його фінансового положення. Банкам важливо зрозуміти, що клієнт – рівноправний партнер банку, а не просто засіб для отримання прибутку. Довгостроковий успіх комерційного банку визначається отриманням стабільного прибутку від реалізації банківських продуктів та послуг і полягає в умінні досягти того, щоб клієнти за умов конкурентної боротьби банків віддавали переваги саме цьому банку, тут важливо з'ясувати фактори взаємодії клієнта з банком. Також стабільному комерційному успіху банку сприяє його позитивний імідж у клієнтів та розробка кожним банком власної клієнтської політики з метою орієнтації банківської діяльності на клієнта.

Саме тому активно набирає обертів сегментація банківського ринку та його орієнтація на конкретні групи клієнтів, серед яких особливе місце посідають привілейовані елітні клієнти банківських установ.

З'ясуємо детальніше визначення поняття VIP-клієнта банку. Для позначення клієнтів особливої важливості в англійській мові існує спеціальний термін – VIP (very important person), що в буквальному перекладі означає «дуже важлива персона». У вітчизняній практиці для позначення категорії привілейованих, стратегічних для банку клієнтів також використовується цей термін. Проте поняттям «VIP-клієнт» оперують в основному практики, а не теоретики, детально питання визначення VIP-клієнтури у вітчизняній науковій літературі не опрацьовано.

Один з методів, за допомогою якого деякі автори [1; 2] пропонують диференціювати своїх покупців і виділяти ключових клієнтів — це співвіднесення привабливості клієнта і його лояльності стосовно банку. Так, Пітер Чевертон [1, с. 156] пропонує як інструмент ідентифікації ключових клієнтів матрицю KAISM (Key Account Identification and Selection Matrix), зміст процесу відбору за якою полягає у відповіді на два головних питання:

- Що саме робить клієнтів привабливими для банку?
- Що саме робить банк привабливим для клієнтів у порівнянні з його конкурентами?

Матриця KAISM (рис.1) включає у себе клієнтів (як поточних, так і перспективних) як результат оцінки двох факторів – привабливості клієнта і привабливості банку. Кожна вісь складається з певних факторів, як кількісних, так і якісних, які є унікальними для конкретної ділової ситуації.

Привабливість		
Висока	Ключовий клієнт, що розвивається	Ключовий клієнт
	Випадковий клієнт	Клієнт, що супроводжується
	Низька	Висока
	Відносна сила	

Рис. 1. Матриця KAISM

Особливістю цього методу є те, що автор звертає увагу не на існуючих ключових клієнтів, а на найбільш перспективний клієнтів. Якщо здійснювати відбір ключових клієнтів для банку з позиції сьогоднішнього їх розміру на ринку та обсягів операцій – можна потрапити у неприємну ситуацію, коли за кілька років, із зміною ринкового середовища, з'являться нові лідери, сьогоднішні значні клієнти почнуть скорочувати обсяги операцій і відповідно, приноситимуть

банку менше прибутків, але разом з тим, він вже втратив можливість приваблення нових перспективних клієнтів, оскільки обслуговував тих, яких вважав стратегічними.

Як фактори привабливості клієнтів банк може використати такі критерії як становище на ринку й конкурентоспроможність, фінансову стабільність і потенціал зростання, доступність і транспарентність, інноваційний потенціал, стратегічну близькість. До числа критеріїв потрапляють і такі неекономічні показники як рівень менеджменту й подібність корпоративних культур. Серед факторів, за якими визначається сила самого банку з позицій клієнта, виділяються: ціна, рівень сервісу, якість, швидкість реакції на запити, бізнес-зв'язки, технічний рівень, інвестиційна привабливість галузі, довгострокова стабільність. Необхідно також оцінювати, як ставляться у банку до ексклюзивних домовленостей і конфіденційності, етичних стандартів поведінки. Однак, на нашу думку, фактори, за якими повинна здійснюватися оцінка привабливості клієнта або власні можливості, винятково індивідуальні для кожного клієнта й залежать від тих цілей, які банк ставить перед собою.

Перевагами визначення ключових (або VIP) клієнтів за матрицею KAISM є те, що матриця дає можливість зрозуміти, де шукати ключових клієнтів, визначати критерії їх ідентифікації, розпізнати потенційних ключових клієнтів і розбити на категорії існуючих, проводити моніторинг зміни ринку та перехід клієнтів між групами.

В українській практиці частіше використовується інший підхід до визначення ключових клієнтів банку. З відкритих джерел інформації [3; 4; 5] відомо, що банки відносяться до визначення ключових клієнтів, використовуючи загальновідоме правило Парето: «80% доходу компанії приносять 20% її клієнтів» [6]. Таким чином, увага акцентується на обсязі здійснюваних клієнтом операцій. Такий підхід дозволяє отримувати прибутки в короткостроковому періоді, проте несе в собі кілька ризиків: банки, наприклад, можуть знижувати якість обслуговування для дрібних клієнтів.

Практично в банківських установах України вже сформувалася група клієнтів, які приносять йому найбільший доход. Цих клієнтів відносять до VIP-категорії та і ставлення до них формується відповідне. У вітчизняній практиці VIP-клієнтами можуть бути як фізичні, так і юридичні особи, на відміну від практики західних країн, де термін VIP-банкінг асоціюється виключно з обслуговування фізичних осіб, які володіють значними обсягами ресурсів.

Визначимо, хто має право називатися VIP-клієнтом українського банку.

Корпоративними VIP-клієнтами стають, як правило, великі компанії із значними обсягами оборотів по рахунках та залишках на них. Компанії необхідно також дотриматися таких вимог [7, 8, 9]:

- споживати широкий комплекс банківських продуктів;
- мати обсяг реалізації продукції на суму понад 5 млн. доларів на рік, обороти за поточними рахунками понад 500 тис. доларів США на місяць, експорт на суму понад 5 млн. доларів на рік, середньоденні залишки на рахунках за один календарний місяць понад 100 тис. доларів;
- займати монопольне становище у галузі і/або регіоні;
- бути «стратегічно привабливою» для банку;
- досягти високих темпів зростання фінансових показників.

У поданій таблиці 1 наведена інформація щодо критеріїв визначення VIP-клієнтів та послуг, які їм пропонуються, у деяких українських банках, які динамічно розвивають сектор обслуговування VIP-клієнтів.

Таблиця 1

Обслуговування VIP-клієнтів деякими українськими банками [10–16]

Банк	*Хто належить до VIP-клієнтів (юридичних осіб)*	*Деякі спеціальні послуги VIP-клієнтам (юридичним особам)*
ПриватБанк	Клієнти, що мають обсяг реалізації продукції на суму понад 5 млн. доларів на рік, обіг за поточними рахунками понад	Юридичним: послуги з випуску і розміщення облігацій, холдинговий овердрафт, банківські гарантії, бюджетування

	500 тис. доларів на місяць	
ВАБанк	Члени «Клубу депонентів АТ «ВАБанк»	Безкоштовно: відкриття поточного рахунку, оренда банківського сейфа, послуги фінансового менеджменту, консультації з юридичних питань, з питань валютного регулювання, ринку банківських металів, кредитування
«Надра»	Значні залишки на рахунках, інсайдери банку	Консалтингові послуги щодо найефективнішого ведення операцій, пільги під час купівлі-продажу валют, кредитна підтримка
«ВТБ»	Основні акціонери банку; «перша двадцятка» клієнтів банку за обсягами коштів	Знижка на розрахунково-касове обслуговування, оренда індивідуальних сейфів
«Хрещатик»	Тільки юридичні особи, які готові вносити абонплату за користуванням VIP-пакетом	Кредитування за кількома лініями, зниження відсотків за отримання готівки, послуги інкасації, плата за залишками на рахунках, пільгові тарифи на інші послуги
Укргазбанк	Значні залишки на рахунках, постійно користуються послугами банку; інсайдери банку	Продовження операційного дня банку, індивідуальні тарифи на розрахунково-касове обслуговування та операції з кредитними картками і бланкові кредити
Укрсоцбанк	Компанії, які мають значну частку ринку, потенціал розвитку і розширення діяльності, розгалужену мережу підрозділів	Розробка персональних банківських процедур і продуктів; консультації; проведення спільних програм; індивідуальні тарифи

Слід зазначити, що у західній практиці не існує поняття корпоративного VIP-клієнта, оскільки банківський корпоративний бізнес обслуговує, як правило, значних клієнтів, у той час як підприємства малого та середнього бізнесу обслуговуються в секторі приватних клієнтів. Вважаємо, саме така сегментація клієнтів є логічною, і VIP-клієнтом банку слід вважати саме фізичну особу, тому основна увага приділятиметься питанням обслуговування індивідуальних VIP-клієнтів.

Фізичні особи стають VIP-клієнтами банку приблизно за тими самими критеріями, що і корпоративним, але фізичним особам стати VIP-клієнтами набагато складніше. Вони можуть на це розраховувати тільки в тих випадках, якщо:

- мають значні депозити (але, поняття «значний» є категорією суб'єктивною і банки визначають її для себе по-різному. Сума може коливатися від 10 тис. доларів до 500 тис. доларів) [17; 8; 5];
- як правило, претендент повинен користуватися послугами банку протягом тривалого часу (у середньому не менше року) і мати великі обороти по карткових рахунках.

Критерії, по яких відбувається відбір, розробляються у підрозділі з обслуговування приватних клієнтів, а потім коригуються й узгоджуються з огляду на зауваження керівництва банку.

Зазвичай українські банки зараховують до VIP-категорії клієнтів, не враховуючи зазначені вище критерії, а саме: власних акціонерів, реальних власників, керівників і топ-менеджерів компаній, що обслуговуються у банку, а також клієнтів, що розмістили в ньому значні кошти, або просто «потрібних людей», готових посприяти йому у вирішенні певних питань.

Вважаємо, що вітчизняному підходу до визначення ключових клієнтів бракує теоретичного обґрунтування та він є більш практичним за своєю сутністю.

Варто звернути увагу на те, що обслуговування елітної клієнтури – це досить широке поняття, яке в свою чергу, можна розподілити так:

- приватний банкінг (private banking);
- безпосередньо VIP-обслуговування;

- послуги «сімейного офісу» (Family office).

Private Banking можна визначити як сукупність специфічних послуг і продуктів фінансового та нефінансового характеру, що надаються заможній особі і членам його сім'ї на довірчій основі через персонального менеджера високої кваліфікації. Послуги і продукти, що при цьому надаються, як правило, структуровані в ексклюзивній манері під кожного індивідуального клієнта, що також головним чином дозволяє задовольнити його прагнення до персоніфікованості. Сума, передана в банк і яка визначає клієнта у сегменті Private Banking, у середньому становить від 500 тис. доларів [18].

Існують два взаємодоповнюючих напрями Private Banking: onshore й offshore персональне банківське обслуговування. Onshore Private Banking займається обслуговуванням заможної клієнтури або HNWI (High Net Worth Individuals – клієнти, що володіють високим рівнем капіталу) у рамках виділеної території – держави. Як правило, цей напрям обслуговує постійні фінансові потреби клієнта, його родини й він є підлеглий законодавству цієї держави. У такому випадку український Private Banking мало чим відрізняється від, наприклад, російського, чеського чи італійського бізнесу. В Україні – типовий напрям onshore Private Banking.

Інший, більш відомий у світі напрям бізнесу offshore Private Banking спеціалізується на глобальному керуванні капіталом клієнта. Це трастове управління, пакет довірчих послуг, велика пропозиція програм інвестиційних, фінансового й податкового планування та ін. Найбільш відомі країни – бренди цього напрямку бізнесу – Швейцарія, Люксембург, Монако, Ліхтенштейн.

Відзначимо основні принципи, закладені в ідеологію Private Banking:

1. Максимально дозволена з точки зору чинного законодавства країни конфіденційність. Гарантування клієнту конфіденційності всіх надаваних послуг.
2. Можливість доступу до вищого керівництва банку.
3. Відповідність характеру обслуговування специфічним вимогам клієнта, індивідуальний підхід.
4. Наявність персонального менеджера, який працює в особистому контакті з клієнтом та у зручному часовому режимі для останнього.
5. Висока якість і рівень обслуговування, орієнтація на тривале ділове співробітництво.
6. Системний, глобальний підхід до управління особистим капіталом клієнта, фінансове планування, вміння враховувати можливі запити клієнта.

VIP-обслуговування – це надання клієнту традиційних банківських послуг з відносно стандартними характеристиками, але при більш комфортабельному обслуговуванні і з відносно невисоким вхідним порогом. Вхідний поріг для VIP-обслуговування є достатньо невисоким і становить у середньому від 50 до 100 тис. доларів [19]. Може здаватися, що Private Banking це і є VIP-обслуговування, але на практиці це не зовсім правильно. Так, VIP-обслуговування характеризується практично тими ж зовнішніми проявами, що і Private Banking, тобто фінансові послуги і сервіс високої якості обслуговування, наявність персонального висококваліфікованого менеджера, особливий підхід до клієнта тощо. Різниця між Private Banking і VIP-обслуговуванням полягає у самій структурі продуктів і послуг, які у свою чергу визначаються розміром засобів, що вносяться клієнтом, до банку, що надаються. При VIP-обслуговуванні клієнт одержує комплекс фінансових послуг, у яких відмінною рисою від Private Banking є їх стандартизованість.

Послуги «сімейного офісу» (family office) надають різноманітні рішення по управлінню фінансами заможного клієнта і його сім'ї. При цьому основний акцент робиться на підборі і наданні клієнту необхідного набору послуг (фінансового та/або не фінансового, персонального характеру) з тих, що існують на ринку і що надаються різними гравцями. Таким чином, сама концепція family office також будується на принципі «відкритої архітектури». При цьому, щоб скористатися даною послугою, клієнту необхідно в середньому принести у банк близько 2 млн. доларів, що у свою чергу відрізняє family office своїм високим вхідним порогом від класичного VIP-обслуговування і Private Banking.

Обслуговування найбільш заможних клієнтів за концепцією сімейного офісу поки що не набуло поширення в Україні через малу кількість клієнтів, які передають в управління банку відповідні суми. Однак, сьогодні український ринок приватного банківського обслуговування переживає стадію розвитку і має всі передумови для зростання, тому private banking переросте на послуги сімейного офісу в західному розумінні цього поняття. Концепція сімейного офісу включає

послуги не тільки фінансового характеру, а й взяття банком зобов'язань щодо повсякденного життя клієнта.

Крім трьох компонентів елітного приватного банківського обслуговування, перелічених вище, також виділяються послуги з управління стилем життя (life-style management), мають на увазі надання комплексу послуг небанківського характеру (наприклад, допомога у виборі варіантів покупки нерухомості; організація відпочинку; вибір відповідного місця для навчання дітей клієнта тощо). Надання послуг з управління стилем життя в рамках елітного приватного банківського обслуговування є також дуже важливою складовою, оскільки дозволяє підкреслити статусність заможного клієнта і зміцнити його лояльність до даного банку.

Класифікація і види елітного приватного банківського обслуговування характеризувалися розміром капіталу, що вноситься клієнтом. Також за цим параметром можна визначити і категорію клієнта. Таким чином, при розгляді зв'язку між сумою, що вноситься клієнтом у банк і наданням відповідного виду елітного банківського обслуговування, виділяються такі категорії клієнтів:

- клієнт, що розміщує капітал від 50–100 тис. доларів і вище, визначається як клієнт перспективи. Ця категорія клієнтів потрапляє під VIP-обслуговування. Таким чином, верхня межа такої категорії клієнтів закінчується там, де вже починається нижня межа безпосередньо самого Private Banking (приблизно 500 тис. доларів);
- клієнт, що розміщує капітал від 500 тис. доларів США до 2 млн. доларів США є клієнтом Private Banking і внаслідок цього його прийнято визначати як клієнта класичного профілю. Слід також відзначити, що ця категорія клієнтів є, як правило, основною цільовою категорією заможних клієнтів для банку;
- клієнт, що розміщує капітал від 2 млн. доларів – це найзаможніша група, для якої застосовується концепція family office з найбільшим використанням принципів відкритої архітектури, тобто можливостей створення послуг під конкретного клієнта і його запити.

Таким чином, категорії, за якими можна класифікувати клієнта (і відповідний набір послуг), визначаються розміром капіталу, переданого в управління банку.

Аналізуючи безпосередньо специфіку елітного приватного обслуговування в площині банківського бізнесу, необхідно також визначити категорії, що розділяють клієнтів на «ринкових» і «іміджевих». У цьому контексті «ринковий» клієнт визначається як клієнт, обслуговуючи якого банк безпосередньо одержує прибуток. Тобто «ринковий» клієнт, вносячи певний розмір капіталу в банк, одержує відповідний набір продуктів і послуг, надаючи які банк одержує як процентний, так і безпроцентний доход. Серед ринкових клієнтів існують групи «ресурсоутворюючих» (таких, що тримають значні залишки коштів у банку, проте мало користуються кредитними продуктами) та «доходоутворюючих» (тримають порівняно невеликі залишки, проте активно користуються кредитами, здійснюють значні обсяги комісійних операцій) клієнтів. Такий поділ полегшує подальший процес комунікацій з кожною із груп клієнтів, дозволяє забезпечити ефективнішу взаємодію банку і клієнта, відповідно, досягти більшого задоволення клієнта від банківського обслуговування. Поняття ж «іміджевий» або неринковий клієнт, охоплює групу клієнтів, через яку банк меншою мірою розраховує одержати прибуток. Проте ця категорія клієнтів володіє впливом у різних сферах (економіка, політика, шоу-бізнес тощо), що може позитивно відобразитися на загальній діяльності банку.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна дійти таких висновків:

1. Аналіз теоретичних основ банківського обслуговування VIP-клієнтів дав змогу з'ясувати наступне:
   - спеціалізована література не дає чіткого визначення VIP-клієнта банк та основних його характеристик;
   - поняття VIP-клієнта-юридичної особи використовується виключно на території колишнього СРСР і відсутнє у західній практиці;
   - банки у визначенні статусу клієнта керуються, як правило, розміром коштів, які клієнт розмістив у банку.
2. Вважаємо за доцільне сформулювати поняття VIP-клієнта банку як такого клієнта, який є для банку ключовим внаслідок значного обсягу здійснюваних операцій та/або можливості формувати думку про банк у громадськості.

3. Сегмент VIP-банкінгу активно розвивається. Якщо раніше українські банки пропонували VIP-клієнтам тільки окрему кімнату і персонального менеджера, то наразі якість і кількість послуг, наданих важливим клієнтам, набагато ширше. А саме, індивідуальна цілодобова підтримка VIP-клієнта, підтримка VIP-клієнта службою безпеки банку, ексклюзивні карткові продукти, а також знижки, пільги й індивідуальні банківські продукти.
4. Жорсткої конкуренції в Україні у VIP-сегменті не існує, оскільки конкуренція зазвичай виникає навколо тих споживачів, до яких продавці мають досить вільний доступ. Незважаючи на те, що клієнти можуть обслуговуватися в різних банках, переважно вони мають основний банк, через який проводиться більшість угод. Але про повну відсутність конкуренції говорити, безперечно, не можна. У VIP-клієнтах банки дуже зацікавлені, зокрема, з огляду на підвищення рентабельності.
5. Кожен банк у поняття «VIP-клієнт» вкладає свій зміст: для одного — це високі за статусом персони, для іншого – це ключовий клієнт, що укладає великі угоди. Проте для будь-якого банку «VIP-клієнт» – це стратегічно важливий і перспективний партнер, який найчастіше приносить банку найбільший прибуток.
6. Особливістю VIP-клієнтури банку можна вважати особисте знайомство з вищим керівництвом банку. Зрозуміло, між VIP-клієнтами будь-якої категорії і банком існують і неформальні стосунки, які пояснюються особливостями цього типу клієнтури.
7. VIP-обслуговування носить винятково індивідуальний характер. При виборі комплексу VIP-послуг банк може погодити із клієнтом спеціальне тарифне обслуговування. Зазвичай банки не повідомляють тарифи на VIP-обслуговування широкому колу клієнтів.
8. З часом українські банки введуть своєрідний вступний внесок та абонентську плату за VIP-обслуговування, загальна сума яких охоплюватиме вартість усього сервісу, наданого VIP-клієнту банком.

Література

1. Чевертон П. Работа с VIP-клиентами / П. Чевертон. – М.: Баланс-Клуб, 2004. –360 с.
2. Шерман, С. Семь ключевых принципов управления стратегическими клиентами / С. Шерман / Пер. с англ. – М.: ИД Гребенникова. – 2005. – 192 с.
3. Дубинский А. За 200 Сербреников / А. Дубинский // Экономические известия. – 2005. – №279(181). – 22 июля. (http://www.eizvestia.com/fin/full/1906)
4. Задерей Н. Веселі старти / Н. Задерей // Контракти. – 2006. – №15. – 10 апр.
5. Матычак Т. Сто тысяч за статус / Т. Матычак // Сейчас. – 2007. – №63(458). – 10 апр. (http://times.liga.net/articles/gs010800.html)
6. New Palgrave Dictionary of Economics and the Law / Steven Durlauf & Lawrence Blume, eds. – London: McMillan Reference, 2006.
7. Александров А.В. Private banking в Украине: мода или объективная реальность? / А.В. Александров // Социальная экономика. – 2004. — №1.
8. Бодров А. Зачем нужен и сколько приносит Private Banking в Европе? / А. Бодров // Деньги. – 2007. – №37(51). – 20 сент. (http://www.dengi-ua.com/clauses/12120.html)
9. Павлов А. Хотите 20–30%? Вкладывайтесь дома / А. Павлов // Деньги. – 2007. – №34(48). – 30 авг. (http://www.dengi-ua.com/clauses/12049.html)
10. http://wpww.usb.com.ua – web-сайт АКБ «Укрсоцбанк»
11. http://www.ukrgasbank.com/ukr/ — web-сайт ВАТ АБ «Укргазбанк»
12. http://www.xcitybank.com.ua/ — web-сайт ВАТ КБ «Хрещатик»
13. http://www.vtb.ru/ — web-сайт ВАТ «ВТБ Банк»
14. http://www.nadra.com.ua/ — web-сайт ВАТ КБ «Надра»
15. http://www.vab.ua/ — web-сайт ВАТ «Ві-Ей-Бі Банк»
16. http://www.privatbank.ua/ – web-сайт ЗАТ КБ «ПриватБанк»
17. Богута Н. Любовь к богатому клиенту не знает границ / Н. Богута // Эксперт. – 2007. – №9(107). (http://www.expert.ua/articles/9/0/3469/)
18. Кандеева А. Банковское обслуживание по индивидуальным меркам / А. Кандеева // Банковская практика за рубежом. – 2007. – №10. – С. 46–53.
19. Иваненко В. Управление стратегическими клиентами в банках: практический аспекты / В. Иваненко // Отдел маркетинга. – 2006. – №9. – С. 50–53.

Иванова Т.Г. Понятие VIP-клиента банка и повышение эффективности банковского обслуживания VIP-клиентов. **В статье основное внимание уделено понятию VIP-клиента банка и повышению эффективности банковского обслуживания VIP-клиентов. Представлено определение VIP-клиента банка и исследовано его основные характеристики. Определены методы, с помощью которых предлагается дифференцировать своих покупателей и выделять ключевых клиентов. Выделены критерии определения VIP-клиентов как западными, так и украинскими банками. Исследовано направления обслуживания элитной клиентуры: частный банкинг (private banking); непосредственно VIP-обслуживание; услуги «семейного офиса» (Family office). Даны категории которые разделяют клиентов на «рыночных» и «имиджевых».**

Ключевые слова: **VIP-клиент банка, матрица KAISM, VIP–банкинг, VIP-обслуживание клиентов банка, частный банкинг (private banking), услуги «семейного офиса» (Family office).**

Ivanova T.G. The concept of VIP client and increasing efficiency of VIP client bank maintenance. **In the article the basic attention is paid to a concept of VIP client of a bank and increasing efficiency of bank maintenance of VIP–clients. The determination of VIP clients of bank is given and their descriptions are studied. The certain methods by which it is suggested to differentiate the buyers and select key clients are analyzed.**

Keywords: **VIP–client of bank, matrix of KAISM, VIP–banking, VIP–service clients of bank, private banking, services of «Family office».**

УДК 330.341.1(477)

Маслак О.І.,

канд. екон. наук, доцент, зав. кафедри економіки
Кременчуцького державного університету імені Михайла Остроградського

Бар'єри та проблеми інноваційної сфери української економіки

У статті розглядаються основні бар'єри та проблеми інноваційної сфери української економіки, досліджуються сучасний стан інноваційної діяльності в промисловості. Розроблена система заходів, спрямованих на усунення кризового стану інноваційної діяльності в Україні.

Ключові слова: **бар'єри інноваційної діяльності, інтелектуальна власність, комерціалізація високих технологій, інформаційне забезпечення,** *країни-інноватори, низькотехнологічна продукція,* **науково-технічний потенціал.**

Однією з основних причин непідготовленості української економіки до впливу світової фінансово-економічної кризи стала відсутність інноваційної моделі розвитку національної економічної системи та дієвої стратегії соціально-економічного й науково-технічного розвитку України. Попри окремі успіхи в макроекономічній стабілізації економіки у докризовий період, не вдалося створити сприятливих умов для інноваційної діяльності українських виробників. Інноваційна сфера України досі не стала достатньо привабливою, як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Такий результат значною мірою зумовлений недостатньою державною підтримкою інноваційної діяльності та обмеженими можливостями держави у спрямуванні фінансових потоків для інноваційного розвитку економіки. Очевидно, що світова економічна система в посткризовий період зазнає структурних перетворень, у такому випадку цілком логічно постає питання: на якому місці опиниться Україна в новій системі міжнародного поділу праці?

© Маслак О.І.

Зважаючи на застарілу технологічну базу української промисловості, невідповідний вимогам інноваційної економіки рівень освіти та занепад наукової сфери, окреслюються досить невтішні перспективи. Тому виникає гостра необхідність у встановленні основних бар'єрів та проблем, характерних для інноваційної сфери української економіки, а також у розробці системи заходів з метою їх усунення.

Питанням розбудови економіки країни на інноваційній основі розкриваються у великій кількості наукових праць. Теоретичному обґрунтуванню та практичній реалізації досліджуваних питань присвячено численні наукові розробки українських учених, зокрема А. Гальчинського, В. Гейця, М. Долішнього, Я. Жаліла, О. Амоші, Д. Лук'яненка, С. Мочерного, В. Новицького, В. Семиноженка, А. Філіпенка, В. Чужикова, Л. Семів та ін. Але, зважаючи на те, що проблема інноваційних процесів є багатогранною, тому виникає потреба у подальшому її дослідженні.

Метою цієї статті є розгляд механізму впровадження інновацій у промисловості, встановлення основних бар'єрів та проблем, характерних для інноваційної сфери української економіки, а також розробка системи заходів з метою їх усунення.

Впровадження інновацій у промисловості наразі пов'язане з необхідністю подолання низки проблем, які детермінуються, насамперед, рівнем розвитку промисловості та її здатністю сприйняти інновації.

Україна має диференційовану за галузями промисловість, спроможну випускати різноманітну продукцію. Однак, виробничий потенціал більшості підприємств фізично зношений. Майже 45% підприємств промисловості застосовують технології, вік яких становить до 10 років, 37% — від 11 до 30 років. Більшість підприємств, які застосовують технологічні процеси, середній вік яких не перевищує 5 років, працюють у сфері виробництва харчових продуктів та напоїв. Серед тих, хто працює за найстарішими технологіями, слід відзначити виробництво коксу та продуктів нафтоперероблки (36,4% підприємств даної галузі), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (27,8%), металургійне виробництво (20,8%) [1].

Відсталість технологій зумовлює у кілька разів вищу витратність виробництва української продукції, що призводить до зниження її конкурентоспроможності не лише на світових, а й на внутрішньому ринках. Найбільш технологічно відсталими є підприємства паливної, хімічної та нафтохімічної промисловості, чорної і кольорової металургії, що зумовлює зниження попиту на виготовлену ними продукцію. Потенціал легкої промисловості не відповідає суспільним потребам ні у кількісному виразі, ні з точки зору якості продукції, що виробляється. За інноваційністю, технологічним рівнем і конкурентоспроможністю вітчизняна продукція легкої промисловості ще суттєво поступається розвинутим країнам.

Так, вітчизняне машинобудування майже не випускає технологічні комплекси для розфасовування й пакування харчових продуктів, відсутні досконалі технології та устаткування для виробництва таропакувальних матеріалів, поліграфічної продукції та фарб, що робить харчову промисловість залежною від імпорту. Тому доводиться завозити значну кількість устаткування з інших країн. Очевидним є те, що лише високі технології забезпечують надходження значно більшого прибутку, ніж застаріле обладнання, що використовується для виробництва продукції на підприємствах у даний час. Впровадження високих технологій також покращує і основні економічні показники діяльності підприємства в цілому. Основну увагу для вирішення цієї проблеми потрібно також зосередити на посиленні зв'язків виробництва з наукою, які сьогодні розвиваються дуже повільно.

Розглядаючи світовий досвід, слід відзначити, що для більшості промислово розвинутих країн світу (США, Японія, Китай) розробка високих технологій, виробництво на їх основі високотехнологічної продукції, вихід з нею на світові ринки, розширення міжнародної міграції у цій сфері є стратегічною моделлю економічного зростання. В Україні ситуація кардинально інакша. Наразі понад 90% вітчизняної продукції не має сучасного науково-технічного забезпечення, що безпосередньо впливає на рівень конкурентоспроможності та рентабельності більшості виготовлених товарів. Значною мірою це визначається і тим, що фінансовий стан більшості виробників не дозволяє їм впроваджувати новітні технології та утримувати висококваліфікованих фахівців у цій сфері. За даними експертів, через недовикористання сучасних досягнень науки і технологій у виробництві Україна втрачає щорічно 10 млрд. доларів США [2]. Слід також зазначити,

що відповідно до технологічної ознаки, виділяють три групи країн: технологічні новатори, технологічні послідовники та технологічні аутсайдери. На жаль, у світі Україну сприймають лише як технологічного аутсайдера [3].

Підвищення технологічного рівня і конкурентоспроможності виробництва в Україні, забезпечення виходу інноваційної продукції на зовнішній ринок можливе лише на основі:

- формування інституційних і законодавчих умов для широкомасштабного впровадження прогресивних інноваційних технологій і створення виробництв виготовлення наукоємних видів продукції;
- удосконалення податкового та митного законодавства з метою створення сприятливих умов для розвитку високотехнологічних виробництв;
- розширення інноваційної інфраструктури для забезпечення комерціалізації результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- забезпечення пріоритетності державної підтримки наукоємних технологій і стимулювання виробничо-технологічних перетворень;
- розвиток системи венчурного інвестування у науково-технічній сфері;
- розвиток системи державного і приватного страхування інноваційних ризиків [4. с. 161].

У сфері правового регулювання інноваційного розвитку та впровадження наукоємних конкурентоспроможних технологій діють безліч нормативно-правових актів. Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України, а також законах України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про інноваційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферту технологій», «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» та ін.

Так, наприклад, Законом України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» передбачається, поряд з розвитком наукоємних технологій, поліпшення технічних характеристик вітчизняної продукції, підвищення її конкурентоспроможності, створення ефективної системи фінансування науки та науково-технічних проектів, на основі чого можна активізувати інноваційну діяльність підприємств, що виготовляють високотехнологічну продукцію. Законом також передбачається до 2013 р. змінити структуру промислового комплексу за технологічними укладами, а саме – збільшити обсяги виробництв V технологічного укладу з 5 до 12%, а виробництва VI технологічного укладу – з 1 до 3%, збільшити частку високотехнологічної продукції в експорті України до 20%, знизити енергоємність валового внутрішнього продукту – але це все лише у перспективі [5]. Однак, незважаючи на значну кількість законодавчих актів, вони не несуть стимулюючого впливу на інтенсифікацію інноваційного розвитку промисловості.

Стан інноваційної діяльності в Україні розглядають, як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинутих країнах світу. Статистичні дані вказують на те, що інноваційні процеси в Україні постійно сповільнюються, а обсяг випущеної продукції за рахунок використання інноваційних технологій є надзвичайно низьким. У той час, як у країнах ЄС 80–92% ВВП забезпечується саме за рахунок інновацій, в Україні – лише 0,1%. Результати наукових досліджень і науково-технічних розробок суттєво не впливають на зростання обсягів випущеної продукції, а питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП навпаки зменшується з 1,24% у 2004 р. до 0,9% у 2008 р.[6].

Впровадження інновацій дедалі частіше розглядається як єдиний спосіб підвищення конкурентоспроможності товарів, що виробляються, підтримки високих темпів розвитку виробництва і рівня його прибутковості. Однак, сьогодні, у регіонах України спостерігається низький рівень інноваційної активності. В Україні у 2008р. він знижується і становить лише 13% від загальної кількості підприємств займаються інноваціями, проти 14,2% у 2007р. До лідерів інноваційної активності слід віднести м. Київ, де 29% від загальної кількості підприємств займаються інноваціями та Івано-Франківську область (27,9%). До регіонів з середнім рівнем інноваційної активності відносяться: Чернігівська (17,4%), Чернівецька (16,9%), Волинська (16,2%), Тернопільська (16,1%) та Кіровоградська (14,6%) області. Відносно низький рівень

інноваційної активності у Київській (12,6%), Львівській (12,1%), Одеській (11,4%), Луганській (10,2%), Житомирській (11,4%) та Донецькій (10,5%) областях. У Дніпропетровській, Запорізькій, Хмельницькій областях та м. Севастополі менше ніж 10% підприємств займаються інноваціями [7, с. 80].

Разом з тим, не всі інноваційно активні підприємства впроваджують інноваційні розробки у виробництво. Так, у цілому по Україні часта підприємств, що впроваджували інновації, становила лише 11,5 %. Найбільш активно займаються впровадженням інновацій підприємства Вінницької області (73,3 % загальної кількості підприємств). Друге місце за цим показником посідає м. Київ – 31,9 %, третє – Івано-Франківська область (23,6 %). Відносно нижчий рівень інноваційної активності спостерігається у Волинській (15,4 %), Харківській (14,6 %), Кіровоградській (12,6 %), Чернігівській (12,5 %), Чернівецькій (12,5 %), Київській (11,9 %), Одеській (10,9 %), Запорізькій (10,8 %) та Полтавській областях(10,1%). У решти регіонів України частка таких підприємств є значно нижчою. Останні місця за кількістю інноваційних підприємств займають м. Севастополь (5,7 %) та Сумська область (4,8 %) [8].

Інноваційна діяльність має також і різні галузеві особливості, оскільки різні галузі промисловості потребують різного ступеня оновлення техніки і технології, маючи різний рівень розвитку виробничого потенціалу. Порівняно низький рівень інноваційної активності спостерігається у галузях, які орієнтовані на задоволення внутрішніх потреб, таких як легка, харчова та промисловість будівельних матеріалів.

Незважаючи на те, що обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2008 р. порівнянно з 2005 р. зростає майже вдвічі, однак питома вага її у загальному обсязі реалізованої продукції і надалі залишається дуже низькою. У 2008 р. її частка порівняно з попередніми роками дещо скоротилась (5,9% у 2008 р., 6,7% у 2006–2007 рр. і 6,5% у 2005 р. [7, с. 84], тоді як у розвинутих країнах світу 70–85% ВВП формується саме за рахунок високотехнологічних виробництв [9].

За період 2005 – 2008 рр. на промислових підприємствах України зменшується кількість впроваджених технологічних процесів. Так, у 2008 р. порівняно з 2005 р. їх кількість зменшилась на 161 процес (з 1808 у 2005 р. до 1647 у 2008р.), а у порівнянні з 2007 р. – на 228 процесів. Лідерами за кількістю впроваджених технологічних процесів є підприємства м. Києва (23,1% від загальної кількості впроваджених технологічних процесів на підприємствах України). Друге місце посідає Запорізька (15,6%), за нею слідує – Донецька (6,9 %) область. Слід відзначити, що із загальної кількості впроваджених технологічних процесів менше третини є ресурсозберігаючими [7, с. 80].

Впродовж 2005 – 2008 рр. дещо активізувався процес впровадження на підприємствах машин та устаткування, а саме – з 657 до 758 одиниць. Однак, зменшується кількість впроваджених нових видів матеріалів та виробів (2495 у 2005 р. та 1668 у 2008 р.) [7, с. 83]. Українські товаровиробники надають перевагу впровадженню нових технічних засобів з метою розширення асортименту продукції проти створення високих технологій. Така ситуація приводить до скорочення перспективних інноваційних розробок, падіння їх якості та рівня новизни, до порушення пропорцій наявного науково-технічного потенціалу, а також до низького рівня інноваційного розвитку окремих суб'єктів господарювання [4, с. 159].

Найпоширенішими передовими технологіями, що застосовуються вітчизняними виробниками, є: автоматизовані проектування та конструювання, локальна мережа для проектування та виробництва, технології виробництва продукції кінцевої форми, гнучкі виробничі системи. Комп'ютери, що використовуються для контролю в цеху, та програмовані логічні контролери.

Серед тих, хто надає перевагу купівлі готового обладнання для модернізації виробництва, 25,5% припадає на виробників харчових продуктів і 11,2% – на підприємства з виробництва машин та устаткування. До факторів, які перешкоджають впровадженню передових технологій, українські товаровиробники відносять: обмеженість фінансування, низькокваліфікований персонал, неспроможність керівників різного рівня оцінити нові технології, організаційні та правові проблеми і відсутність науково-технічної підтримки з боку інших організацій [1].

Нововведення, впроваджувані українськими підприємствами, здебільшого орієнтовані на незначне вдосконалення вже наявної продукції та технологій її виробництва. Першим і

необхідним кроком для їх удосконалення є визначення державних пріоритетів щодо підтримки українських підприємств на світових ринках, запровадження системи стимулів для учасників державних інноваційних програм, створення системи прямої та непрямої фінансової підтримки науково-технічних розробок та активних суб'єктів інноваційної діяльності.

Останнім часом намітилась позитивна тенденція щодо збільшення кількості придбаних технологій в Україні. При придбанні науково-технічних досягнень промислові підприємства надають перевагу вітчизняним розробкам, оскільки їх вартість є нижчою від закордонних. Так, у 2008 р. у порівнянні з 2005 р. їх кількість збільшилась більше ніж у 2,5 раза, а саме – 237 до 603. Безумовним лідером за кількістю придбаних українських технологій є підприємства м. Києва (23,2% загальної кількості придбаних технологій). Значна кількість технологій придбана і підприємствами м. Харкова (14%). Жодної технології у 2008 р. не придбано промисловими підприємствами Хмельницької області та м. Севастополя. Збільшується і кількість придбаних технологій за межами України: з 146 у 2005 р. до 232 у 2008 р. Лідером за кількістю придбаних іноземних аналогів знову ж таки є підприємства Києва (39% загальної кількості придбаних іноземних технологій). У 2008 р. не придбали жодної іноземної технології підприємства Запорізької, Миколаївської, Чернівецької областей та м. Севастополь [7, с. 85]. Найбільший інтерес до українських винаходів виявляють насамперед енергетичні, хімічні, машинобудівні та хімічні підприємства.

За ринкових умов господарювання активізація інноваційного процесу неможлива без заохочення та ефективного використання новаторської розумової праці, яка створює нові знання і нові технології, а механічне застосування зарубіжних «ноу-хау» є вже не настільки актуальним, як раніше [10]. Негативною тенденцією є те, що чисельність винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій в Україні постійно скорочується. У 2008 р. порівняно з 2001 р. їх кількість зменшилась на 23% і становила у 2008 р. 36 832 особи проти 47 633 осіб у 2001 р. Перше місце за кількістю винахідників посідає м. Київ, в якому зосереджено 28% винахідників від їх загальної кількості по Україні. Значна їх кількість зосереджена також і у Донецькій (17,3%), Дніпропетровській (11,5%) та Харківській (9,4%) областях. Найменше винахідників у Хмельницькій області (0,3%) [7, с. 86].

Зменшується також і кількість поданих заявок на винаходи. Так, якщо у 2000 р. їх кількість становила 3865, то у 2008 р. скоротилася більше як удвічі (1840). Разом з тим суттєво, а саме – більше як у 50 разів, у 2008 р. порівняно з 2000 р., збільшилась кількість поданих заявок на виготовлення корисних моделей (128 у 2000 р. та 6359 у 2008 р.).

Що стосується кількості поданих заявок на виготовлення промислових зразків, то їх кількість у 2008 р. порівняно з попереднім зменшилась з 322 до 247, тобто на 26 %, а порівняно з 2000 р. збільшилась лише на дві заявки. Фахівці стверджують, що за технічним рівнем нових промислових зразків, створених в Україні, лише окремі з них за своїми якісними та технічними характеристиками перевищують світовий рівень [7, с. 87].

У 2008 р. до Державного департаменту інтелектуальної власності патентних відомств іноземних держав українськими підприємствами та організаціями подано 8 614 заявок на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, що на 295 менше, ніж попереднього року. Помітно зменшилась кількість поданих заявок і отримання патентів на промислові зразки та винаходи. Найбільшу кількість заявок подано до патентного відомства Російської Федерації (84,5%). Число зарубіжних патентів зменшилось на 46%, переважну їх більшість отримано у Роспатенті (92,1%). Перше місце за рівнем творчої активності посідає Харківська область. За нею слідують Донецька, Запорізька, Івано-Франківська, Дніпропетровська області та м. Київ. У галузевому розрізі найбільше новаторів є у переробній промисловості (машинобудування та металургія).

У цілому, на одне підприємство України припадає сім впроваджених винаходів, десять корисних моделей, шість промислових зразків, 25 раціоналізаторських пропозицій. Найбільшу кількість раціоналізаторських пропозицій використано на промислових підприємствах (42,3% їх загальної кількості) [11]. У поданій нижче таблиці наводяться кращі результати творчої діяльності в Україні у 2008 р. [12].

Бар'єром для впровадження нових технологій є недосконала законодавча база, економічна нестабільність, надмірний податковий тиск. Гальмують впровадження новітніх технологій на

підприємствах також відсутність коштів для фінансування інноваційних змін інноваційних акцентів у бюджетній політиці та фондового ринку. Наразі більшість ідей винахідників, які вже втілені у промисловий зразок, не можуть бути реалізованими, оскільки поки що в Україні відсутня інфраструктура для комерціалізації високих технологій і поширення їх на ринок. Однією з проблем є інформаційне забезпечення (інноваційні технології повинні виникати на базі потреб, а не нових знань, а повинно бути навпаки).

В Україні впровадження запатентованих проектів і розробок знаходиться в межах 8–11%, у той час як, наприклад, у США – понад 60%, в Японії – близько 95%. Фахівці стверджують, що світові тенденції у сфері розвитку технологій є далекими від української реальності. Щодо технічного рівня нових зразків, створених в Україні, то лише окремі за технічними параметрами перевищують світовий рівень. Вітчизняні підприємства найчастіше видають за інновації закуплені вже давно відомі та випробувані часом імпортні технології та обладнання [13]. Основними причинами незначної кількості впроваджених наукових розробок є: недостатня лабораторна і виробнича база наукових інститутів і підприємств, дуже низька заробітна плата науковців, низький рівень технологій на підприємствах, низька технологічна культура інженерів тощо.

Таблиця

Кращі результати творчої діяльності підприємств України у 2008 р.

Об'єкти прав інтелектуальної власності	*Винахід*	*Галузь застосування*
Корисні моделі	Фронтальний прохідницький комбайн КПФ	Гірнича промисловість
	Випрямляч для дугового зварювання та наплавлення під флюсом	машинобудування, приладобудування, суднобудування, будівництво
	Спосіб отримання поживної основи мікробіологічних середовищ та Поживне середовище «Аквамедіа» для культивування мікроорганізмів	біотехнологія та харчова промисловість
	Кристалізатор для безперервного розливання металу природного	металургія
	Мобільний пристрій для визначення кута нахилу об'єкта	машинобудування та приладобудування
	Бетон	промислове будівництво
	Електросоковижималка	машинобудування та приладобудування
	Сепаратор магнітний двокаскадний барабанний для збагачення сухих сипких слабкомагнітних руд	гірничодобувна промисловість
	Гідрокостюм	легка промисловість – швейне виробництво
Винаходи	Спосіб селективної ізоляції конусів припливу мінералізованих пластових вод хлоркальцієвого-хлормагнієвого типу	газова та нафтова промисловість
	Спосіб обробки токсичних відходів	охорона навколишнього середовища
	Спосіб контролю витрат і якості комунальних послуг, Пристрій визначення якості комунальних послуг, Система контролю комунальних послуг	машинобудування та приладобудування

	Спосіб обробки розплаву металу	металургія
	Спосіб, пристрій та система для збору сировини від населення	збереження навколишнього середовища
	Спосіб термообробки сцинтиляційного матеріалу на основі кристалу селеніду цинку, легованого ізовалентною домішкою	електронне і ядерне приладобудування
	Спосіб виробництва пшеничного хліба	харчова промисловість – хлібопекарське виробництво
	Спосіб інтенсифікації спалювання газоподібного палива	енергетика, металургійна промисловість, галузі промисловості з утилізації органічних промислових та побутових відходів
	Спосіб виробництва прокату	металургія – виробництво прокату

Розглядаючи світовий досвід, наголосимо, що впродовж останніх двох десятиліть більше половини світового виробництва високотехнологічних товарів, послуг, міжнародних високотехнологічних патентів припадає на США та Японію, від яких дещо відстають країни Європейського Союзу. Разом з тим, жодна країна світу не може володіти абсолютними конкурентними перевагами навіть у рамках окремо взятої індустрії. Наприклад, наразі Японія має конкурентні переваги у виробництві електронного побутового обладнання, Італія – у виробництві взуття та одягу, Німеччина – у машинобудуванні, Сполучені Штати – у комп'ютерному забезпеченні. Це в свою чергу викликає розвиток суміжних індустрій, сприяючи економічному процвітанню цих країн, які, таким чином, успішно реалізують свої конкурентні переваги лише в окремих та часто дуже вузьких напрямах певних індустрій, там, де внутрішнє середовище є найбільш вимогливим, динамічним та перспективним, там, де виробники мають міцних конкурентів (які конкурують між собою і у результаті досягають підвищення якості виробленої продукції) та вимогливих покупців. Завдяки розвитку внутрішньогалузевої торгівлі деякі експортоорієнтовані галузі (комп'ютери та електричне машинобудування у США, наукове обладнання та аерокосмічна галузь у Японії та ЄС) одночасно мають високий рівень імпортного проникнення, що підтверджує тенденцію до замикання потоків високотехнологічних товарів між розвинутими країнами. Однак, це не означає, що інші країни не можуть конкурувати у цій сфері. Таким чином, зазначимо, що країни-інноватори мають чітко виражені конкурентні переваги від спеціалізації у високотехнологічних галузях, питома вага яких у експорті становить 70 – 80%. Тобто центр міжнародної конкуренції змістився у високотехнологічні галузі: розвинуті країни поступово залишають ринки низькотехнологічної продукції, цілеспрямовано формуючи наукоємну спеціалізацію своєї промисловості [14].

Незважаючи на низький рівень інноваційного розвитку, Україна належить до восьми країн світу, що мають достатній науково-технічний потенціал у таких напрямах дослідження як: електрозварювання, металургія, створення й виробництва найсучасніших моделей авіаційної техніки, суднобудування та машинобудування, ракето-космічні технології та інші галузі [15]. Так, вона також посідає четверте місце у світі в ракетно-космічній сфері (9 % загальносвітових послуг у цій сфері); шосте – серед виробників авіаційної техніки; четверте-п'яте – серед виробників авіаційних двигунів і газотурбінних установок, дев'яте-десяте – надчистих матеріалів для напівпровідників; шосте – серед експортерів озброєнь і також входить до десятки найбільших суднобудівних держав світу. Українські дослідники мають певні здобутки і в отриманні чистих монокристалів, які є основою інформаційних технологій. Наразі практично всі види монокристалів можуть вироблятися в Україні. Однак, для того, щоб зайняти гідне місце на глобальних ринках наукоємкої продукції, українським дослідникам потрібно провести маркетингові дослідження та визначити напрями науково-технічного розвитку, які можуть принести успіх.

Підвищення конкурентоспроможності промисловості неможливе без вчасної інформації про новітні науково-технічні розробки. Для цього потрібні міцні зв'язки виробництва з науковими установами. Ці установи також зацікавлені у співпраці з виробничими підприємствами через

пошук джерел фінансування та можливості їх впровадження. За період 2004 – 2008 рр. в Україні суттєво активізувалася робота наукових установ. Так, за цей період часу кількість розроблених науково-технічних проектів зросла майже в 10 раз, а саме – з 28 у 2004 р. до 275 у 2008 р. Вищими навчальними закладами створюються близько 40% всіх вітчизняних технологій, але, на жаль, більшість із них залишаються лише на папері.

Таким чином, визначені бар'єри та проблеми інноваційної сфери української економіки дають можливість розробити систему заходів для їх усунення.

Література

1. Обстеження потенціалу виробництва високотехнологічної промислової продукції за період 2005-2007рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
2. Воронкова Т.Є. Проблеми формування національної інноваційної системи України / Т.Є. Воронкова, М.П. Денисенко, С.В. Ладика // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4. – С. 73–81.
3. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
4. Стаматова Ю.О. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку з урахуванням регіональних особливостей / Ю.О. Стаматова // Економічний простір. – 2009. – №22/2. – С.156-164.
5. Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – N 32. – Ст. 384.
6. Самігулліна Ю.Р. Дослідження стану та проблем розвитку інноваційної діяльності в Україні / Ю.Р. Самігулліна // Економічний простір. –2009. – №24. – С. 106–112.
7. Інноваційна діяльність у Львівській області за 2008 рік / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Львівській області. – Львів, 2009. – 100 с.
8. Наука та інновації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.stat.ic.zt.ua.
9. Данілов О.Д. Струткра інветсицій, інновацій та випуск промислової продукції в Україні / О.Д.Данілов, А.М.Вдовиченко // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 115–123.
10. Зянько В.В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив / В.В. Зянько // Економіка України. – 2006. – №2. – С. 84-89.
11. Набуття прав інтелектуальної власності та використання об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України у 2008 р. Експрес випуск [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http:www.ukrstat.gov.ua.
12. Винахід 2008 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ip-centr.kiev.ua/banners/pobediteli_2008_katalog.doc.
13. Федулова Л.В. Технологічний розвиток економіки / Л.В. Федулова // Економіка України. – 2005. – №5. – С. 4–10.
14. Михайлик І.М. Інноваційні чинники впливу на конкурентоспроможність продукції регіонів. [Електронний ресурс] / І.М. Михайлик. – Режим доступу: http://www. rusnauka.com/5._NTSB_2007/Economics.
15. Білоброва Т.О. Проблеми мотивації інноваційної діяльності: світова практика та українські реалії / Т.О. Білоброва // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – №8. – С. 9–13.

Маслак О.И. Барьеры и поблемы инновационной сферы украинской экономики. **В статье рассматриваются основные барьеры и проблемы инновационной сферы украинской экономики, исследуются современное состояние инновационной деятельности в промышленности. Разработана система мероприятий, направленных на устранение кризисного состояния инновационной деятельности в Украине.**

Ключевые слова: **барьеры инновационной деятельности, интеллектуальная собственность, коммерциализация высоких технологий, информационное обеспечение, страны-инноваторы, низкотехнологическая продукция, научно-технический потенциал.**

Maslak O.I. Barriers and problems of innovative sphere of Ukrainian economy. **Basic barriers and problems of innovative sphere of the Ukrainian economy are considered in the article. The system of measures aimed to the solving of the modern crisis problems which are in innovative activity of Ukrainian industry was developed.**

Key words: **barriers of innovative activity, intellectual property, commercialization of high-tech, informative providing, countries which make innovations, low technological products, scientific and technical potential.**

УДК 005.915:336.71](477)

Нєізвєстна О.В.,
ст. викладач кафедри банківської системи
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Вдосконалення механізму розробки та реалізації стратегічного планування в банківських установах України

У статті приділяється увага вдосконаленню механізму розробки та реалізації стратегічного планування в банківських установах України. Визначені елементи процесу стратегічного планування банку та надано їх характеристику, проаналізовано наведені елементи процесу стратегічного планування відносно банку на прикладі ВАТ «Райффайзен Банк Аваль». Окреслені фактори макросередовища, які створюють можливості та загрози для розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» та ін.

Ключові слова: **стратегічне планування банку, процес стратегічного планування банку, фактори макросередовища, конкурентне середовище, сильні сторони банку, слабкі сторони банку, можливості банку, загрози для банку, матриця SWOT.**

Складовою успіху банку є система управління, якою передбачається система інструментів та організаційний апарат для досягнення мети розвитку. Ефективною системою прийняття рішень є планування, яке має забезпечити цільовий підхід до прийняття управлінських рішень, що ґрунтуються на визначенні перспектив розвитку банку.

Під плануванням розуміється визначення пріоритетів у подальшому розвитку банку на підставі аналітичного опрацювання інформації про стан і динаміку умов ринкового банківського середовища. Слід зауважити, що процес планування не є звичайною послідовністю дій. За умов банківських ринків, що динамічно розвиваються, відбувається постійне удосконалення економічних інструментів та загострення конкуренції. Тобто план має бути адаптованим до умов банківського ринку, що постійно змінюються та не завжди піддаються прогнозуванню. За умов цієї ситуації стратегічний план стає життєво необхідним елементом забезпечення успішної діяльності банку.

На нашу думку, стратегічне планування банку – це система передбачення майбутніх тенденцій, встановлення мети і визначення стратегії та політики щодо її досягнення.

Метою стратегічного планування банку є встановлення певного порядку дій для підготовки ефективного функціонування конкурентоспроможного банку. Воно має на меті визначення основних цілей, ідей та стратегії діяльності банку за умов конкретного банківського ринку. Стратегічні плани налаштовані на довгострокову перспективу і базуються на аналізі існуючих тенденцій розвитку економіки країни, грошового ринку, а також містять елементи прогнозування та опис основних принципів прийняття рішень. У стратегічних планах відсутні деталізація положень та точні дати виконання. Ці плани розробляються на найвищому рівні керівництва банком. Основні положення стратегічного плану є обов'язковими при формулюванні планових завдань на рівні структурних підрозділів.

Існує безліч підходів і поглядів на елементи процесу стратегічного планування банку і послідовність дій при стратегічному плануванні [1 – 10]. Але наведена нижче класифікація елементів стратегічного планування, на нашу думку, є найбільш доцільною (рис. 1).

Проаналізуємо наведені елементи процесу стратегічного планування відносно банку на прикладі ВАТ «Райффайзен Банк Аваль». ВАТ Райффайзен Банк Аваль» здійснює цілеспрямовану політику щодо обліку та надання інформації, необхідної для реалізації стратегічного планування. Відповідно до теоретичних положень стратегічного підходу до управління, в кожен конкурентний момент часу керівництву банку, аби прийняти

© Нєізвєстна О.В.

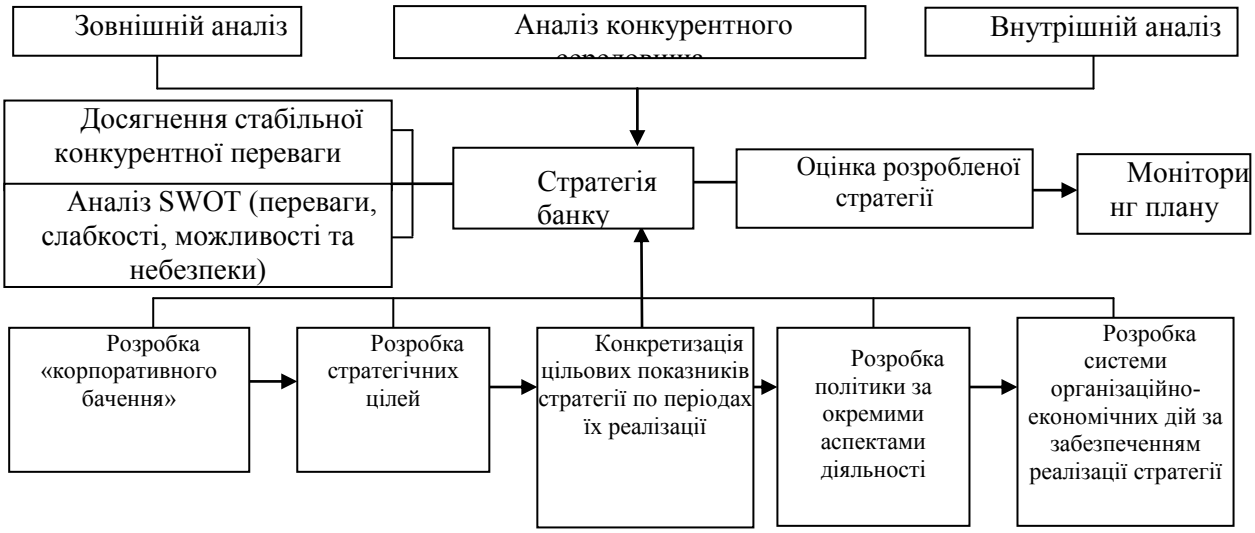


Рис. 1. Елементи процесу стратегічного планування банку

правильне та ефективне рішення щодо перспектив та напрямів розвитку фінансової установи, необхідно здійснити такі кроки:

- по-перше, провести аналіз факторів зовнішнього середовища на ринку банківських послуг (зовнішні змінні), визначити напрями розвитку ринку, характер конкуренції, існуючі можливості та небезпеки у зовнішньому середовищі для розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль»;
- по-друге, необхідно провести моніторинг внутрішнього середовища банку (внутрішні змінні) за такими основними компонентами як портфель банківських продуктів, якість послуг, сервіс та доступність банку для клієнтів, кваліфікація банківського персоналу, тарифна політика для відсоткових та не відсоткових банківських продуктів, мережа охоплення ринку, стратегія просування послуг на ринку. Проведення аналізу у цьому напрямі дозволить виявити сильні та слабкі сторони АКБ «Райффайзен Банк Аваль» у конкурентній боротьбі на ринку.

Відповідно до стратегічного підходу до управління, менеджменту АКБ «Райффайзен Банк Аваль», щоб прийняти найбільш адекватне внутрішнім та зовнішнім умовам рішення, необхідно:

- синтезувати результати оцінок внутрішнього та зовнішнього середовища банку;
- обрати з існуючих альтернатив ту програму розвитку, яка найбільш адекватна поточній ситуації та дозволяє найкраще використати сильні сторони АКБ «Райффайзен Банк Аваль»;
- реалізувати існуючі зовнішні можливості чи навпаки – здійснити пошук можливостей усунути проблемні місця в роботі банку на даний момент та захиститись від існуючих загроз у зовнішньому середовищі.

З викладеного вище маємо змогу представити оцінку внутрішнього та зовнішнього середовища АКБ «Райффайзен Банк Аваль», що дозволить виявити найперспективніші напрями розвитку банку, найбільш адекватні поточній ситуації та реальним можливостям банку.

На першому етапі проводиться аналіз макросередовища досліджуваного банку. Вважаємо зміна умов макросередовища впливає на всі показники роботи АКБ «Райффайзен Банк Аваль», змінюючи тим самим його конкурентну позицію. При цьому конкурентоспроможність АКБ «Райффайзен Банк Аваль» можливо збільшити тільки за умови адаптації належним чином і в найкоротші строки до нового стану макросередовища. Процес адаптації, згідно із ситуаційним підходом, полягає у регулюванні внутрішнього середовища з метою посилення позитивного впливу та виключення негативних наслідків зміни факторів макросередовища.

Незважаючи на конкурентні переваги, які має АКБ «Райффайзен Банк Аваль», він не застрахований від змін у зовнішньому середовищі, нестабільності економічної політики держави

та політичного стану, можливості стихійного лиха чи технологічного прориву у наданні послуг-субститутів. Отже, проаналізуємо основні фактори макросередовища АКБ «Райффайзен Банк Аваль». У табл. 1 наведено фактори макросередовища, які створюють можливості для розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на українському ринку, досліджено їх можливий вплив та сила впливу на банк (за 10-бальною шкалою) та з'ясовано відповідні дії банку для реалізації наданих можливостей.

Таблиця 1

Фактори макросередовища, які створюють можливості для АКБ «Райффайзен Банк Аваль»

№ з/п	*Фактори*	*Прояв*	*Сила впливу на банк*	*Дії банку*
1	Зростання обсягів промислового виробництва	Зростання попиту на кредитні ресурси, збільшення кількості кредитоспроможних позичальників.	9	Розширення ресурсної бази банку і збільшення обсягів кредитування економіки
2	Активізація суб'єктів підприємницької діяльності	Зростання розмірів доходів громадян при всіх інших рівних умовах збільшуватиме рівень заощаджень населення, що дає змогу банку розраховувати на додаткові можливості формування ресурсної бази. В цілому те ж саме стосується і суб'єктів підприємницької діяльності	6	З метою використання створених можливостей банку слід розробити дієві маркетингові програми по залученню коштів населення та суб'єктів господарювання для формування власної ресурсної бази та спрямувати ці кошти в найбільш прибуткові проекти (насамперед кредитні проекти)
3	Зростання життєвого рівня населення України	Збільшення доходів населення сприяє збільшенню заощаджень, що в свою чергу збільшує депозити населення, до того ж підвищується попит на банківські послуги з боку населення	7	Банку необхідно: – використовуючи збільшення депозитів розширити обсяги кредитування; – необхідно активно впроваджувати і виводити на ринок банківські послуги для населення, у тому числі послуги платіжних систем з використанням пластикових карток
4	Активізація фондового ринку України	Можлива активізація фондового ринку відкриє для банку значний сегмент фінансового ринку, на якому можна ефективно розміщувати фінансові ресурси і отримувати прибутки	6	У разі появи позитивних тенденцій на фондовому ринку банку необхідно активізувати свою діяльність з цінними паперами
5	Активізація зовнішньоекономічної діяльності	Активізація зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств збільшить обсяги	7	Банку необхідно активізувати роботу з пошуку нових банків-кореспондентів за

	підприємств України	міжнародних розрахунків		кордоном та залучити до кола своїх клієнтів якомога більше українських підприємств, що займаються ЗЕД

На підставі аналізу та оцінки факторів макросередовища визначимо найбільш важливі з них, що сприяють подальшому позитивному розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на українському ринку:

- по-перше, це безумовно активізація промислового виробництва та зростаюча потреба вітчизняних суб'єктів господарювання у кредитних ресурсах. АКБ «Райффайзен Банк Аваль» варто використати даний фактор шляхом залучення додаткових фінансових ресурсів на світовому ринку капіталів (за рахунок додаткової емісії євробондів АКБ «Райффайзен Банк Аваль») за більш низькою ціною та розмістити їх під кредитні портфелі українських суб'єктів господарювання;
- по-друге, на даний момент поступове підвищення життєвого рівня населення призводить до постійного зростання попиту на послуги споживчого кредитування, і це найбільш динамічний сегмент ринку банківських послуг в Україні. Очевидно, що дуже важливий напрям подальшого розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на українському ринку – це активізація роботи з населенням та розширення пропозиції банківських продуктів для фізичних осіб;
- по-третє, дуже важливим фактором макросередовища, що сприяє подальшому розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на українському ринку – це активізація зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності, що, у свою чергу, ініціює формування попиту на банківські послуги, пов'язані з обслуговуванням експортних операцій. АКБ «Райффайзен Банк Аваль» зможе запропонувати своїм клієнтам широкий спектр таких послуг як різноманітні схеми передекспортного фінансування та фінансування імпорту, постекспортне фінансування. Використання спеціальних інструментів торгового фінансування, а саме: акредитивів та гарантій, є вигідним не тільки для позичальника, а й для його партнерів. Акредитиви та гарантії застосовуються як альтернативний шлях залучення кредитних коштів із значно нижчими витратами та вартість даних інструментів для АКБ «Райффайзен Банк Аваль» не перевищує 4 – 6% річних.

Проаналізуємо фактори макросередовища, які створюють певні загрози для розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на українському фінансовому ринку (табл. 2).

Таблиця 2

Фактори макросередовища, що створюють загрози для розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль»

№ з/п	*Фактори*	*Прояв*	*Сила впливу на банк*	*Дії банку*
1.	Інфляція	Знецінення активів; труднощі з поверненням довгострокових кредитів	7	Ведення фінансових операцій, що зберігають покупну спроможність коштів, урахування інфляційного впливу при визначенні ставки за кредитом
2.	Спад в економіці	Підсилення конкуренції серед банків по наданню кредитів, зменшення кількості кредитоспроможних позичальників, зменшення попиту на банківські кредити	9	Переорієнтація з надання кредитів на надання банківських послуг населенню

3.	Зростання безробіття, падіння життєвого рівня населення	Знецінення робочої сили, звільнення робітників, скорочення депозитів населення, скорочення ресурсної бази банку	7	Ефективне управління активами та пасивами, диверсифікація джерел капіталу
4.	Збільшення податкового тягаря	Погіршення стану підприємств, тінізація економіки, відтік капіталів з банківської системи в «тінь»	8	Диверсифікація діяльності в інших напрямках надання фінансових послуг
5.	Форс-мажорні обставини	Війна, стихійні лиха, тощо	9	Страхування на випадок стихійного лиха

У цілому слід зазначити, що наразі рівень ризиків макроекономічної кон'юнктури (з точки зору їх негативного впливу на АКБ «Райффайзен Банк Аваль») є помірним, що створює достатньо сприятливий макроклімат для подальшого розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль». Проте, серед найбільш суттєвих ризиків зовнішнього середовища для АКБ «Райффайзен Банк Аваль» визначимо такі:

- по-перше, на фоні швидких темпів зростання кредитного портфелю фізичних осіб збільшуються ризики значних неплатежів за цими кредитами, що може поставити під загрозу стабільність банку (слід наголосити, що АКБ «Райффайзен Банк Аваль» має один з найбільших в Україні портфель кредитів, виданих фізичним особам);
- по-друге, у міру лібералізації внутрішнього банківського ринку в Україні існує велика імовірність приходу на український ринок великого іноземного капіталу, який претендуватиме на частку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» (зазначимо, що тільки протягом кількох останніх років на ринок України вийшли потужні іноземні банки: Banca Intesa (Італія) уклав угоду про купівлю 85,42% акцій Укрсоцбанку, «Credit Agrecole S.A.» про купівлю 98 % статутного капіталу «Індекс-банку»). З приходом іноземних банків на український ринок очікуються такі його зміни як часткове витіснення іноземними банками провідних вітчизняних банків через політику більш низьких цін на банківські послуги, високий рівень якості послуг, сервіс, широку пропозицію банківських послуг та агресивний маркетинг.

Розглянувши фактори макросередовища, які можуть впливати на роботу АКБ «Райффайзен Банк Аваль», проаналізуємо середовище безпосереднього оточення банку та конкурентного середовища в галузі банківської справи з позицій можливого позитивного й негативного впливу на банк. У таб. 3 представлено фактори, які найсуттєвіше впливають на роботу АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на ринку банківських послуг в Україні.

Таблиця 3

Оцінка факторів конкурентного середовища в галузі банківських послуг для банку АКБ «Райффайзен Банк Аваль»

№ з/п	*Фактори*	*Сила впливу на банк*	*Дії банку*
1.	Зростання банківської галузі	9	Зростання банківської галузі створює як нові можливості, які полягають у розширенні напрямів діяльності на ринку банківських послуг, так і нові загрози, які пов'язані з можливим зростанням конкуренції
2.	Зростання рівня конкуренції на ринку	10	Відомо, що будь-яка зростаюча галузь приваблює все нові капітали. Тому, незважаючи на існуючі бар'єри для входу в галузь (насамперед це обмеження на мінімальний розмір капіталу), у майбутньому слід очікувати зростання конкуренції на ринку банківських послуг, особливо з боку іноземного капіталу. Для того, щоб вистояти в конкурентній боротьбі АКБ

			«Райффайзен Банк Аваль» необхідно постійно розширювати горизонти своєї діяльності, пропонувати ринку все нові послуги, підвищувати якість обслуговування клієнтів, знижувати витрати і на цій основі знижувати вартість банківських продуктів
3.	Зниження відсотко-вих ставок за кредитами	8	Загальний рівень середньозваженої відсоткової ставки за кредитами порівняно з початком 2000 р. знизився на 29,2 відсоткового пункту, з 43,9% річних на початку січня 2001 р. до 14,7% річних у 2007 р., у тому числі у національній валюті – на 34,5 відсоткового пункту з 51,9 до 17,4% річних у жовтні 2009 р. [11]. Для того, щоб не втратити своїх позицій у разі зниження відсоткових ставок за кредитами, необхідно проводити роботу, спрямовану на мінімізацію витрат та диверсифікацію напрямів діяльності, не обмежуючись лише кредитуванням
4.	Зниження відсотко-вих ставок за депозитами	7	Скорочення відсоткових ставок за депозитами створює сприятливі можливості для розвитку банку, оскільки надає можливість отримувати більш дешеві фінансові ресурси і розширює можливості банку по їх використанню у різних напрямах діяльності, оскільки при цьому знижуються вимоги до норми віддачі на вкладені банком кошти у кредитні проекти (зазначимо, що при високому рівні ставок за депозитами банки могли видавати кредити тільки під досить високі відсоткові ставки, що значно обмежувало можливості банку по кредитуванню суб'єктів господарювання та збільшувало кредитні ризики)
5.	Зростання попиту фізичних осіб на банківські послуги	9	Останні тенденції розвитку ринку банківських продуктів вказують на те, що зараз акценти багатьох банків переміщуються з таких традиційних сегментів ринку як кредитування юридичних осіб у бік активного розвитку послуг для фізичних осіб. Такі тенденції пов’язані насамперед зі зростанням конкуренції на традиційних сегментах банківського ринку. У зв’язку з цим банку необхідно здійснювати постійне дослідження попиту фізичних осіб на банківські послуги, постійно створювати нові послуги і впроваджувати їх на ринок
6.	Зростання попиту на нові види кредитування	7	Зазначимо, що сьогодні суттєво зріс попит на відносно нові для українського ринку банківські послуги: житлове іпотечне кредитування, усі різновиди споживчого кредитування, послуги, пов’язані з обслуговуванням зовнішньоекономічної діяльності; послуги з проектного фінансування
7.	Тенденція до збільшення довгострокових вкладень в структурі депозитів	6	Тенденція до збільшення довгострокових вкладень у структурі депозитів у банківській системі створює сприятливі можливості для банку, оскільки це збільшує стабільність ресурсної бази банку і дозволяє йому займатись реалізацією довгострокових проектів.
8.	Обмежена пропозиція банківських послуг на українському ринку	8	Як засвідчують результати аналізу, характерною рисою більшості українських банків є в цілому обмежений (у порівнянні зокрема з європейськими аналогами) асортимент пропозиції банківських продуктів. У цьому випадку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» є одним із лідерів українського ринку в частині широти пропозиції банківських послуг
9.	Високий ступінь лояльності з	6,5	Як доводить практика, суттєві складнощі для розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» створює той факт, що більшість системних українських банків мають тісні взаємини зі своїми

	боку крупних клієнтів до системних українських банків		найбільш елітними клієнтами (за рахунок надання комплексного банківського сервісу, знижок), а тому АКБ «Райффайзен Банку Аваль» досить важко залучити їх до обслуговування
10.	Позитивний імідж АКБ «Райффайзен Банк Аваль» серед потенційних клієнтів	7,5	Значний позитивний вплив на перспективи подальшого розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на українському ринку чинить той факт, що банк володіє високим іміджем серед потенційної цільової аудиторії споживачів його послуг. Зокрема, дослідження маркетингового департаменту АКБ «Райффайзен Банк Аваль» засвідчили, що цей банк асоціюється у клієнтів з такими поняттями як «надійність», «доступність», «перспектива», «широка пропозиція послуг» та «високий сервіс»

Підводячи підсумки оцінки основних можливостей та перешкод на шляху розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на українському ринку, подано підсумкову табл. 4 основних сприятливих та несприятливих факторів.

Таблиця 4

Сприятливі та несприятлитві фактори для розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на фінансовому ринку України

Сприятливі фактори	*Несприятливі фактори*
Зростання обсягів промислового виробництва, активізація суб'єктів підприємницької діяльності, зростання життєвого рівня населення України, розвиток нових технологій у сфері банківських послуг, активізація фондового ринку України, активізація зовнішньоекономічної діяльності підприємств України, зростання банківської галузі, зростання попиту фізичних осіб на банківські послуги, зростання попиту на нові види кредитування, тенденція до збільшення довгострокових вкладень у структурі депозитів, обмежена пропозиція послуг українських банків – конкурентів АКБ «Райффайзен Банк Аваль», позитивний імідж АКБ «Райффайзен Банк Аваль» серед потенційних клієнтів, слабкість українських конкурентів через обмеженість капіталу у більшості українських банків	Світова економічна криза, інфляція, частковий спад в економіці України, зростання рівня конкуренції на ринку, зниження банківської маржі та скорочення прибутковості стандартних кредитних операцій банків, високий ступінь лояльності з боку елітних клієнтів до системних українських банків – прямих конкурентів АКБ «Райффайзен Банк Аваль»

Проведена діагностика зовнішнього середовища функціонування «Райффайзенбанку» виявила такі найбільш суттєві фактори, які створюють можливості та загрози для розвитку фінансової установи на ринку банківських послуг в Україні. Зокрема, до ключових факторів конкурентного середовища, що сприятимуть динамічному зростанню АКБ «Райффайзен Банк Аваль», віднесимо такі:

- по-перше, це звичайно зростання банківської галузі в Україні у цілому. Щоб використовувати цю позитивну тенденцію, АКБ «Райффайзен Банк Аваль» слід розвиватись у двох напрямах: по-перше, розширювати географію своєї присутності на українському ринку, збільшуючи кількість філій, відділень та банкоматів; по-друге, розширювати пропозицію банківських продуктів з метою більш повного задоволення попиту цільових груп клієнтів – і великих компаній, і суб'єктів підприємницької діяльності малого та середнього бізнесу і фізичних осіб;
- по-друге, важливий позитивний фактор для АКБ «Райффайзен Банк Аваль» – це слабкість його українських конкурентів за такими параметрами як обмежений

асортимент банківських продуктів та обмежені капітальні можливості (нестача власного капіталу, необхідного для нарощування активних операцій з дотриманням усіх нормативів). АКБ «Райффайзенбанк України», будучи дочірньою структурою австрійської фінансової групи Raiffeisen Banking Group, яка є провідною банківською групою у Східній і Центральній Європі володіє у своєму арсеналі значно більшим, ніж українські банки арсеналом банківських продуктів. За рахунок чого банк зможе досягти суттєвих конкурентних переваг у порівнянні зі своїми українськими конкурентами. Друга конкурентна слабкість українських банків, яка у свою чергу може стати сильною стороною та суттєвим фактором конкурентної переваги АКБ «Райффайзен Банк Аваль» – це обмеженість капіталу.

- по-третє, суттєвим фактором, що сприяє подальшому розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на українському фінансовому ринку, є високий рівень довіри з боку клієнтів та високий авторитет банку у потенційної цільової аудиторії.

Проте зауважимо, що також можна виділити і певні фактори негативного впливу на перспективи діяльності АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на ринку України. Зокрема, світова економічна криза призвела до скорочення отриманої банком маржі. Відбувається зниження рівня прибутковості від основних (тобто кредитних) операцій банку, що позначається на загальному рівні рентабельності діяльності АКБ «Райффайзен Банк Аваль». Зазначимо, що у цій ситуації банку потрібно проводити постійний пошук можливостей впровадження та розвитку нових, не відсоткових банківських продуктів, що дасть змогу підвищити прибутковість діяльності АКБ «Райффайзен Банк Аваль».

Вважаємо, що суттєвим стримуючим чинником на шляху подальшого розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на українському фінансовому ринку є високий ступінь лояльності та високий рівень конкуренції серед українських системних банків, таких як «Приватбанк», «Укрсиббанк», «Промінвестбанк», «Фінанси та кредит» за VIP-клієнтів. Цей фактор стає перепоною на шляху більш стрімкого розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» на ринку України.

На підставі виділених сильних і слабких сторін внутрішнього середовища та можливостей і загроз зовнішнього середовища сформулюємо матрицю SWOT, в якій представлено альтернативні варіанти стратегій розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» залежно від комбінацій факторів внутрішнього та зовнішнього середовища (табл. 5).

Таблиця 5

Матриця SWOT для АКБ «Райффайзен Банк Аваль»

	Можливості	*Загрози*
Слабкі сторони	Стратегія ліквідації слабких сторін за допомогою можливостей. Основні слабкі сторони АКБ «Райффайзен Банк Аваль» – значний рівень диференціації прибутковості бізнесу в різних регіонах України. У цьому випадку стратегія має бути спрямована на вирівнювання рівня прибутковості бізнесу в різних регіонах за рахунок придбання вже діючих регіональних банків, які встигли побудувати свою регіональну мережу та залучити значне коло клієнтів і перетворення їх на філії, представництва та торгові точки АКБ «Райффайзен Банк Аваль»	Стратегія, спрямована на усунення слабких сторін із метою мінімізації негативного впливу зовнішніх загроз. У цій ситуації АКБ «Райффайзен Банк Аваль» необхідно мобілізувати свій потенціал для того, щоб утримати своє лідируюче становище на ринку. Успішна діяльність банку за таких умов можлива за рахунок оптимізації витрат і концентрації на найбільш рентабельних напрямах банківської діяльності, виключаючи з портфеля продуктів неперспективні напрями
Сильні сторони	Стратегія спрямована на використання існуючих можливостей за рахунок сильних сторін банку. Цей варіант стратегії повинен бути спрямований на постійне розширення	Стратегія захисту від загроз за рахунок сильних сторін. Сьогодні на українському ринку банківських послуг загрози пов’язані зі зростаючою конкуренцією з боку як крупних

	асортименту банківських продуктів, збільшення пропозиції послуг роздрібному сегменту ринку, підвищення рівня якості обслуговування у фронт-офісах АКБ «Райффайзен Банк Аваль», розвиток філіальної та торгової мережі банку в регіонах. Основні внутрішні сильні сторони, що дадуть можливість реалізувати цю стратегію – широкий портфель послуг, висока якість обслуговування, помірні ціни на послуги, значні фінансові ресурси ВАТ «Райффайзен Банк Аваль»	іноземних банків, що приходять в Україну і поглинають потужні місцеві банки. В цьому випадку стратегія розвитку АКБ «Райффайзен Банк Аваль» має спрямовуватись на нейтралізацію агресії конкурентів та на захист своєї ринкової ніші. Ключові фактори, що дадуть змогу реалізувати таку стратегію – формування лояльності з боку роздрібного та корпоративного сегментів через комплексність пропозиції і якісне обслуговування, активний маркетинг та просування послуг, брендинг

SWOT-аналіз не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обмірковування наявної інформації з використанням власних думок та оцінок. Матриця SWOT для АКБ «Райффайзен Банк Аваль» дозволяє менеджменту формувати загальний перелік стратегій банку з урахуванням їх особливостей.

Література

1. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку: навч. посіб. /Л.О. Примостка. — К.: КНЕУ, 1999. — 280 с.
2. Банковское дело: стратегическое руководство. – М.: Консалтинг – банкир, 1998. – 432 с.
3. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках /Дж.Синки – М.: Catallaxy, 1994. – 820 с.
4. Основы банковского менеджмента: учеб. пособ. / Под общ. ред. О.И. Лаврушина. – М.:ИНФРА – М., 1995. – 548 с.
5. Банковский менеджмент / Под ред. докт. экон. наук, проф. А.А.Кириченко. – Киев, 1998. – 671 с.
6. Роуз Питер С. Банковский менеджмент / С. Питер Роуз / Пер. с англ. – М.: Дело Лтд, 1995. – 768с.
7. Банківський менеджмент: підруч. / За ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенка. – К.: Знання, 2005. – 831 с. – (Вища освіта XXI ст.)
8. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку: навч. посіб. / Л.О.Примостка. — К.: КНЕУ, 2004. — 468 с.
9. Платонов В. Банковское дело: стратегическое руководство. /В.Платонов. 2-е изд. – М.: Консалтбанкир, 2001. – 432 с.
10. Бор М.З. Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование / М.З. Бор, В.В. Пятаченко. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997. – 277 с.
11. www.bank.gov.ua – веб-сайт Національного банку України

Неизвестная Е.В. Совершенствование механизма разработки и реализации стратегического планирования в банковских учреждениях Украины. **В статье основное внимание уделено совершенствованию механизма разработки и реализации стратегического планирования в банковских учреждениях Украины. Определены элементы процесса стратегического планирования банка и представлена их характеристика, проанализированы приведенные элементы процесса стратегического планирования по отношению к банку на примере ОАО «Райффайзен Банк Аваль». Очерчены факторы макросреды, которые создают возможности и угрозы для развития АКБ «Райффайзен Банк Аваль».**

Ключевые слова: **стратегическое планирование банка, процесс стратегического планирования банка, факторы макросреды, конкурентная среда, сильные стороны банка, слабые стороны банка, возможности банка, угрозы для банка, матрица SWOT.**

Neiezviestnaia O.V. Perfection of mechanism of development and realization of the strategic planning in bank institutions of Ukraine. **The main attention to the perfection of mechanism of the development and realization of the strategic planning in Ukrainian bank institutions is paid in this article. The author of the article described the elements of the strategic planning process of the bank as well as its features. The resulted elements of the process of strategic planning are analyzed in relation to a**

bank on the example of JSCB«Raiffeisen Bank Aval». The factors of macroenvironment, which create possibilities and threats for the development of JSCB «Raiffeisen Bank Aval» are given.

Key words: **strategic planning of bank, process of the strategic planning of bank, factors of macroenvironment, competition environment, strong sides of bank, weak sides of bank, possibility of bank, threat for a bank, matrix of SWOT.**

УДК 339.138

Романова Л.В.,

докт. екон. наук, професор кафедри маркетингу
Інституту міжнародної економіки та інформаційних технологій,

Кравчук Л.В.,
магістр АПСВ

Розвиток маркетингу взаємовідносин як важливої концепції маркетингового управління в міжнародних транснаціональних компаніях

У статті обґрунтовується необхідність маркетингу взаємовідносин як важливої концепції маркетингового менеджменту. На прикладі міжнародної транснаціональної компанії «Цептер Інтернаціональ Україна» розроблені пропозиції з оптимізації товарного асортименту з метою зниження витрат і досягнення взаємних вигод між виробником і споживачами, використовуючи при цьому ABC, XYZ, FMRD-аналізи.

Ключові слова: **маркетинг, маркетинговий менеджмент, маркетинг взаємовідносин, мережевий маркетинг, канали розподілу, асортимент, персональний продаж, лояльність.**

Світова економічна криза обумовлює посилення ролі маркетингу в системі управління підприємством. Відомо, що маркетингове управління вимагає комплексного підходу до маркетингової діяльності, налагодження ефективних взаємовідносин зі споживачами з метою забезпечення прибутковості діяльності підприємства. Однак в Україні на практиці увага менеджменту зосереджена, в основному, на технологіях продажів, нав'язуванні не завжди якісних товарів за допомогою агресивної системи просування. В кризовій ситуації, як вказують дослідження відомих гуру з маркетингу, зокрема Ф. Котлера, слід зосереджувати зусилля на налагодженні довгострокових взаємовідносин зі споживачами. Ця проблема повною мірою відноситься також до транснаціональних корпорацій, підприємства яких функціонують на території України. Адже пройшли ті часи, коли за рахунок високої прибутковості можна було менше уваги приділяти споживачам. Тому виникає необхідність теоретичного опрацювання та практичної реалізації маркетингу взаємовідносин як нової парадигми маркетингового менеджменту, в основі якої лежать розвиток і підтримка довгострокових, надійних зв'язків з індивідуальними споживачами, постачальниками.

Парадигма маркетингу-мікс починає поступатися позиціями сучасним вимогам ринку. Глобалізація, системи електронної комунікації й інформації змінили погляд на партнерів і споживачів і обумовили необхідність зміни пріоритетів у їх відносинах. Це стає ще більш актуальним за умов кризи, що супроводжується зниженням купівельної спроможності населення і відповідно зниженням прибутковості бізнесу. Однак проблема відносин між виробниками і споживачами виникла набагато раніше. Так, наприклад, у США, починаючи з кінця 90-х років XX ст. падає задоволення споживачів товарами та послугами. Вчені констатують, що бізнес все частіше забуває споживача, спрямованість на якого забезпечила країні у 80-і роки процвітання і

© Романова Л.В., Кравчук Л.В.

який сьогодні знаходиться на правах кріпака. Замість вкладання коштів у підвищення якості продукції відбувається орієнтація на зниження витрат і на перший план висувається завдання щодо отримання прибутку в короткостроковій перспективі. Тому сьогодні нагальною парадигмою став маркетинг взаємовідносин, в основі якого лежать розвиток і підтримка довгострокових, надійних зв'язків з індивідуальними споживачами, постачальниками [1].

Термін «маркетинг взаємовідносин» був уведений до наукового обігу Л. Беррі у 1983 р. Однак ще у 1950–1960 рр. з'явилися наукові доробки, які мали пряме відношення до теорії маркетингу взаємовідносин.

Проблемі побудови партнерського маркетингу значну увагу приділяли такі зарубіжні автори як Ф. Котлер, Я. Гордон, Г. Черчілль, Я. Отто, Дж. О. Шонессі, Шив Чарльз Д., Дж.. Бернет, С. Моріарті, С. Купер, Дж. Вон Ейкен, а також вітчизняні вчені та дослідники близького зарубіжжя.

Незважаючи на велику кількість праць у закордонній літературі з теорії маркетингу взаємовідносин, багато як теоретичних, так і практичних аспектів дотепер вивчені недостатньо, зокрема проблема оцінки якості й ефективності взаємовідносин між виробниками та споживачами. Тому ми поставили за мету дослідити розвиток маркетингу взаємовідносин між виробниками й споживачами на прикладі «Цептер Інтернаціональ Україна» – дочірнього підприємства міжнародної транснаціональної корпорації «Цептер», яка працює в Україні.

Маркетинг взаємовідносин – це підхід, заснований на довгострокових взаєминах між постачальниками і споживачами та численними контактами протягом тривалого періоду. Метою цього підходу є встановлення, підтримка й розвиток відносин між двома сторонами, у результаті чого обидві досягають своїх цілей. Це забезпечується шляхом взаємного обміну й виконання вимог і обіцянок.

Сучасні компанії, здійснюючи просування продукції на цільові ринки, мають у розпорядженні комплекс різноманітних засобів впливу на споживача, до якого входять, насамперед, такі відомі елементи як реклама, персональний продаж, стимулювання збуту та зв'язки з громадськістю. Кожна компанія сама визначає пріоритетні елементи просування, котрі значною мірою сприятимуть досягненню результативності її маркетингової діяльності. З досвіду роботи міжнародних транснаціональних корпорацій можна дійти висновку, що ними використовується мережевий маркетинг як інструмент маркетингу взаємовідносин та створення прихильності споживачів.

Сьогодні мережевий маркетинг вважається однією з найбільш новаторських форм розподілу. За час від початку 60-х років сотні компаній у різноманітних сферах впровадили цю систему, оскільки вона дає можливість розширити комерційну діяльність без прийнятих у традиційній торгівлі обов'язкових етапів, що вигідно як дистриб'юторам, так і споживачам. У системі мережевого маркетингу виключається участь численних посередників і застосовується безпосередній контакт із клієнтами. Мережевий маркетинг – це маркетингова концепція, що припускає створення мережевої (багаторівневої) організації, покликаної просувати товари і послуги від виробника до споживача, використовуючи прямий контакт людини з людиною.

Однією із сучасних тенденцій у глобальному масштабі є перенасичення ринку загалом або його окремих сегментів, широким асортиментом близьких або майже однакових за набором якісних характеристик товарів. Це спонукає до того, що розгляд процесу трансакції з погляду маркетингу як одиничного явища, процес комунікації, в якому завершується при виконанні фінансових і юридичних вимог, є недостатнім. Фактором успіху чи, навпаки, неуспіху підприємства значною мірою є наявність налагоджених тісних стосунків зі споживачем, ефективно побудована схема комунікації.

Основним завданням підприємства є побудова таких взаємин з вигідним споживачем, які приводять до зміцнення його лояльності. Згідно з сучасним підходом такий показник як задоволення споживача придбаним товаром не розглядається як самоціль, а навпаки – як апріорі забезпечена очікувана вигода, що є лише початковою ланкою у мотивації споживача до купівлі.

Дослідження ефективності маркетингу взаємовідносин у кризовий період нами проведено на основі бренду Хоум Арт компанії «Цептер Інтернаціональ Україна». Компанія «Цептер» ефективно використовує на практиці поєднання мережевого маркетингу, прямих продажів та

маркетингу партнерства, що забезпечує постійний та стабільний ріст продажів та збільшує відомість торгової марки. Адже відомо, що при розподілі товарів через традиційні канали, посередниками здійснюється націнка у розмірі до 40 % від кінцевої вартості товарів, що збільшує їх ціну для споживача.

На ринку України компанія «Цептер» працює вже більше 14 років і має офіційне представництво – «Цептер Інтернаціональ Україна». Сьогодні фірма має 83 представництва у кожному регіоні України, 8 тис. співробітників (дистриб'юторів) та шість офіційних магазинів. У складі компанії знаходиться п'ять брендів: Хоум Арт, Хоум Кеа, Люксері, Медікал та Косметікс [2].

Кризова ситуація, що склалася в економіці України, вплинула також і на роботу компанії. Тому нами було вирішено оцінити товарний асортимент продукції за обсягами продажу, кількістю та частотою закупівель, оборотністю товарних запасів та надати поради щодо розробки маркетингових стратегій у період економічної кризи.

З цією метою ми здійснили аналіз продажів компанії по чотирьох періодах діяльності, зокрема за третій і четвертий квартали 2008 р. та перший і другий квартали 2009 р. Встановлено, що обсяг продажів виконаний на дві третини запланованих продажів, тобто на 62 %, що пояснюється нестабільною макроекономічною ситуацією на ринках України. Економічна криза призвела до погіршення результатів роботи усіх брендів. Однак встановлено, що за два останніх квартали відбувається підвищення попиту на якісний та дорогий товар.

Маркетинг взаємовідносин і мережевий маркетинг передбачає досягнення взаємних вигод як виробника, так і споживача. За умов кризи мінімізація витрат виробників, посередників, складування і зберігання продукції у кінцевому підсумку забезпечує нижчі ціни для споживача. Тому, на нашу думку, розпочинати треба діяльність з практичної реалізації маркетингу взаємовідносин з оптимізації асортименту. Ми це здійснили на основі ABC, XYZ, FMRD-аналізів.

При проведенні нами ABC-аналізу було прийнято рішення розбити товарний асортимент не на три, а на чотири групи, тобто, додати ще одну групу D. Це пояснюється тим, що в даний момент у компанії є товари, які вже тривалий час взагалі не користувалися попитом і не реалізовувалися. За підсумками ABCD-аналізу, який проводився за результатами продажів за чотири квартали на травень 2009 р., до групи А, з обсягами продажу 5 057 557 євро (79 %), увійшов 91 товар, до групи В – 165 товарів, із загальною сумою продажів 1 024 316 євро (16 %), до третьої групи С увійшло 405 товарів, які становили близько 5 % всього обсягу продажу, або 320 099 євро, і до останньої групи увійшов 181 товар, який не користувався попитом і знаходився на складі підприємства [3].

Таблиця 1

Розподіл товарів по групах відповідно ABCD-аналізу

Результати аналізу	*Кількість артикулів, шт.*	*Кількість артикулів, %*	*Всього договорів, шт.*	*Всього договорів, %*	*Обсяг продажів товарів, тис. євро*	*Обсяг продажів товарів, %*
Група А	91	10,8	23679	45,2	5057,6	79
Група В	165	19,6	12633	24,2	1024,3	16
Група С	405	48,1	14743	28,2	320,1	5
Група D	181	21,5	1245	2,4	-	-
Сума	842	100	52300,0	100	6402,0	100

Дані таблиці вказують на необхідність удосконалення асортименту, адже, наприклад, 48,1% кількості артикулів товарів дають підприємству лише 5% виручки реалізації і охоплює 28,2% договорів, що більше, як по товарах групи В, де обсяг договорів становить 24,2 %, а обсяг продажів є більшим тричі, ніж по групі С [4].

Для отримання більш точної характеристики існуючого товарного асортименту та розробки напрямів його вдосконалення нами виконаний XYZ-аналіз. Принцип диференціації асортименту в

процесі аналізу XYZ інший. Весь асортимент при цьому поділяють на три групи залежно від рівномірності попиту і точності прогнозування:

- X – стале споживання товарів, коливання зазвичай рідкі;
- Y – більші коливання у споживанні через тенденційні або сезонні чинники;
- Z – повністю нерегулярне споживання.

Для кращого регулювання товарного асортименту ми використали FMRD-аналіз, розроблений працівниками відділу маркетингу компанії. FMRD-аналіз передбачає поділ товарів на групи на основі показників частки товарів у загальному обсягу замовлень та частоти замовлень. Класифікація товарів по групах відбувається таким чином:

- група F – 80% сукупної вартості замовлень, часте постачання;
- група M – 15 % суми замовлень (>80% та <=95% сукупної вартості замовлень, посереднє постачання);
- група R – 5 % суми замовлень (>95% та <100% сукупної вартості замовлень, рідкісні постачання);
- група D – 0 % сукупної вартості замовлень (не замовлялись останніх 12 місяців).

Значення перших букв були обрані відповідно до скорочення від «Frequent Deliveries» літера F, у перекладі «часте постачання», «Medium Deliveries» літера M – «середнє постачання», «Rare Deliveries» літера R – «рідкісне постачання».

Якщо проаналізувати товарний асортимент компанії за ABCD, XYZ та FMRD-аналізами, то можна дійти висновку, що лише 10 з 842 товарів підпадають під групи AX та BX, що вказує на стабільне прогнозоване споживання та високий товарооборот. Поставка таких товарів повинна здійснюватися швидко, кількість на складі має бути задовільною та відповідати нормативам, але з урахуванням сезонності та коливання попиту. Цей перелік артикулів у сукупності загальних замовлень займає менше 80% та їх постачання здійснюється часто. Аналіз засвідчив, що існують такі товари, які вже майже рік не користувалися попитом серед споживачів та не реалізовується, але компанії періодично роблять середні замовлення. На жаль, існують також товари, а точніше 394 товари, які входять до групи CZ та DZ, а також до групи D по FMRD-аналізу. Загалом по Україні на складі їх знаходиться 130 763 одиниці. Компанії необхідно створювати все більше акцій, які дали б змогу позбавитися такої кількості товару, що не користується попитом. До груп AX, AY, BX, BY, що одночасно входять до груп F та M, відносяться 49 товарів, які користуються попитом, попит на них добре прогнозується та закупівля цих товарів здійснюється постійно [5].

Головне місце у розподілі продукції компанії «Цептер Інтернаціональ Україна» посідають два канали – дистриб'ютори та мережа фірмових магазинів. Розподіл загального обсягу продажів відбувається так: 92 % обсягів роблять дистриб'ютори та 8% відповідно магазини.



Рис. Розподіл обсягів продажу товарів за каналами розподілу, %

Використання маркетингу взаємовідносин відносно співробітників є дуже ефективним та продуктивним для компанії. Канали розподілу, які використовуються приносять не лише бажаний результат діяльності, й ефективний та дієвий зворотній зв'язок зі споживачами.

Для порівняння двох каналів розподілу нами було обрано за основу такі критерії оцінки як кількість працівників, охоплення регіонів, рівень націнки та обсяги продажу.

Таблиця 2

Порівняння каналів розподілу компанії

Критерій оцінки	*Канали розподілу товарів*	
	Дистриб'ютори	*Магазини*
Кількість працівників, осіб	8000	32
Охоплення регіонів, шт.	87	6
Обсяг продажів, %	92	8
Рівень націнки, %	23	29
Витрати на рекламу, тис. євро	354,75	30,85
Витрати на навчання персоналу, тис. євро	290,72	25,8

З викладеного можна дійти висновку, що маркетинг взаємовідносин і його інструмент, мережевий маркетинг, який використовує у своїй діяльності компанія «Цептер Інтернаціональ Україна», є набагато ефективнішими, ніж розподіл товарів лише через мережу фірмових магазинів.

Кожен канал розподілу має перелік власних переваг та недоліків, але у період економічної кризи кожен з них заслуговує на більшу увагу, контроль та як результат – більшу віддачу. Спеціалісти по роботі з персоналом постійно розробляють нові програми вдосконалення вмінь дистриб'юторів, фахівці з логістики оптимізують шлях руху товарів від виробника до споживача, а спеціалісти з маркетингу координують роботу з'єднуючих ланок.

Таким чином, застосування маркетингу взаємовідносин у компанії «Цептер Інтернаціональ Україна» вказує на високу його ефективність, а значить, і доцільність його використання в період кризи. Концепція маркетингу взаємовідносин має стати основою в управлінні підприємством, однак її ефективність потребує зв'язку інструментів мережевого маркетингу з інструментами існуючого маркетингу.

Література

1. Шив Чарльз Д. Курс МБА по маркетингу /Шив Чарльз Д. /Пер. з англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. Радаев В. Сетевой мир / В. Радаев //Эксперт. – 2000. – № 12.
3. Третьяк О. А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена /О.А. Третьяк, М.Н. Румянцева. –2007.
4. Патрушев С.Г. Юридические аспекты сетевого маркетинга / С.Г. Патрушев. – М., 1999.
5. Дж. О. Шонеси. Конкурентный маркетинг: Стратегический поход /Дж.О. Шонеси. – М., 2002.

Романова Л.В., Кравчук Л.В.Развитие маркетинга взаимоотношений как важной концепции маркетингового управления в международных транснациональных компаниях. **В статье обосновывается необходимость маркетинга взаимоотношений как важной концепции маркетингового менеджмента. На примере международной транснациональной компании «Цептер Интернациональ Украина» разработаны предложения по оптимизации товарного ассортимента с целью снижения расходов и достижение взаимных выгод между производителем и потребителями, используя при этом ABC, XYZ, FMRD-анализы.**

Ключевые слова: **маркетинг, маркетинговый менеджмент, маркетинг взаимоотношений, сетевой маркетинг, каналы распределения, ассортимент, персональная продажа, лояльность.**

Romanova L. V., Kravchuk L.V. The marketing relationship development as the important conception of marketing management in international transnational companies. **The necessity of relationship marketing as the important conception of marketing management is revealed in the article. The proposals on the range of goods optimization with the purpose of expenses reduction and attainment of mutual benefits for manufacturing and consumers through ABC, XYZ, FMRD-analysis on the example of transnational company «Zepter International Ukraine» are developed.**

Key words: **marketing, marketing management, relationship marketing, network marketing, distribution channels, range of goods, personal selling, loyalty.**

УДК 336.76

Сапачук Ю.М.,
аспірант кафедри економічної теорії
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Теоретико-методологічна основа фінансової стабільності

У статті запропоновано системний методологічний підхід щодо розуміння феномену фінансової стабільності. Досліджено фундаментальні чинники нестабільності ринкової економіки.

Ключові слова: **фінансова стабільність, фінансова безпека, фондовий ринок, фінансова криза, фіктивний капітал, інформаційна революція.**

Забезпечення стабільності функціонування фінансового сектора є основою стабільності функціонування економічної системи сучасної розвинутої країни, її поступального розвитку та економічного зростання. Наразі фінансова стабільність є недостатньо осмисленим поняттям, що потребує фундаментального аналізу, особливо у контексті трансформаційних змін світової економіки. Без достатнього рівня стійкості національних і світових фінансових ринків щодо різного роду викликів, особливо зовнішніх, пов'язаних із рухом значних обсягів фінансових потоків неможливо забезпечити економічне зростання й надійне функціонування економіки. Протягом 1990 – 2008 рр., за оцінками фахівців, у світі сталося більше 20 значних фінансових, валютно-фінансових і банківських криз, які тією чи іншою мірою були пов'язані з наслідками глобалізації фінансових ринків, лібералізацією потоків капіталу, нарощуванням ризиків фінансово-кредитної діяльності та проблемами забезпечення ліквідності установ фінансового сектора [1, с.57]. Світова фінансова криза, що почалася в серпні 2008 р. з іпотечної кризи в США, змусила усвідомити гостроту проблеми фінансової дестабілізації на різних рівнях – на рівні банків, підприємств, галузей, ринків, національних економік і світової фінансової системи загалом. Надзвичайної гостроти та актуальності дослідження проблема системного розуміння фінансової стабільності набуває у контексті стрімкого розвитку інформаційних цифрових технологій та подальшого руху глобалізаційних, інтеграційних процесів, внаслідок чого стрімко зростає обсяг валютних потоків, рух капіталу та інформації, обмін технології та переміщення людей, що характеризує новий якісний стан сучасної світової економіки – формування неоекономіки фінансових технологій [2, с.283].

Зарубіжні науковці вже досить давно й інтенсивно досліджують проблеми фінансової стабільності, це питання стало науково актуальним із розвитком, еволюцією, подальшим ускладненням ринкової системи. Серед представників західної економічної думки проблему фінансової стабільності активно досліджували Дж. Стігліц, Д. Блейк, С. Фішер, П. Мауро, Д. Остри, М. Фут, В. Ален, Г. Вуда. На цьому етапі особливо активно у зазначеному напрямі проводять роботу спеціалісти центральних банків Великобританії, Нідерландів, Франції, Чехії, Японії, а також російські вчені Л. Абалкін, А.Анікіна, А.Скоробогатов, Д.Михайлова, Ю.Осипов, Г.Вечканов та ін. Серед вітчизняних науковців і практиків, які досліджують проблематику фінансової стабільності, слід виділити насамперед В.М. Гейця, А.А.Чухна, А.І.Сухорукова, М.І.Савлука, О.Д.Василика, С. Козлова, В.І. Міщенка, В.М. Федосова, Р.С. Лисенка, Т.Є.Унковську, В.М.Шелудько, Л.Л. Лазебник та ін.

Наразі фінансова стабільність є недостатньо осмисленим поняттям, що потребує фундаментального теоретико-методологічного аналізу, особливо у контексті трансформаційних змін сучасної світової економіки. Дотепер не розроблено дієвих способів ранньої діагностики і запобігання появі фінансових криз або принаймні ефективного скорочення їх руйнівних для

© Сапачук Ю.М.

економіки наслідків. Попри всю очевидність поняття «фінансова стабільність», сьогодні не вироблено єдиного загальноприйнятого і чітко окресленого визначення цього терміна.

Грунтовний теоретико-методологічний аналіз проблеми фінансової стабільності є вкрай важливим на сьогоднішній день, адже нові потужні хвилі фінансових криз стали драматичним доказом того, що економічна наука і практика макропруденційного аналізу ще не досягли достатньої глибини сутнісного розуміння феномена фінансової стабільності та системного підходу щодо бачення механізмів її порушення. Серйозний науковий підхід щодо розуміння основних принципів функціонування фінансового ринку сприятиме формуванню максимально ефективної новітньої фінансової політики регулятивними фінансовими інститутами наднаціонального рівня, а також вибору певної послідовності превентивних або антикризових дій регулювальних органів. Зокрема важливим аспектом є розробка конкретних рекомендацій у напрямі підвищення стійкості фінансових ринків та вживання заходів щодо ефективного управління та обмеження спекулятивних тенденцій на фінансових ринках.

Наведемо кілька визначень поняття «фінансова стабільність». Так, на думку М. Фута, «...на відміну від терміна «монетарна (або цінова) стабільність», щодо якого вже досягнуто загального розуміння і консенсусу, термін «фінансова стабільність» ще не отримав загальновизнаного визначення. Наше визначення полягає у такому. Маємо стан фінансової стабільності, якщо спостерігаємо: а) монетарну стабільність; б) рівень зайнятості, близький до природного; в) упевненість в операціях більшості ключових фінансових інститутів і ринків в економіці; г) відсутність різких цінових рухів фінансових і реальних активів, що порушують умови а) і б)» [3, с.18]. А. Крокет – «...Я збираюсь визначати фінансову стабільність як відсутність нестабільності … фінансова нестабільність – це ситуація, в якій функціонування економіки потенційно погіршується коливаннями цін фінансових активів або нездатністю фінансових інститутів виконувати свої договірні зобов'язання» [4, с.48]. Г. Шиназі – «Фінансова стабільність – це ситуація, в якій фінансова система здатна задовільно виконувати три ключові функції одночасно. По-перше, фінансова система ефективно і безупинно сприяє міжчасовому розподілу ресурсів в економіці від власників заощаджень до інвесторів і розподілу економічних ресурсів загалом. По-друге, фінансові ризики на перспективу визначаються й оцінюються з прийнятною точністю, а також відносно добре управляються. По-третє, фінансова система перебуває у такому стані, що вона без напруги, якщо не безупинно, може абсорбувати фінансові та реальні економічні непередбачувані події або шоки. Фінансова система перебуває у стані стабільності, коли вона сприяє функціонуванню економіки (а не перешкоджає йому) і розсіює фінансові дисбаланси, які виникають ендогенно або як результат значних негативних і непередбачуваних подій» [5, с. 18]. У свою чергу МВФ, у своєму концептуальному виданні із фінансової стабільності пропонує свій варіант розуміння цього поняття, не намагаючись надати концептуальне визначення власне самому терміну – «Головне завдання цього видання полягає у тому, щоб дати роз'яснення щодо концепцій і визначень, джерел даних і методів, використовуваних у макропруденційному аналізі. Такий аналіз являє собою оцінку і контроль сильних боків і вразливих місць фінансових систем із метою підвищення фінансової стабільності, зокрема, для зниження ймовірності краху фінансової системи» [6, с. 37].

Отже, можна зауважити, що, по-перше, ці визначення характеризуються певною апофатичністю, тобто при аналізі використовується метод протиставлення – фінансова стабільність визначається як відсутність, відповідно, фінансової нестабільності. Це, у науковому сенсі, «негативний» підхід щодо аналізу цього явища – через визначення певного ряду категорій, котрі не входять у межі його сутнісних ознак. По-друге, наведені вище визначення описують, радше, наслідки фінансової стабільності (або нестабільності) для економіки, ніж її внутрішній зміст і фундаментальну сутність.

Серед вітчизняних фахівців, зокрема Т.Унковська, системно підійшла до вивчення цього питання, всебічно розробляючи методологічний підхід щодо визначення феномену фінансової стабільності, та розробляючи теоретичний інструментарій, що включає концепції потенціалів фінансової дестабілізації і режимів фінансової рівноваги для економічних систем різного рівня, тим самим розробляючи фундаментальні основи загальної теорії фінансової стабільності. Це дає можливість по-новому, з системних позицій, подивитись на існуючі парадокси монетарного

регулювання і розроблення системи сигналів раннього попередження фінансових криз. Визначення фінансової стабільності за Т.Унковською: «…фінансова стабільність національної економіки – це такий режим функціонування економіки, коли а) вона перебуває в динамічному стані фінансової рівноваги або б) у разі екзогенних або ендогенних шоків її відхилення від рівноваги лежить у заданих межах і вона здатна повернутися в режим фінансової рівноваги [7, с.33]. Слід зазначити, що у працях деяких провідних західних економістів поняття фінансової стабільності на макроекономічному рівні фактично ототожнюється із фінансовою безпекою. Зокрема В. Ален та Г. Вуд у праці «Визначення та досягнення фінансової стабільності» [8] фактично ототожнюють фінансову безпеку із фінансовою стабільністю на макроекономічному рівні. Схоже ототожнення категорій фінансової безпеки та стабільності є певною мірою характерне для вітчизняної та російської економічної літератури, зокрема, С. Козлов ототожнює фінансову безпеку із стабільним станом фінансової системи, спрямованим на економічний розвиток. Тобто фінансова безпека держави – такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, що характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [9, с. 27]. Інший вітчизняний економіст, О. Василик, лаконічно зазначає фінансову безпеку як «…надійну захищеність фінансової системи від внутрішніх та зовнішніх загроз» [10, с. 807]. Взаємозв'язок фінансової безпеки та економічного розвитку покладено в основу визначення А. Сухорукова, згідно з яким фінансова безпека – це захищеність держави у фінансовій сфері або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, який гарантує спроможність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку та обслуговування фінансових зобов'язань [11, с. 12].

Для сучасної російської економічної думки характерним є широке розуміння поняття фінансової безпеки з акцентом на спрямованість фінансової системи на економічний розвиток. Зокрема має певну рацію підхід, запропонований у праці Г.Вечканова– «Экономическая безопасность», де фінансова безпека не виділяється як окрема складова економічної безпеки, натомість розглядається вплив фінансової системи (до якої автор відносить податкову, бюджетну та грошово-кредитну системи) на економічну безпеку в цілому [12, с. 23].

Тобто, аналізуючи проблему фінансової стабільності вітчизняні та російські економісти, це питання розглядають також через призму відсутності негативних наслідків для економіки в результаті дії на економіку певних чинників ендогенного та екзогенного характеру, зокрема це характерно виділенням категорії – фінансова безпека як синонім фінансової стабільності, що дає більш спрямоване розуміння в процесі аналізу. Отже, спробуємо зрозуміти сутність фінансової стабільності в площині загальнотеоретичного підходу щодо основних властивостей ринкової економіки у процесі її еволюційного розвитку та розглядаючи ті фундаментальні причини, що лежать у самих підвалинах її функціонування.

Розгортання глобалізаційних процесів у фінансово-кредитній сфері протягом останніх років призвело до виникнення певного парадоксу, сутність якого полягає у тому, що лібералізація руху капіталу спочатку сприяє притоку прямих інвестицій і підвищенню ефективності національних економік, а потім, завдяки руху спекулятивного капіталу й нарощуванню обсягів боргових зобов'язань, спричиняє високий ступінь залежності та, відповідно, рівень ризиків від тенденцій розвитку глобального фінансового ринку [13]. Така ситуація вимагає від регуляторів національних економік та їх фінансових секторів проведення виваженої макроекономічної політики, спрямованої на поступову лібералізацію руху капіталу, збалансованість внутрішніх і зовнішніх джерел запозичень, забезпечення стійкості потенційному впливу значних короткострокових потоків капіталу, обережне поєднання стимулів і обмежень руху фінансових потоків. Інакше може статися розбалансування основних фінансових і економічних пропорцій, що в остаточному підсумку призведе до фінансових криз.

Продовжуючи фундаментальний аналіз сучасного світового фінансового середовища та причини виникнення кризових явищ окремо слід виділити появу тонких і хитромудрих фінансових інструментів, що виникли від простих і зумовлених природними вимогами реальної

економіки методик управління ризиками, хеджування, інноваційних форм страхування. У минулому ф'ючерси, форварди та опціони або угоди з урахуванням ризику слугували лише свого роду страховкою для безпосередньо фінансових активів. Але відтоді як потужність комп'ютерів стала майже необмеженою, торгівля деривативами стала цілком автономною й перестала виконувати свої первинні завдання, що зумовили її виникнення. Тобто інформаційна революція – ще один чинник, що призвів у свою чергу до прогресуючого збільшення світових фінансів. Саме у сфері оброблення і поширення інформаційних потоків за останні десятиліття відбулися найглибші технологічні прориви, а інформаційний чинник, як вказано вище, стає самостійною окремою причиною щодо провокування кризових явищ у фінансовій сфері, але, з іншого бок, це створює додаткові можливості щодо здійснення регулюючих обліково-контрольних функцій інституціям макроекономічного регулювання.

Єдині для всього світу фінансові інструменти, стандарти передавання й оброблення інформації, однакові фінансові й інформаційні інститути створюють ідеальне середовище для транснаціоналізаціїї бізнесу та вільного руху його капіталу. Технологічне поєднання шляхів інформаційних і фінансових комунікацій сприяло створенню нового інформаційно-фінансового простору і привело до зближення й поступового злиття інформаційної й фінансової сфер діяльності. Транснаціональний капітал, який ґрунтується в технологічному плані на глобальних інформаційно-фінансових мережах, а також брак нових діючих регулятивних інститутів і неспроможність уже наявних впливати на цей процес та керувати ним і породили нову транснаціональну інформаційно-фінансову олігархію. Самостійність транснаціонального капіталу та його фактична непідконтрольність фінансовим інститутам окремо створює великий ризик виникнення економічних катаклізмів і збоїв ритму розвитку глобальної економічної системи.

Так, дослідження умов виникнення й наслідків світової фінансової кризи 2008 р. на думку спеціалістів Форуму фінансової стабільності (FSF) та Комітету європейських органів банківського нагляду (CEBS) дає змогу дійти висновку, що головними причинами нестабільної ситуації на світових фінансових ринках були:

- колективна помилка менеджерів багатьох великих фінансово-кредитних установ при оцінці ступеня ризику використання позичкових коштів для широкого кола фінансових установ, а також оцінці відповідних ризиків невпорядкованого закриття їх позицій;
- відставання управління ризиками, розкриття інформації, нагляду й регулювання від стрімкого запровадження фінансових інновацій і змін у моделях підприємницької діяльності, що сприяло надмірному прийняттю ризиків і послабленню процедур гарантування кредитоспроможності позичальників;
- переоцінка значення й можливостей винесення ризиків за баланси банків, унаслідок чого такі заходи мали протилежний вплив, істотно посиливши ризики, та призвели банки до збитків;
- надмірна впевненість банків у своїх можливостях забезпечити ліквідність на оптових фінансових ринках або ж за рахунок рефінансування центральних банків;
- погіршення якості наданих кредитів, стрімке зниження оцінки вартості структурованих кредитних продуктів і недостатня ліквідність ринку, що супроводжувалося скороченням частки позичкових коштів у фінансовій системі;
- недосконаліть вартісної оцінки продуктів структурованого фінансування й розкриття інформації про них, а також недооцінка інвесторами ризиків, притаманних цим продуктам, і надмірна довіра до оцінок рейтингових агентств [14].

Щодо конкретних рекомендацій у напрямі підвищення стійкості ринків та установ, то їх можна згрупувати за п'ятьма напрямами, що включають вимоги до капіталу, ліквідності, прозорості діяльності фінансових установ, наглядових процедур, методів управління ризиками, діяльності рейтингових агенцій та грошово-кредитного регулювання [14]:

1. Посилення пруденційного нагляду за якістю капіталу фінансових установ, ліквідністю й ризиками.
2. Підвищення прозорості діяльності фінансових установ.
3. Збільшення ролі та вдосконалення використання кредитних рейтингів.
4. Підвищення оперативності реагування на ризики органів регулювання й нагляду.

5. Використання нових механізмів грошово-кредитного регулювання та діяльності центральних банків.

З викладеного доходимо висновку, що феномен фінансової стабільності має багатобічний і комплексний характер: не існує фінансової стабільності не лише без стабільності фінансових інститутів і фінансових ринків, а й без бюджетної стабільності, стабільності платіжного балансу, фінансової стабільності реального сектора (не фінансових фірм, домогосподарств, товарних ринків) та інших елементів. Якщо різко знижується платоспроможність ключових підприємств реального сектора і відбувається спад виробництва, що, в свою чергу, спричиняє зростання безробіття і неплатоспроможність домогосподарств, то це неминуче позначається на стані банківської системи і призводить до фінансової дестабілізації. Якщо у платіжному балансі нагромаджуються диспропорції, які істотно відхиляють його від стану рівноваги, це може призвести до дестабілізації валютного ринку, до валютної та фінансової кризи.

Аналізуючи якісні зміни сучасної економічної системи, слід зазначити, що тут відбулися подальші кардинальні зрушення, що пов'язані зі стрімким розвитком продуктивних сил – розвиток цифрових технологій, обчислювальної техніки, систем обробки інформації надзвичайно посилив глобалізаційні тенденції та збільшив обсяги міжнародної торгівлі, валютні потоки, рух капіталу, що, у свою чергу, створило додаткові виклики, посилюючи ризики нестабільності. Зокрема подальша еволюція фіктивного капіталу – ф'ючерси, форварди та опціони – похідні фінансові інструменти, торгівля якими стала автономною, перестаючи виконувати свої первинні завдання (страхування фінансових операцій та управління ризиками), та підвищила загальний рівень системного ризику. Подальші кардинальні зміни відбулися на інституційному рівні сучасної економічної системи – поява ТНК (ТНБ, ФПГ) у 70-х роках минулого століття як новітній економічний феномен, що виник також у контексті інформаційної революції. Сучасні ТНК оперують на міжнаціональному просторі, і багато хто з них за своїм економічним потенціалом перевершує десятки національних держав. Отже, кількість глобальних економічних змін переростає на якість, що вимагає нового розуміння викликів фінансової макроекономічної нестабільності. Зокрема, аналізуючи світову кризу 1929 – 1930 рр., що за своїми масштабами нагадує сучасну кризу 2008 р., напрошуються певні висновки та аналогії – поява кейнсіанства як макроекономічної доктрини державного регулювання економіки сприяла подоланню негативних наслідків тогочасної кризи, натомість сучасна самостійність транснаціонального капіталу та його фактична непідконтрольність світовим інститутам нагадує, певним чином, епоху вільної конкуренції з обмеженим державним втручанням, що була характерною на першому етапі розвитку ринкової економіки, і призвела зрештою до Першої світової глобально-економічної кризи, що захитала самі підвалини ринкової економіки.

Динамічний розвиток сфери фінансово-економічних відносин, поява нових учасників ринку, фінансових інструментів та технологій вимагає спрямування подальших наукових зусиль представників економічної науки у цьому напрямі. Також є вкрай необхідним формування новітньої фінансово-економічної політики та створення ієрархічної системи найвищого рівня – світових регулятивних фінансових інститутів наднаціонального рівня. Уніфікація регулятивних норм з метою ефективного управління й обмеження спекулятивних тенденцій на фінансових ринках регулятивним інститутом наднаціонального рівня сприятиме підвищенню керованості та прогнозованості світового інформаційно-економічного простору.

Література

1. Міщенко В. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В. Міщенко, С. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – №5. – С.56-69.
2. Зінченко Ф. Фінансова та транснаціональна складова глобалізаційного процесу в аналізі системних дисфункцій світової економіки / Ф. Зінченко // Стратегія розвитку України. – 2004. – №3. – С. 282–292.
3. Foot M. What is financial stability and how do we get it? / M. Foot // Speech on Meeting of the Financial Services Authority and ACI (UK). – 2007. – 122 p.
4. Crocket A. The Theory and Practice of Financial Stability / A. Crocket // GEI Newsletter issue. Global Economic Institutions. – 1997. – №6. – P.47-52
5. Schinasi G.J. Defining Financial Stability / G.J. Schinasi // IMF Working Paper. International Monetary Fund. – 2004. – №187. – P.17 – 23.
6. Показники фінансової стабільності // Посібник Міжнародного валютного фонду. – К.: Діалог прес., 2007. – 93 с.

7. Унковська Т. Системне розуміння фінансової стабільності: розв'язання парадоксів / Т. Унковська // Економічна теорія. – 2009. – №1. – С. 14–33.
8. Allen W. Defining and achieving financial stability / W. Allen, G.Wood // Journal of Financial Stability. – 2006. – Vol.2 (2). – P. 152–172.
9. Козлов С. Банківська система: стан, особливості та взаємозв'язок із фінансовою безпекою / С. Козлов // Юридична газета. – 2005. – №10. – С. 25–34.
10. Василик О. Фінансова безпека / О. Василик, С. Мочерний// Економічна енциклопедія: У 3 т. – К.: Вид. центр «Академія», 2002. – Т.3. – 952 с.
11. Сухоруков А. Сучасні проблеми фінансової безпеки України / А. Сухоруков. – К: НІПМБ, 2004. – 117 с.
12. Вечканов Г. Экономическая безопасность / Г. Вечканов. – СПб.: Питер, 2007. – 384с.
13. Мауро П. Заставить работать финансовую глобализацию / П. Мауро, Д. Остри. – http://www.imf.org/imfsurvey.
14. Global Financial Stability Report. Containing Systemic Risks and Restoring Financial Soundness. April 2008 / IMF. – Washington, 2008. – 192 p.

Сапачук Ю.Н. Теоретико-методологическая основа финансовой стабильности. **В статье предложен системный методологический подход относительно понимания феномена финансовой стабильности. Исследованы фундаментальные причины нестабильности рыночной экономики.**

Ключевые слова: **финансовая стабильность, финансовая безопасность, фондовый рынок, финансовый кризис, фиктивный капитал, информационная революция.**

Sapachuk Y. N. Theoretical and methodological basis of the financial stability. **The systematic and methodological approach concerning the phenomenon of financial stability is offered. The fundamental reasons of the instability of market economy are studied.**

Key words: **financial stability, financial safety, share market, financial crisis, fictitious capital, information revolution**

УДК 005.935:339.17

Тарасюк М.В.,
канд. екон. наук, докторант кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Формування звітності служби контролінгу торговельної мереж і

У статті визначено сутність терміну «звітність служби контролінгу торговельних мереж», сформульовано основне завданням формування та подання звітності службою контролінгу. Обґрунтовано принципи формування та подання звітів службою контролінгу торговельних мереж, окреслено періодичність формування та надання контролінгової звітності, розроблено послідовність постановки системи управлінської звітності служби контролінгу торговельних мереж.

Запропоновано типову форму звітів служб контролінгу торговельних мереж, що рекомендується для практичного використання.

Ключові слова: **контролінг, торговельна мережа, звітність служби контролінгу, принципи формування та подання звітності служби контролінгу, послідовність постановки системи контролінгової звітності.**

Результатом реалізації механізму контролінгу в управлінні торговельними мережами є формування звітності, яка подається користувачам із заздалегідь визначеною періодичністю або за результатами виконання окремих доручень менеджерів, або керівництва служби контролінгу. Актуальність дослідження проблем формування звітності службою контролінгу торговельних мереж викликана тим, що від того, наскільки оперативно та в повному обсязі контролери надаватимуть менеджерам інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень, залежатиме ефективність господарської діяльності.

Проблеми формування внутрішньої управлінської звітності в управлінні підприємствами різних сфер національної економіки досліджуються у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких на особливу увагу заслуговують публікації П.Я. Хомина, Г.П. Журавля [1], В.С. Лень, В.В. Гливенка, М.П. Бочка, Л.П. Іванова [2], Л.В. Чижевської, В.М. Пархоменка, М.М. Кривошея [3] та ін.

Серед дослідників проблем контролінгу в управлінні суб'єктами господарювання питання формування контролінгової звітності основні висвітлюються в наукових доробках А.М. Кармінського, С.Г. Фалька, А.А. Жевага, Н.Ю. Іванової [4], Г.О. Швиданенко, В.В. Лаврененко, О.Г. Дерев'янко [5] та ін.

Незважаючи на значну кількість публікацій, в яких висвітлюються теоретико-методологічні засади формування внутрішньої управлінської звітності, проблеми формування контролінгової звітності вивчені недостатньо. Практично не досліджуються теоретико-методологічні засади формування звітності службами контролінгу торговельних мереж.

Метою цієї статті є обґрунтування теоретико-методологічних засад формування звітності службою контролінгу торговельних мереж.

Виходячи із сучасного розуміння сутності контролінгу та його цілей, можна дійти висновку про те, що завдання служби контролінгу полягає не тільки у формуванні управлінської звітності для менеджерів суб'єкта мережевого торговельного підприємництва, а й у координації складання звітності іншими структурними підрозділами торговельної мережі. Отже, контролери торговельної

© Тарасюк М.В.

мережі повинні систематично контролювати об'єктивність інформації, що міститься в управлінській звітності інших підрозділів, терміни її складання та подання, а також відповідність сформованої звітності внутрішньо корпоративним стандартам.

У ході обґрунтування основних засад формування звітних даних службою контролінгу торговельних мереж слід, визначити насамперед сутність терміну «звітність служби контролінгу торговельної мережі».

На думку Т.П. Варламова, Н.А. Васильєва, Л.М. Неганової та інших дослідників [6] звітність являє собою систематизовану сукупність показників, пов'язаних між собою та характеризують результати роботи організації за звітний період, включає таблиці, які складають за даними бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку. Аналогічної точки зору дотримуються П.Я. Хомин, Г.П. Журавль [1, с. 17], В.С. Лень, В.В. Гливенко, М.П. Бочок, Л.П. Іванов [2, с. 11]. Такий підхід заслуговує на увагу, але з певними застереженнями. Слід зазначити, що звіти складаються всіма підрозділами будь-якого суб'єкта господарювання, до повноважень яких не відноситься ведення бухгалтерського, статис-тичного та оперативного обліку. Тому наголошувати на тому, що управлінська звітність має виключно бухгалтерський характер та на тому, що джерелом складання звітності є лише дані зазначених вище видів бухгалтерського обліку, недоцільно.

Слід наголосити, що звітність служб контролінгу торговельних мереж слід відносити до внутрішньої звітності, яка складається для передачі керівництву з метою прийняття на її основі управлінських рішень. Обсяги, показники, періодичність та форми подання внутрішньої звітності визначаються внутрішніми регламентуючими документами суб'єктів мережевого торговельного підприємництва, а також потребами стратегічного, тактичного й оперативного управління. Дані контролінгової звітності являють собою комерційну таємницю торговельних мереж, розголошення яких може призвести до негативних наслідків, які можуть загрожувати досягненню поставлених цілей та завдань.

Л.В. Чижевська, В.М. Пархоменко, М.М. Кривошей [3] пропонують розрізняти внутрішню бухгалтерську звітність, яка складається бухгалтером-аналітиком та подається менеджерам, і управлінську звітність, що являє собою звітність, яка складається управлінцями різних рівнів і містить оцінку результатів діяльності та прогнозні напрями розвитку. Таким чином, звіти служб контролінгу доцільно відносити до складу саме управлінської звітності суб'єктів мережевого торговельного бізнесу.

В.П. Пантєлеєв пропонує розуміти внутрішню звітність у вузькому та широкому сенсі [7, с. 317]. Так, на думку дослідника, у вузькому сенсі внутрішня звітність являє собою звіти про події, виконані за завданням керівництва. У більш широкому сенсі управлінська звітність – це діюча на підприємстві система надання керівництву структуризованої інформації (у вигляді довідок, звітів, записок тощо) про аспекти діяльності підприємства. Аналіз такого підходу дозволяє стверджувати, що раніше зроблений висновок про те, що облікові дані не є виключним джерелом для складання звітності, є правильним. Таким чином, звіти служби контролінгу торговельних мереж повинні складатися на основі інформації, сформованої на основі даних усіх видів обліку торговельної мережі, а також власних спостережень контролерів та містять інформаційні дані про результати їх діяльності, спрямовані на досягнення поставлених перед службою контролінгу торговельних мереж цілей та завдань.

Автори кількох економічних довідкових видань [8; 9] під звітом розуміють повідомлення, доповідь про свої дії, роботу. Отже, звіт не містить тільки цифрових даних, він повинен обов'язково включати описову частину. Крім того, звіт визначають як надані за певною формою відомості, дані про діяльність організації, компанії за визначений минулий відрізок часу. Це визначення не узгоджується із сучасною концепцією контролінгу, оскільки його увага спрямована не тільки на минулі події, а й на оцінку перспектив розвитку суб'єктів мережевого торговельного бізнесу. Крім того, дослідники доводять, що звітність повинна надаватися періодично зацікавленим особам. Таким чином, звітність служби контролінгу торговельних мереж повинна надаватися з встановленою періодичністю, задовольняючи інформаційні потреби менеджерів всіх рівнів.

Узагальнюючи наведені вище підходи, можна запропонувати таке визначення терміну «звітність служби контролінгу торговельної мережі» – підсистема загальнокорпоративної системи інформаційного забезпечення управління суб'єктами мережевого торговельного підприємництва, яка являє собою систематизовану сукупність внутрішньої управлінської інформації, сформованої за результатами виконання функції контролінгу за визначений період або на виконання окремих доручень керівництва чи головних контролерів та подається менеджерам всіх рівнів для задоволення їх інформаційних потреб у ході прийняття рішень відносно стратегічного, тактичного й оперативного управління торговельними мережами.

Складання звітності співробітниками служби контролінгу дозволяє вирішити кілька важливих завдань, основними з яких є такі:

- можливість постійно оцінювати хід виконання цілей та завдань торговельної мережі та стимулювати керівників всіх рівнів на досягнення запланованих показників господарської діяльності;
- створення умов для поширення всередині суб'єкта мережевого торговельного підприємництва про існуючі проблеми у господарській діяльності, що дозволяє більш оперативно їх вирішувати та підвищувати імовірність повного виконання встановлених цілей та завдань;
- поширення досвіду та знань у сфері управління окремим аспектами господарської діяльності серед менеджерів всіх рівнів торговельної мережі.

Основним завданням складання звітності службою контролінгу є узагальнення інформації та її передавання у прийнятній формі особам, відповідальним за виконання встановлених цілей та завдань суб'єкта мережевого торговельного підприємництва та усіх його підрозділів. Подібну точку зору на формулювання головного завдання складання звітності службою контролінгу мають автори книги «Концепція контролінгу: управлінський облік. Система звітності. Бюджетування» [10]. Дослідники констатують, що задача систем звітності міститься в забезпеченні носіїв відповідальності (менеджерів всіх рівнів) інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень. Зі звітів служби контролінгу повинно бути зрозуміло, в якому обсязі в окремих функціональних сферах підприємства реалізувались намічені цілі та де повинні реалізовуватись додаткові заходи. Таким чином, звіти служби контролінгу торговельної мережі мають містити не тільки результати роботи з виявлення відхилень фактичних показників діяльності від планових, а й висновки щодо причин таких відхилень, прогноз наслідків їх впливу на результати господарювання та пропозиції щодо можливих варіантів управлінських рішень, спрямованих на коригування господарської діяльності суб'єкта мережевого торговельного бізнесу і його структурних підрозділів.

На думку А.М. Кармінського, С.Г. Фалька, А.А. Жевага, Н.Ю. Іванової та ін. [4, с. 122] основними цілями надання звітної інформації стосовно контролінгу інноваційних проектів є: забезпечення інформацією про досягнення запланованих строків, витрат та показників реалізації проекту; полегшення процесів прийняття рішень завдяки наданню інформації про вплив змінних факторів на параметри й ризики інноваційних проектів. Цей підхід не повною мірою відповідає сучасній концепції контролінгу, оскільки спрямований на результати реалізації проектів у минулі періоди. Дослідники не пов'язують цілі подання контролінгової звітності з майбутньою діяльністю суб'єктів господарювання, яка також повинна входити до сфери інтересів співробітників служби контролінгу.

Підсумовуючи викладене, можна дійти висновку про те, що *основним завданням формування та подання звітності службою контролінгу* є задоволення інформаційних потреб менеджерів всіх рівнів торговельних мереж.

Слід також зауважити, що звітність служби контролінгу у випадках, коли досить важко провести точні розрахунки або достовірно з високою точністю визначити параметри певного об'єкту контролінгу, не повинна мати надмірну точність, забезпечення якої може затримувати надходження актуальної інформації при виявленні відхилення фактичних показників від планових. Тобто, при складанні контролінгової звітності слід віддавати пе-ревагу не забезпеченню високого рівня точності звітних даних, а оперативності їх надходження до відповідальних за виконання цільових показників менеджерів торговельних мереж.

Г.О. Швиданенко, В.В. Лаврененко, О.Г. Дерев'янко, Л.М. Приходько [5] наводять відмінні особливості управлінської звітності від фінансової та податкової звітності, основною з яких є те, що інформація управлінської звітності є більш докладною та включає як фактичні, так і прогнозовані показники. Ці показники можуть бути не тільки грошовими, а й натуральними або взагалі являти собою якісні оцінки. Таким чином, звіти служби контролінгу мають спрямовуватись не тільки у минуле, а й давати уявлення про майбутні результати господарської діяльності, що повною мірою відповідає сучасній концепції контролінгу в управлінні торговельними мережами. Крім того, звіти служби контролінгу повинні створювати уявлення не тільки про розміри фінансових витрат, що не дозволяють реально оцінити хід реалізації бізнес-процесів, а й містити інформаційні дані, наведені у натуральних показниках.

Для забезпечення оперативності складання та передачі управлінських звітів служби контролінгу торговельних мереж, а також створення умов для оперативного сприйняття наведеної у них інформації користувачами, доцільно забезпечити формування звітних показників відповідно до існуючих класифікаторів інформації. Використання класифікаторів інформації дозволить забезпечити ідентичність структури звітів служби контролінгу планам торговельної мережі, завдяки цьому будуть створені умови для оперативного співставлення планових та фактичних показників, порівняння аналогічних показників у різних підрозділах тощо.

Серед основних характерних особливостей управлінської звітності служби контролінгу дослідники відзначають її орієнтованість на отримувача [10]. Це вимагає від контролерів врахування інформаційних потреб менеджерів певного рівня. Так, менеджери вищого рівня потребують більш узагальненої та короткої інформації, що можливо забезпечити завдяки наявності інструментів фільтрації та стискання інформаційних даних. Застосування інструментів стискання інформації при підготовці звітів службою контролінгу викликає необхідність створення певної їх ієрархії, яка будується відповідно до інформаційних потреб користувачів та сукупності цілей та завдань, що на них покладаються. Після отримання менеджерами вищого рівня звітів служби контролінгу, у них може виникнути зацікавленість у результатах роботи конкретного підрозділу, в такому випадку співробітниками служби контролінгу можуть надаватися більш деталізовані дані, що конкретизують окремі позиції раніше поданого звіту.

Ідея запровадження принципу ієрархії при формуванні звітності служби контролінгу розвивається у працях С.Г. Фалька [11, с. 123], який зазначає, що інформаційні потреби повинні задовольнятися за всіма рівнями ієрархії управління. Цей підхід заслуговує на увагу та може бути використаний при побудові системи звітності служби контролінгу суб'єктів мережевого торговельного підприємництва.

На необхідності забезпечення ієрархічності при формуванні та поданні внутрішньої управлінської звітності, до складу якої можна віднести і контролінгову звітність, наголошують і інші дослідники, серед яких на особливу увагу заслуговують наукові доробки П.Я. Хомина, Г.П. Журавля [1].

Звітність служби контролінгу, як зазначалося вище, має певні особливості, а отже, повинна складатися з урахуванням певних вимог та принципів її формування та подання. Так, Л.В. Антонов [12] та Т.А. Сумина [13] наводять такий перелік вимог, що висуваються до інформаційних звітів служби контролінгу: користувачі звітів повинні отримувати тільки ту інформацію, що відноситься до сфери їх відповідальності; істотність інформації контролінгової звітності; наявність як фактичних, так і планових показників; наявність інформації про відхилення фактичних показників від планових, як в абсолютних, так і у відносних показниках, а також наростаючим підсумком; звіти повинні містити інформацію про причини відхилень та пропозиції щодо коригування діяльності; можливість надавати не тільки регулярну звітність, а й звітність за спеціальними запитами користувачів; перевага у наданні звітної інформації у табличній або графічній формі; чітке дотримання термінів формування та подання звітності; еластичність структури контролінгових звітів; акцент у формуванні контролінгової звітності повинен ставитися на показники прибутку, виручки, витрат, грошового потоку. Цей підхід заслуговує на увагу, але не позбавлений недоліків, а отже, можу бути застосований при визначенні принципів формування та подання контролінгової звітності у торговельних мережах, але з певними застереженнями.

Л.В. Нападовська, О.А. Бакурова, В.М. Горностаєва та інші дослідники [14, с. 298; 15, с. 481] пропонують кілька принципів підготовки внутрішньої (управлінської) звітності: цільове спрямування (звіти мають спрямовуватись на вирішення конкретних завдань); адресність (звіти повинні призначатись для конкретної особи або групи осіб), оптимальність (звіти не повинні містити зайвої інформації, яка заважає сприйняттю основної інформації), зрозумілість (інформація має бути представлена у зрозумілій та простій для сприйняття формі), економічність (затрати на підготовку звіту не можуть перевищувати ефекту від його використання). Запропонований перелік принципів підготовки управлінської звітності може застосовуватись і до формування звітності служб контролінгу суб'єктів мережевого торговельного підприємництва.

Крім наведених принципів, Л.В. Нападовська [15, с. 481] пропонує кілька вимог до управлінських звітів, або принципів їх формування та надання, виконання яких сприяє кращому сприйняттю звітної інформації: розгляд інформації у динаміці (порівняння показників за кілька суміжних періодів); порівняння фактичних даних з плановими показниками (можливість оцінки досягнення бажаного стану); розкриття структури інформації (можливість забезпечення багаторівневості структури інформації, що дасть можливість її деталізувати до необхідного рівня).

В.П. Пантелєєв [7, с. 319] розширює перелік вимог до внутрішньої звітності, основними з яких є такі: орієнтація на користувача; достовірність; повнота та своєчасність включення інформації до звітності; своєчасність передачі інформації звітності до ланок управління щодо ходу процесу виробництва; забезпечення користувачів інформацією, яка необхідна для управління підприємством; підготовка відповідної інформації щодо певного рівня управління.

До переліку принципів формування та подання звітності служби контролінгу торговельних мереж слід додати принцип дотримання певного рівня об'єктивності, точності та достовірності звітних даних. За сучасних умов для ефективного управління суб'єктами мережевого торговельного підприємництва важливою є оперативність прийняття управлінських рішень, а тому звіти контролерів можуть містити приблизні розрахунки. Це дозволятиме менеджерам оперативно приймати управлінські рішення адекватно до ситуації у внутрішньому та зовнішньому середовищі, а отже, забезпечити високу імовірність виконання встановлених цілей.

Крім того, для ефективного управління суб'єктом мережевого торговельного підприємництва слід забезпечити співставність даних контролінгової звітності, що дозволяє порівнювати їх з плановими показниками, з показниками інших підрозділів, а також з показниками за попередні періоди. На дотриманні принципу співставності управлінської звітності наголошує А. Карелін [16].

Дослідники наводять ще один принцип формування та подання управлінської звітності [17], якому повинна відповідати система контролінгової звітності суб'єкта мережевого торговельного підприємництва. Таким принципом є принцип адресності, зміст якого полягає у тому, що управлінська звітність повинна доводитися до відповідного менеджера або інших зацікавлених осіб з дотриманням вимог конфіденційності.

П.Я. Хомин та Г.П. Журавель [1, с. 17] вказують на необхідність забезпечення системності управлінської звітності, яка є підсистемою загальної системи інформаційного забезпечення підприємств. Цей підхід заслуговує на увагу, але думку дослідників системності звітності можна розвинути. Для забезпечення ефективності контролінгової звітності вона повинна мати ознаки системи, завдяки чому забезпечуватиметься комплексність задоволення інформаційних потреб менеджерів всіх рівнів торговельних мереж, а також унеможливлюватиметься дублювання інформаційних потоків.

Узагальнюючи наведені вище підходи, можна запропонувати такий перелік основних принципів формування звітів служб контролінгу торговельних мереж:

- цілеспрямованість та адресність – звітність служби контролінгу повинна формуватися відповідно до інформаційних потреб певного менеджера та повинна бути призначена тільки для нього;
- спрямованість у майбутнє – показники звітності служби контролінгу повинні містити інформацію не тільки про події, що відбулися в господарській діяльності, а й про очікувані у майбутньому результати господарювання та виконання поставлених цілей та завдань;

- оперативність – звітність служби контролінгу повинні подаватися з чітким дотриманням встановлених термінів;
- зрозумілість – інформація звітів служби контролінгу має подаватися у формі, що дозволяє менеджерам оперативно її аналізувати та приймати відповідні управлінські рішення;
- відповідність встановленому рівню точності, докладності та достовірності – звітність служби контролінгу не повинна бути перевантажена зайвими даними та відомостями, а містити виключно інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень певним менеджером відповідно до його функціональних обов'язків;
- структурованість – звітна інформація повинна мати багаторівневу структуру, що, з одного боку, дозволятиме ущільнювати інформаційні дані, а з іншого, у разі виникнення необхідності деталізувати їх до необхідного для конкретного менеджера рівня;
- співставність – інформація, що міститься у звітності служби контролінгу, повинна формуватися відповідно до існуючих у торговельних мережах класифікаторів інформації та аналітичних довідників, що дозволятиме порівнювати звітні дані за кілька періодів та за різними структурними підрозділами.

Стосовно періодичності подання звітності служби контролінгу слід наголоити, що вона повинна узгоджуватися з, одного боку, з обліковою політикою суб'єкта мережевого торговельного бізнесу [4, с. 123], а з іншого, з реалізацією циклів стратегічного, тактичного та оперативного контролінгу. Таким чином, у торговельних мережах доцільно встановити таку періодичність формування і надання контролінгової звітності:

- *кожних три роки, щороку, кожних півроку* – за результатами реалізації циклів стратегічного контролінгу торговельних мереж;
- *щороку, щоквартально, щомісячно* – за результатами реалізації циклів тактичного контролінгу суб'єктів мережевого торговельного бізнесу;
- *щомісячно, щотижнево, щоденно* – за результатами реалізації циклів оперативного контролінгу торговельних мереж.

Запропонована періодичність формування та надання контролінгової звітності не виключає можливості її формування за результатами виконання окремих доручень менеджерів або головного контролера. Така звітність, зокрема, може формуватися у випадку виявлення значних відхилень у виконанні торговельною мережею, або її окремими підрозділами у виконанні встановленої системи цілей.

Звіти служби контролінгу повинні містити інформацію про актуальний стан, попередні значення та динаміку показників, що характеризують певні об'єкти контролінгу. Крім того, для оцінки перебігу виконання встановлених цілей та завдань звіти служби контролінгу повинні містити, крім фактичних значень, планові показники. Порівняння планових та фактичних значень, а також оцінка динаміки відхилень дозволяє швидко оцінювати хід виконання цілей, а також оцінювати розвиток ситуації: зростання розмірів відхилень за певний відрізок часу, що оцінюється негативно, або їх скорочення, що заслуговує на негативну оцінку.

Дослідники проблем контролінгу в управлінні підприємствами [10] вважають за доцільне відображення не тільки фактичних та планових показників на певний момент часу, а й очікувані показники за результатами роботи торговельної мережі за рік або за інший період, визначений системою планів суб'єкта мережевого торговельного підприємництва. Наявність такої інформації у звітах служби контролінгу дозволяє менеджерам торговельної мережі давати об'єктивну оцінку імовірності досягнення встановлених оперативних, тактичних і стратегічних цілей та завдань і відповідним чином відкоригувати свою майбутню діяльність. Завдяки цьому на ранніх етапах виконання стратегії торговельної мережі можна дати об'єктивну оцінку імовірності її виконання без додаткового зовнішнього впливу, а також створюється основа для адекватного реагування з боку менеджерів, чим підвищується імовірність успіху в реалізації встановлених цілей.

Інформація звітів служби контролінгу повинна формуватися виходячи із ключових показників діяльності. Завдяки цьому менеджери торговельної мережі матимуть оперативну та релевантну інформацію, позбавлену від надлишкових даних, що розсіюють увагу користувачів та уповільнюють аналіз наданих інформаційних даних і швидкість реагування на них.

Для забезпечення концентрації уваги менеджерів торговельних мереж на дійсно важливих для управління показниках доцільно створити для кожного з них так звані толеруємі відхилення [10], тобто межі коливань, які можуть розглядатися як «звичайні» або «випадкові» та не мають суттєвого впливу на підсумкові результати господарської діяльності, їх слід встановлювати на етапі розробки планів суб'єктів мережевого торговельного підприємництва. Толеруємі відхилення не слід особливо відзначати у звітах служби контролінгу, увагу менеджерів слід звертати на значні відхилення, виникнення яких загрожуватиме виконанню встановлених цілей та завдань торговельної мережі. Використання такого підходу дозволить сконцентрувати увагу менеджерів на дійсно проблемних сферах.

Дослідники проблем контролінгу [10] вважають важливим засобом, що сприяє позитивному сприйняттю звітів, візуалізацію інформації за допомогою графічних зображень. Графічні зображення роблять звітну інформацію служби контролінгу торговельних мереж більш оглядовою, ніж просто таблиці з цифровою інформацією, та можуть сприйматися та аналізуватися отримувачами більш активно. Таким чином, обов'язковим елементом звітів повинні бути графічні зображення.

С.Г. Фалько [11, с. 127], як і інші дослідники, пропонує таку структуру звітів служби контролінгу: графічна частина (що ілюструють динаміку показників діяльності торговельної мережі), блок цифр (містить результати аналітичних розрахунків), текстова частина (містить коментарі щодо розвитку бізнесу, основна увага приділяється слабким позиціям та «вузьким місцям»). Цей підхід заслуговує на увагу та може бути повною мірою використаний при формуванні звітів служб контролінгу торговельних мереж.

Слід також зазначити, що одним із засобів візуалізації звітів служби контролінгу суб'єктів мережевого торговельного підприємництва можна визначити підхід, запропонований С.Г. Фальком [11, с. 125], який пропонує для зручності користувачів звітних даних застосовувати сигнали світлофора: зелений, жовтий та червоний. Розвиваючи цей підхід та з урахуванням сучасної концепції контролінгу в управлінні торговельними мережами можливо запропонувати таку інтерпретацію світлових сигналів:

- *зелений* – фактичні показники про діяльність торговельної мережі або її структурних підрозділів відповідають плановим значенням, господарську діяльність можна проводити із заданим темпом із застосуванням обраного інструментарію управління та способів господарювання;
- *жовтий* – фактичні показники господарської діяльності суб'єкта мережевого торговельного підприємництва незначно, в межах толеруємих відхилень, відрізняються від встановлених планових значень, але подальше зволікання із вживанням контрзаходів може призвести до погіршення ситуації, а отже, зниження імовірності виконання цілей та завдань;
- *червоний* – фактичні значення показників господарської діяльності торговельної мережі або її структурних підрозділів значно відрізняються від встановлених планових значень, їх значення виходять за межі толеруємих відхилень, від менеджерів вимагається вжиття радикальних заходів для виконання затверджених цілей та завдань.

Слід зазначити, що форми звітів служби контролінгу торговельних мереж не повинні бути сталими, вони мають удосконалюватися відповідно до змін факторів зовнішнього та внутрішнього середовища і, зокрема, інформаційних потреб менеджерів всіх рівнів суб'єктів мережевого торговельного підприємництва. Аналогічна точка зору наведена у праці В.П. Пантелеєва [7, с. 318], який також наголошує на необхідності участі в процесі удосконалення звітності служби контролінгу її безпосередніх отримувачів – керівників. Менеджери торговельних мереж повинні аналізувати свої інформаційні потреби та надавати обґрунтовані пропозиції контролерам щодо змісту звітної інформації.

У літературі наводиться значна кількість підходів до визначення послідовності формування системи управлінської звітності [18; 19; 20 та ін.]. Враховуючи результати узагальнення даних підходів та враховуючи сутність та особливості контролінгу в управлінні торговельними мережами можна запропонувати такі етапи постановки системи управлінської звітності служб контролінгу суб'єктів мережевого торговельного бізнесу:

I. Визначення користувачів звітності – визначається перелік менеджерів торговельної мережі, які отримуватимуть контролінгову звітність.

II. Аналіз існуючої системи контролінгової звітності – збирається та аналізується існуюча в торговельній мережі управлінська звітність, а у деяких випадках і фінансова, статистична, податкова й оперативна для унеможливлення дублювання інформаційних потоків.

III. Створення матриці контролінгової звітності – відбувається створення матриці звітності служби контролінгу, в якій зазначаються отримувачі контролінгової звітності та її види за підсистемами контролінгу (стратегічна, тактична та оперативна) на перетині вписуються перелік інформаційних даних, які повинні отримувати певні менеджери.

IV. Імплементація класифікаторів в управлінську звітність – інформація, яка вказується в звітності служби контролінгу, повинна мати коди відповідно до затвердженого в торговельній мережі класифікатора, що спрощує аналіз та порівняння інформаційних даних.

V. Впровадження аналітичних довідників – визначається перелік довідників, які необхідні для складання та передачі контролінгової звітності, наприклад, довідники структурних підрозділів торговельної мережі, номенклатурних груп товарів, контрагентів, менеджерів та ін.

VI. Обґрунтування форм контролінгової звітності – розробляються форми контролінгової звітності та проводиться їх аналіз на предмет відповідності інформаційним потребам користувачів.

VII. Розробка формул розрахунку показників контролінгової звітності – в розроблені форми контролінгової звітності додаються формули розрахунку певних аналітичних показників.

VIII. Погодження форм контролінгової звітності з користувачами – розроблені форми контролінгової звітності надаються для погодження користувачам для внесення пропозицій до них.

IX. Коригування форм контролінгової звітності та автоматизація – внесення змін до форм контролінгової звітності відповідно до пропозицій користувачів, автоматизація процесу складання та передачі звітів;

X. Розробка регламентів складання контролінгової звітності – закріплення порядку складання та надання контролінгової звітності у внутрішньокорпоративних документах.

XI. Затвердження форм та регламентів складання контролінгової звітності – розроблені та погоджені з користувачами затверджуються вищим керівництвом суб'єкта мережевого торговельного підприємництва.

Узагальнюючи викладене вище можна запропонувати таку типову форму контролінгових звітів торговельних мереж, що рекомендується для практичного використання (див. табл.) Основними її складовими є: результати розрахунків аналітичних показників (назви показників, перелік яких визначається відповідно до інформаційних потреб певного менеджера, інформація за звітний період, планові значення, відхилення фактичних показників від планових, толеруємі відхилення, оцінюється динаміка виконання цільових показників, очікувані фактичні значення цільових показників, очікувані відхилення фактичних значень від цільових); графічна інтерпретація динаміки аналітичних показників; текстова частина.

Запропонована типова форма звітів служб контролінгу торговельних мереж повинна адаптуватися до інформаційних потреб певного менеджера, рівня управління, а також з урахуванням того, за результатами якого циклу контролінгу (стратегічного, тактичного чи оперативного) сформовані звіти.

Результати функціонування служби контролінгу в правлінні торговельними мережами оформлюється у вигляді звітності, основним завданням формування та подання якої є задоволення інформаційних потреб менеджерів всіх рівнів торговельних мереж. Формування та подання звітів служб контролінгу торговельних мереж повинно відбуватися з урахуванням таких основних принципів: цілеспрямованості та адресності, спрямованості в майбутнє, оперативності, зрозумілості, відповідності встановленому рівню точності та ін.

Впровадження контролінгу в управління суб'єктами мережевого торговельного підприємництва має позитивні наслідки, що можуть, зокрема, проявлятися у вигляді позитивного економічного ефекту.

Література

1. Хомин П.Я. Звітність підприємств: навч. посіб. / П.Я. Хомин, Г.П. Журавель. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 656 с.
2. Звітність підприємств: підруч. / [Лень В.С., Гливенко В.В., Бочок М.П., Іванов Л.П.]. – К.: Знання-Прес, 2004. – 474 с.
3. Чижевська Л.В. Звітність підприємства: навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів спец. 7.050106 «Облік і аудит» / [Чижевська Л.В., Пархоменко В.М., Кривошей М.М.]; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир, 2003. – 436 с.
4. Контроллинг: учеб. / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с. – Ил.
5. Контролінг: навч. посіб. / Г.О. Швидаренко, В.В. Лаврененко, О.Г. Дерев'янко, Л.М. Приходько – К.: КНЕУ, 2008. – 264 с.
6. Большая экономическая энциклопедия [авт. и сост. Т.П. Варламова и др.]. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.
7. Пантєлеєв В.П. Внутрішня звітність підприємства як інформаційна база внутрішнього контролю підприємства / В.П. Пантєлеєв // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць: Спец. вип., присв. між-нар. наук.-практ. конф. «Контролінг у бізнесі: теорія і практика». – К.: КНЕУ. – С. 316-324.
8. Краткий экономический словарь [авт. и сост. А.Н. Азрилиян и др.]. – М.: Ин-т новой экон., 2001. – 1088 с.
9. Экономический и юридический словарь [авт. и сост. А.Н. Азрилиян и др.]. – М.: Ин-т новой. экон., 2004. – 1088 с.
10. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath&Partners; Пер. с нем. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 269 с.
11. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов / С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2008.– 272 с.
12. Антонов Л.В. Контроллинг как инструмент повышения конкурентоспособности предприятий промышленности строительных материалов: Дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / Лев Валерьевич Антонов. – Рязань, 2007. – 167 с.
13. Сумина Т.А. Контроллинг в системе управления организацией: Дис. … канд. екон. наук: 08.00.05 / Т. А. Сумина. – М., 2003. – 187 с.
14. Управлінський облік: навч. посіб. / Л.В. Нападовська, О.А. Бакурова, В.М. Горностаєва та ін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 346 с.
15. Нападовська Л.В. Управлінський облік [Підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Нападовська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
16. Карелин А. Управленческая отчетность – информационный источник управления [Электронный ресурс] / А. Карелин. – Режим доступа: http://www.psj.ru/saver_people/detail.php?print=y&ID=9451.
17. Отчетность: Шпаргалка для управленца, или отчет в помощь [Электронный ресурс] // Консультант. – № 17. – Режим доступа: http://www.c2f.ru/print.php?id=146.
18. Мельник Т.М. Вдосконалення фінансового менеджменту підприємства на основі впровадження системи контролінгу / Т.М. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 3(33). – С. 170–179.
19. Потемкин С.А. Методические вопросы построения системы управленческой отчетности в банках / С.А. Потемкин, В.В. Брусанов // Деньги и кредит. – 2004. — № 7. – С. 40–45.
20. Дубова Д.И. Теоретико-методологические подходы к составлению управленческой отчетности: Автореф. дис. на соиск. науч. степени канд. экон. наук по спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Д.И. Дубова. – М., 2008. – 26 с.

Тарасюк М.В. Формирование отчетности службы контроллинга торговой сети. **В статье определена сущность термина «отчетность службы контроллинга торговых сетей», сформулировано основное задание формирования и предоставления отчетности службой**

контроллинга, обоснованы принципы формирования и предоставления отчетов служб контроллинга торговых сетей, очерчена периодичность формирования и предоставления контроллинговой отчетности, разработана последовательность постановки системы управленческой отчетности службы контроллинга торговых сетей.

Предложена типовая форма отчетов служб контроллинга торговых сетей, рекомендованная к практическому применению.

Ключевые слова: **контроллинг, торговая сеть, отчетность службы контроллинга, принципы формирования и представления отчетности службы контроллинга, последовательность постановки системы контроллинговой отчетности.**

Tarasiuk M.V. The accountancy formation of the control service of the trade shops. **The essence of the term «accountancy formation of the control service of the trade shops» are explained in the article. The main task of the formation and presentation of accountancy by service of control are formulated as well as the principles of formation and presentation of control service reports of the trade shops. The system of the administrative accountancy of control service is given. The typical form of reports of the control service of the trade shops was offered and recommended to its practical application.**

Key words: **control, trade shops, accountancy formation of the control service, principles of forming and presentation of accounting of service of control, system of control accounting.**

УДК 336.774.5

Урсуленко Г.В.,
аспірантка кафедри економічної кібернетики
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Базель ІІ: вибір оптимальної моделі оцінки кредитного ризику

У статті розглядаються основні підходи до моделювання ризику, аналізується угода Базель ІІ з позицій застосування внутрішніх моделей для оцінки та управління кредитним ризиком, визначаються переваги, недоліки та можливості застосування кожного методу за сучасних умов.

Ключові слова: **моделювання кредитного ризику, Базель ІІ, методика VaR, внутрішні моделі оцінки кредитного ризику.**

Необхідною умовою успішного розвитку будь-якої фінансової установи є розробка внутрішніх (власних) моделей оцінки фінансових (зокрема кредитних) ризиків. Такі моделі використовуються для розрахунку мінімально-необхідного регуляторного капіталу та включені до Поправки щодо кредитного ризику Нової Базельської угоди щодо достатності капіталу (Market Risk Amendment – MRA) [1, с. 2]. Надзвичайно важливим питанням є застосування адекватних моделей для прогнозування втрат від кредитного ризику у довгостроковому періоді.

Проблему моделювання, оцінки та управління кредитним ризиком досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці як Б.Ю.Кишакевич, В.М.Горбачук, Г.І.Берегова, А.Б. Камінський, О. Хаб'юк, А.А. Лобанов, А.В. Чугунов, Р. Галлаті та ін.

Моделювання кредитного ризику – надзвичайно важлива та актуальна проблема. Адже застосування дієвої моделі оцінки кредитного ризику дозволяє фінансовій організації зекономити час та гроші, вберегтися від небажаних втрат або навіть дефолту, а також допомагає у прийнятті управлінських рішень щодо уникнення або мінімізації негативного впливу, спричиненого схильністю до ризику. Тому в сучасному мінливому середовищі не вирішеною проблемою залишається вибір оптимальної моделі для оцінки кредитного ризику з позицій можливості застосування за сучасних умов, придатності для аналізу та адекватності отриманих результатів.

Метою цієї статті є висвітлення основних підходів до моделювання та оцінки кредитного ризику за сучасних умов. У свою чергу це потребує вирішення таких завдань:

- розкриття сутності та змісту підходів до моделювання кредитного ризику, в основі яких лежить методологія VaR;
- визначення переваг та недоліків, а також обмежень у застосуванні методів моделювання за сучасних умов;
- аналіз угоди Базель ІІ з позицій застосування внутрішніх моделей для оцінки та управління кредитним ризиком;
- надання рекомендацій щодо можливості застосування різноманітних методів моделювання кредитного ризику в Україні.

Найпростішим визначенням кредитного ризику є визначення його як можливості невиконання позичальником або протилежною стороною взятих на себе зобов'язань відповідно до встановлених умов [2]. Український законодавець визначає кредитний ризик як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [3]. За аналогією з ринковим ризиком, кредитний ризик можна також визначити як максимальний очікуваний збиток, який може статися із заданою

© Урсуленко Г.В.

ймовірністю протягом певного періоду часу в результаті падіння вартості активів (портфеля кредитів) через нездатність контрагентів (позичальників) до своєчасного погашення кредитів. Зазвичай для оцінки кредитного ризику довірчий інтервал вибирається на рівні 99%, а часовий горизонт може охоплювати від 1 до 5 років [4, с. 324].

Моделювання кредитного ризику стрімко перетворюється на ключовий компонент системи ризик-менеджменту фінансових інститутів [5, с.1722]. Існує багато моделей оцінки кредитного ризику, які відрізняються фундаментальним припущенням щодо визначення кредитних втрат. Спільною метою таких моделей є прогнозування функції ймовірності втрат банківського кредитного портфеля. Зазвичай розподіл втрат у моделях кредитного ризику складається з двох компонент: з розподілу втрат всіх кредитів у портфелі та зі зваженого вектора характеристик кредитів цього портфеля.

У липні 2004 р. Базельським комітетом було випущено документ «Міжнародна конвергенція вимірювання капіталу та стандартів капіталу: нові підходи», або – Базель II. Запропоновані цим документом схеми є базовими для органів нагляду та регуляторних органів багатьох європейських країн. Цим документом визначаються основні тенденції та досягнення щодо вимірювання та управління кредитним ризиком. Особлива увага звертається на внутрішні моделі оцінки кредитного ризику, а саме: CreditMetrics, KMV Portfolio Manager, CreditRisk+, Credit Portfolio View. Перераховані вище моделі містять у своїй основі методологію VaR (Value at Risk). Банкам надається можливість вибирати у який спосіб та за допомогою яких моделей вони вимірюватимуть кредитний ризик, а також будуватимуть системи внутрішніх рейтингів. Два з трьох запропонованих угодою Базель II методів вимірювання кредитного ризику базуються на побудові внутрішніх рейтингів: базовий IRB-підхід (метод, заснований на внутрішніх рейтингах) надає можливість банкам використати власні моделі тільки для оцінки ймовірності дефолту позичальників, який є основною причиною кредитного ризику [7, с. 143]; вдосконалений підхід, заснований на внутрішніх рейтингах (A-IRB) дозволяє розробити спеціальну математичну модель для кожного з таких показників: ймовірність настання дефолту (Probability of default – PD; схильність до кредитного ризику (Credit exposure – CE; Exposure at default – EAD); втрати у випадку дефолту (Loss given default – LGD); горизонт ризику (Maturity – M); групова приналежність компанії-позичальника (Group — GRP) [8].

Методологія VaR – невід'ємний інструмент, що використовується для моделювання та визначення кредитного ризику та рівня дефолту. Value at risk (VaR) являє собою максимально можливу величину втрат, яка не буде перевищена протягом певного періоду часу з заданою ймовірністю [8]. Розширенням цього показника є кредитний VaR (CVaR), що є відображенням ймовірнісного розподілу можливих кредитних втрат. За допомогою цього показника можна дати відповідь на запитання: «Яку величину збитку не буде перевищено з ймовірністю α у найближчі N днів?» Збитки від кредитного ризику можливі не лише у результаті дефолту, а й у випадку погіршення фінансовго стану контрагента, що призведе до пониження його кредитного рейтингу.

Сутність кредитних рейтингів, їх вплив на інвестиційні рішення і розвиток ринку цінних паперів досить детально вивчено вітчизняними та зарубіжними науковцями. Однак питання, пов'язані з розвитком системи національного рейтингового оцінювання, визначення рейтингів за умов нестабільного середовища залишаються мало розробленими та заслуговують на детальне вивчення й висвітлення в окремому дослідженні.

Питання кредитних рейтингів в Україні визначено на законодавчому рівні. Так, Кабінет Міністрів України у Розпорядженні від 1 квітня 2004 р. №208-р «Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання» визначає, що «Рейтингова оцінка запроваджується в Україні для визначення кредитного ризику в розрізі регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання. Використання результатів оцінки дасть змогу інвесторам визначити інвестиційну привабливість її об'єктів» [6, с.1].

Переваги методу VaR: корисний критерій оцінки ризику, особливо при наявності інформації про кореляцію інструментів; вимірювання ризику зводиться до одного числа, яким легко оперувати; можливість настання збитків співвідноситься з ймовірністю їх виникнення. Недоліки

методу: неврахування можливості великих втрат, які можуть відбутися з малою ймовірністю; недооцінка ризику у випадку наявності «тяжких хвостів»; відсутність субадитивності.

Розглянемо найпоширеніші моделі, засновані на методології VaR, які використовуються світовими фінансовими інститутами для оцінки та вимірювання кредитного ризику.

1. Актуарний підхід до оцінки кредитного ризику. Він заснований на моделюванні дефолту як Пуассонівського процесу. Прикладом застосування такого підходу є модель CreditRisk+, розроблена дочірньою компанією банка Credit Suisse First Boston – Credit Suisse Financial Products. Переваги цієї моделі: ймовірність дефолта не є постійною величиною, а може змінюватися протягом часу; аналітичний метод розрахунку кредитного VaR; порівняно невеликий обсяг вхідних даних; врахування макроекономічних факторів при оцінці ймовірності дефолту. Недоліки моделі: спрощеність; неможливість інтегрувати кредитний ризик з ринковим.
2. Визначення дефолту як раціонального рішення власників капіталу не перевіряти свої позиції заради виживання фірми. Прикладом цього підходу є система KMV Portfolio Manager, яка була розроблена компанією KMV та призначена для оцінки та управління кредитним ризиком портфеля активів. Кредитний ризик не ототожнюється лише з дефолтом, а визначається як зміна майбутньої ринкової вартості активів, тому підхід до оцінки кредитного ризику повністю відповідає методам, які використовуються для оцінки ринкових ризиків. Кредитний VaR розраховується на основі стандартних відхилень від центру розподілу очікуваних збитків. Переваги моделі: оцінка ймовірності дефолту та кореляції між дефолтами розраховується на основі доступної інформації (ринкових цін на акції); точний та своєчасний прогноз ймовірності дефолту. Недоліки моделі: залежність від даних фінансової звітності.
3. Застосування сучасних моделей оцінки кредитного ризику, заснованих на концепції ризикової вартості як підсумкової міри ризику, необхідної для розрахунку розміру капіталу банку. Однією з найвідоміших моделей оцінки кредитного ризику на базі показника ризикової вартості є система Creditmetrics, запропонована банком J.P. Morgan, яка поряд із системою Riskmetrics отримала широке визнання як методологічний стандарт у сфері ризик-менеджменту. Ця модель стала першим підходом до оцінки кредитного ризику на основі показника VaR. Переваги моделі: використання моделювання методом Монте-Карло. У цьому методі зміни вартості активів генеруються псевдовипадковим чином. Метод Монте-Карло відрізняється високою точністю та здатністю моделювати практично всі змінні. Недоліки моделі: ігнорування факторів ринкового ризику, таких як випадкові зміни відсоткових ставок та валютних курсів; розподіл випадкових величин не є нормальним.
4. Модель, побудована на основі підходу «зверху вниз». Прикладом є модель Credit Portfolio View, особливістю якої є врахування впливу макроекономічних показників на кредитний ризик портфеля. Переваги моделі: врахування впливу макроекономічної та галузевої кон'юнктури на ймовірність дефолту контрагента. Недоліки моделі: відсутність можливості детально аналізувати кредитний ризик за окремими контрагентами.

Підсумовуючи викладене, доходимо висновку, що кожна з моделей має суттєві обмеження щодо застосування в Україні. Так, основною проблемою при створенні моделей, заснованих на методології VaR, у вітчизняних умовах є: недостатність або навіть повна відсутність у банку історичних даних за багатьма характеристиками угод і клієнтів, які необхідні для верифікації й калібрування моделей. Ще однією перешкодою є відсутність або невідповідність статистичних даних у зв'язку зі специфікою діяльності банку чи особливостями кредитної політики.

Проаналізувавши кожну з моделей, можна дійти певних висновків щодо можливості їх застосування за сучасних умов:

- у моделі CreditRisk+ аналітичний метод розрахунку кредитного VaR є одночасно і перевагою, і недоліком. Перевагами аналітичного методу – це простота та швидкість обчислення, а також можливість простої технічної реалізації, проте суттєвим обмеженням є використання гіпотези про нормальний розподіл, що практично унеможливлює використання аналітичного методу розрахунку кредитного VaR за сучасних умов;

- основним обмеженням щодо використання моделі KMV Portfolio Manager є залежність отриманих результатів від даних фінансової звітності. Неповнота, неточність, відсутність ретроспективних даних – основні перешкоди на шляху використання цього методу;
- попри свої недоліки модель Creditmetrics заслуговує на увагу з точки зору можливості використання. Метод Монте-Карло є більш універсальним та дозволяє отримати проміжні сценарії, дозволяє отримати більш точну оцінку з огляду на велике число реалізації. Цей метод досить простий та гнучкий, що дозволяє один раз запрограмувати алгоритм та використовувати його для всіх розподілів.

Проте такі труднощі не повинні заважати банкам у розробці власних внутрішніх моделей, дані для яких на першому етапі можуть ґрунтуватися на інформації відкритих джерел або на експертних висновках. Надзвичайно важливим кроком для вітчизняних банків є розвиток власних методик, які дозволять у подальшому збирати необхідні дані для побудови та вдосконалення моделей оцінки кредитного ризику.

Література

1. Credit Risk Modeling: Current Practices and Applications. [Електронний ресурс] – Basle Committee on Banking Supervision, Basel. – 1999. – [Режим доступу]: http://www.bis.org/press/index.html. – Назва з екрана.
2. Принципи управління кредитними ризиками. – Базельський комітет з банківського нагляду. – Базель, вересень 2000 р.
3. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України. Постанова Правління НБУ від 02.08.2004 № 361.
4. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
5. Altman E.I., Saunders A. Credit Risk Measurement: Developments over the Last Twenty Years // Journal of Banking and Finance. – April, 2004. – P.1721-1742.
6. Розпорядження «Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання». Кабінет Міністрів України. Розпорядження №208-р від 1 квітня 2004р.
7. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework. – Basel Committee on Banking Supervision. – Bank for International Settlements. – Basel. – June 2004. – 236p.
8. Петров Д., Можливості Базель ІІ для розбудови банківської системи оцінки та управління кредитними ризиками/ Д. Петров, М. Помазанов [Електронний ресурс] // Україна фінансова. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. – [Режим доступу]: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/048.html. – Назва з екрана.

Урсуленко А.В. Базель ІІ: выбор оптимальной модели оценки кредитного риска. **В статье рассматриваются основные подходы к моделированию риска, анализируется соглашение Базель ІІ с позиций применения внутренних моделей для оценки и управления кредитным риском, определяются достоинства, недостатки и возможности применения каждого метода в современных условиях.**

Ключевые слова: **моделирование кредитного риска, Базель ІІ, методика VaR, внутренние модели оценки кредитного риска.**

Ursulenko G.V. Basel II: the choice of the optimal credit risk estimation model. **The main approaches to the modeling of the credit risk and Basel II agreement for internal credit risk estimation models and credit risk management are analyzed in this article. The advantages, disadvantages and opportunities of each method and its application in present-day conditions are considered.**

Key words: **credit risk modeling, Basel II, VaR methodology, internal credit risk models.**

УДК 336.02:330.362

Шелудько В.М.,

канд. техн. наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

© Шелудько В. М., Вірченко А.А.

Вірченко А.А.,
магістр Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Теоретико-методологічні підходи до використання фінансових інструментів з метою макроекономічної стабілізації

У статті розглядаються проблеми теоретичних досліджень ефективності застосування інстументів фінансової політики для успішності процесу макроекономічної стабілізації. Подається узагальнююча оцінка досліджених механізмів фінансової трансмісії у контексті позитивних теорій стабілізаційної політики.

Ключові слова: **економічна стабілізація, макроекономічна рівновага, інструменти фінансової (бюджетно-податкової) політики, трансмісійний (передаточний) механізм фінансової політики, державні видатки, податки, мультиплікатор, ефект «витіснення».**

Досягнення стану макроекономічної рівноваги чи наближення до нього було ключовою проблемою багатьох теорій. Нинішня економічна криза посилила інтерес до застосування урядом фінансових інструментів з метою економічної стабілізації, а тому закономірно, що це питання набуло особливої актуальності.

Ця проблема вивчалася в межах багатьох напрямів економічної теорії. Тому доцільним було б проведення досліджень цієї проблематики на базі вже здійснених теоретико-методологічних напрацювань. У цій статті здійснено спробу виокремлення та узагальнення існуючих теорій впливу бюджетно-податкової політики на ефективність макроекономічної стабілізації, а саме – кейнсіанський та неокласичний підходи до впливу фінансових інструментів на економічну стабільність.

Питанням застосування заходів фінансової політики з метою економічної стабілізації займалися такі вчені: Д. Ромер, Р. Барро, А. Бліндер, Г. Манків, Р. Масгрейв, П. Патінкін, Н. Самуельсон, Уоллес, Тобін, Л.С. Тарасевич, а також вітчизняні дослідники І.Ф. Радіонова, В.І Міщенко, П.С. Єщенко та ін.

Ми у цьому дослідженні ставимо такі завдання:

- виявити особливості різних теоретичних концепцій застосування інструментів фінансової (бюджетно-податкової) політики;
- з'ясувати, які трансмісійні фінансові механізми є ключовими у межах кожної теорії;
- показати значення застосування засобів фінансової політики для досягнення стану макроекономічної стабільності;
- дослідити міру впливу заходів фінансової політики держави на результуючі показники економічного розвитку країни згідно з виокремленими теоріями.

З точки зору макроекономічного аналізу однією з найголовніших економічних функцій держави, поряд з розміщенням ресурсів та перерозподілом доходів, є проведення стабілізаційної макроекономічної політики, цілями якої є:

- підтримання загальної економічної рівноваги за умов повної зайнятості;
- стійке економічне зростання;
- стабільний рівень цін (тобто відсутність інфляції);
- збалансований платіжний баланс.

Причому зв'язки між цілями стабілізаційної політики можуть бути як функціональні, так і причинно-наслідкові (рис. 1).

Загалом суть стабілізаційної політики зводиться до впливу держави на сукупний попит та сукупну пропозицію з метою підтримання їх динамічної рівноваги за бажаних значень рівня цін, безробіття й зростання національного доходу.

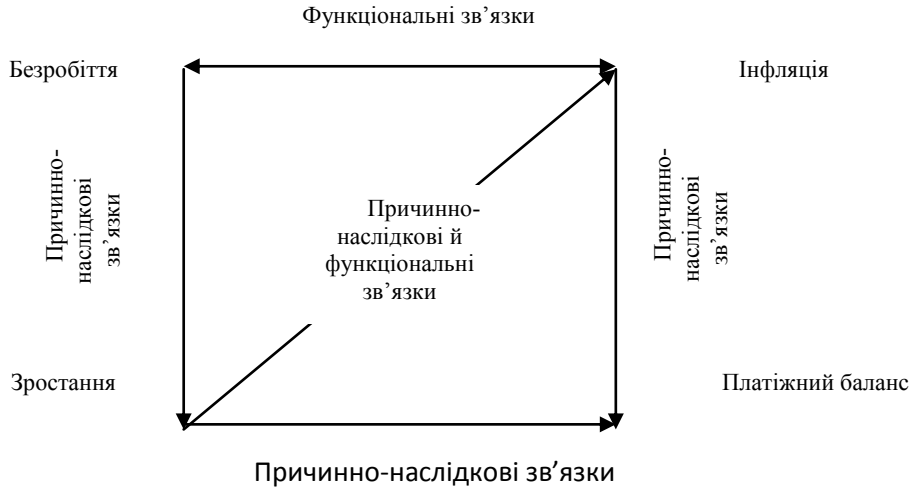


Рис. 1. Цілі макроекономічної стабілізації [5]

Одним із найголовніших засобів стабілізаційної політики є фіскальна політика. Якщо суб'єктом здійснення грошової політики є центральний банк, то суб'єктом фінансової політики є уряд в особі Міністерства фінансів. Під фіскальною політикою розуміють вплив держави на економічну кон'юнктуру через зміну державних видатків і обсягів оподаткування. Оскільки здійснення державних видатків означає використання засобів державного бюджету, а податки є основним джерелом його наповнення, то фіскальна політика зводиться до маніпулювання державним бюджетом.

Спочатку розглянемо *кейнсіанську версію* фіскального передаточного механізму. Тут ключову роль відіграє мультиплікатор. Згідно з цією версією, з метою ліквідації безробіття держава збільшує обсяги закупівель на ринку благ, фінансуючи при цьому дефіцит бюджету за рахунок продажу облігацій населенню. Фіскальний імпульс за версією кейнсіанців показано на рис. 2.

Приріст державних витрат зміщує лінію IS вправо до перетину з лінією LM у точці 2. Однак ця точка не є рівноважною. У цей самий час праворуч зрушує крива сукупного попиту AD, при цьому рівень цін зростає. Внаслідок скорочення обсягів реальних касових залишків лінія LM зміщується вліво, що призводить до зменшення ефективного попиту. Внаслідок підвищення рівня цін на ринку праці зростає цінність граничного продукту праці і крива попиту на працю повертається проти годинникової стрілки, що означає збільшення обсягу зайнятості і сукупного попиту.

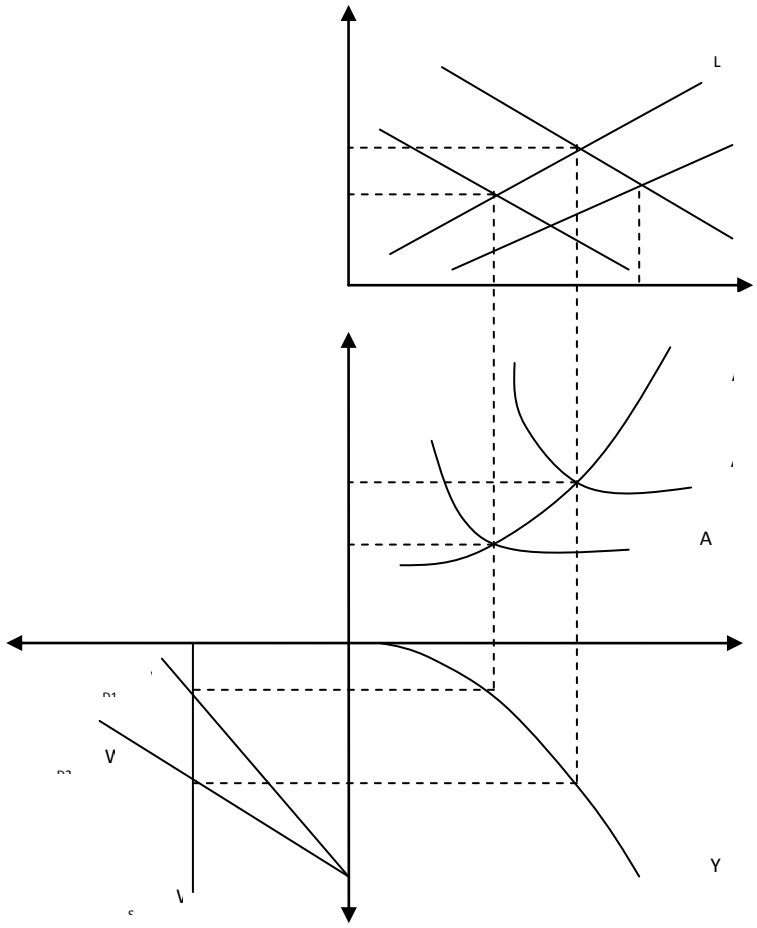


Рис. 2. Фіскальний імпульс за кейнсіанцями

Отже, збільшення державних видатків зумовило збільшення національного доходу і обсягу зайнятості. Однак при цьому відбулося зростання рівня цін і ставки відсотка, внаслідок чого виник «ефект витіснення»: приріст державних витрат супроводжується скороченням інвестицій підприємницького сектора та зростанням дефіциту державного бюджету.

Схожа ситуація відбулася б і у випадку скорочення податкового навантаження. Проте під час вибору між зміною обсягів державних видатків або ж податків слід враховувати різницю між відповідними мультиплікаторами (видатковим і податковим відповідно), а також між збільшенням ступеня втручання держави у процес перерозподілу національного доходу (у випадку зростання видатків) та відходу держави від економіки (у випадку скорочення податків).

Версія *нових класиків* щодо впливу фіскального поштовху на макроекономічну стабільність розроблена у працях таких вчених як Р. Барро, Р.Лукас, Т. Сарджент і Н. Уоллес. Ця теорія спирається на характерну для неокласиків гнучкість цін та нейтральність грошей. Згідно з цією теорією вплив державних видатків на економічну кон'юнктуру виявляється у тому, що:

- скорочення доходу в розпорядженні домогосподарств (оскільки джерелом державних видатків є податки);
- скорочення споживчих витрат, оскільки частина потреб домогосподарств задовольняється за рахунок держави;
- зростання ефективності виробництва з огляду на те, що держава фінансує частину затрат на дослідження, підготовку кадрів тощо [1].

Нехай при збільшенні державних видатків на одну одиницю домогосподарства економлять на споживчих витратах *a* одиниць, а обсяг промислової продукції збільшується на *b* одиниць. Якщо (a+b)>1, то економічно доцільно збільшувати державні видатки, оскільки вигоди перекривають втрати від оподаткування. Це відбуватиметься до тих пір, доки (a+b)=1. Подальше зростання частки держбюджету у ВВП є економічно недоцільним.

Слід також враховувати, що результат суттєво залежить від одно- чи багаторазовості фінансових імпульсів. За умови одноразового імпульсу обсяг споживання майже не змінюється, оскільки домогосподарства планують своє споживання на весь період життя, і втрати від збільшення податкового тягаря компенсуються зменшенням заощаджень (рис. 3).

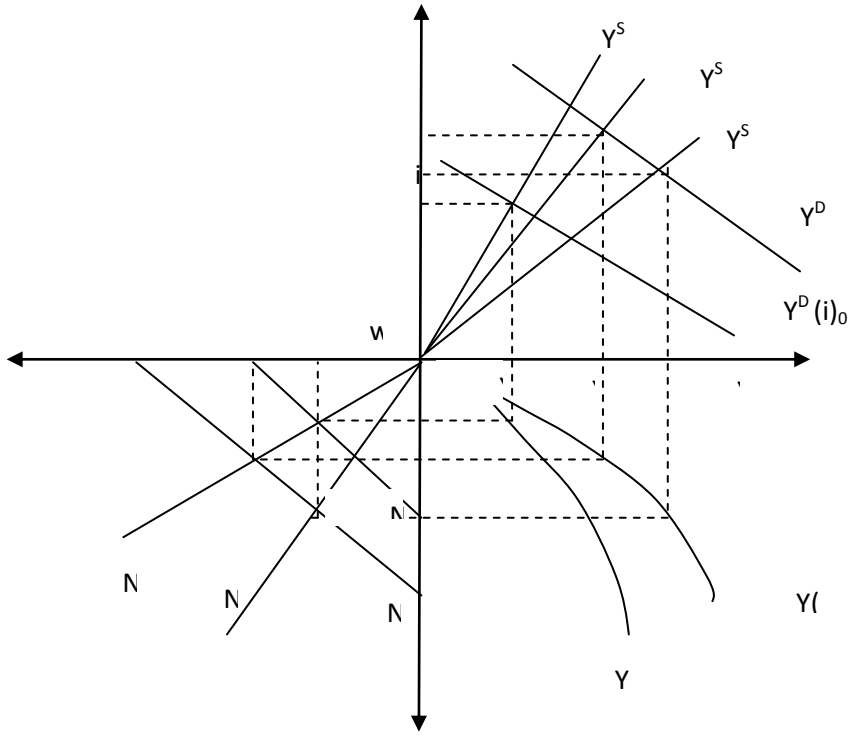


Рис. 3. Одноразове зростання державних видатків за новими класиками

Однак споживчі витрати скоротяться на величину економії внаслідок споживання суспільних благ. Тому зростання державних видатків, що відображено зрушенням кривої попиту ($Y^{D0} \rightarrow Y^{D1}$), на величину ΔG, спричинить зростання сукупного попиту на величину, рівну (ΔG – aΔG), і зростання сукупної пропозиції на величину (bΔG). Це, в свою чергу, спричинить зростання пропозиції на ринку праці ($N^{S0} \rightarrow N^{S0}$).

За реальних умов завжди справджується нерівність (a+b)<1, тому приріст сукупного попиту перевищує приріст сукупної пропозиції. На рис. 3 це бачимо з того, що крива сукупного попиту зміщується на більшу відстань, ніж крива сукупної пропозиції. Через скорочення обсягів заощаджень, а звідси й виникнення дефіциту на ринку капіталу, зростає відсоткова ставка, внаслідок чого скорочується інвестиційний і споживчий попит. Через збільшення пропозиції праці крива сукупної пропозиції зміститься ще раз вправо ($Y^{S1} \rightarrow Y^{S2}$), внаслідок чого дещо знизиться відсоткова ставка (i_2) і зросте попит як інвестиційний, так і споживчий.

Отже, загальний висновок з одноразового фінансового імпульсу в теорії нових класиків такий: обсяг виробництва зростає, однак з огляду на те, що має місце ефект витіснення (скорочення споживання й інвестицій через зростання відсоткової ставки), мультиплікатор менше одиниці.

Якщо ж державні витрати здійснюються перманентно, матиме місце наступний сценарій (рис. 4). Домогосподарства вважають, що доход в їхньому розпорядженні зменшується на період всього життя, тому зростання державних витрат супроводжується скороченням споживання, у той час як заощадження залишаються без змін. Тому скорочення споживчих витрат співставне з приростом витрат держави. Оскільки ці величини однакові, то й попит не зміниться. Однак зміниться пропозиція (тобто виробництво національного доходу) на величину bΔG. Оскільки такі зміни відбуваються перманентно, то домогосподарства збільшують споживання на цю величину. Це означає, що криві сукупного попиту і сукупної пропозиції зміщуються на однакову відстань, а

отже, на ринку благ встановлюється рівновага при збільшеному доході й незмінній відсотковій ставці [6, с. 360 – 361].

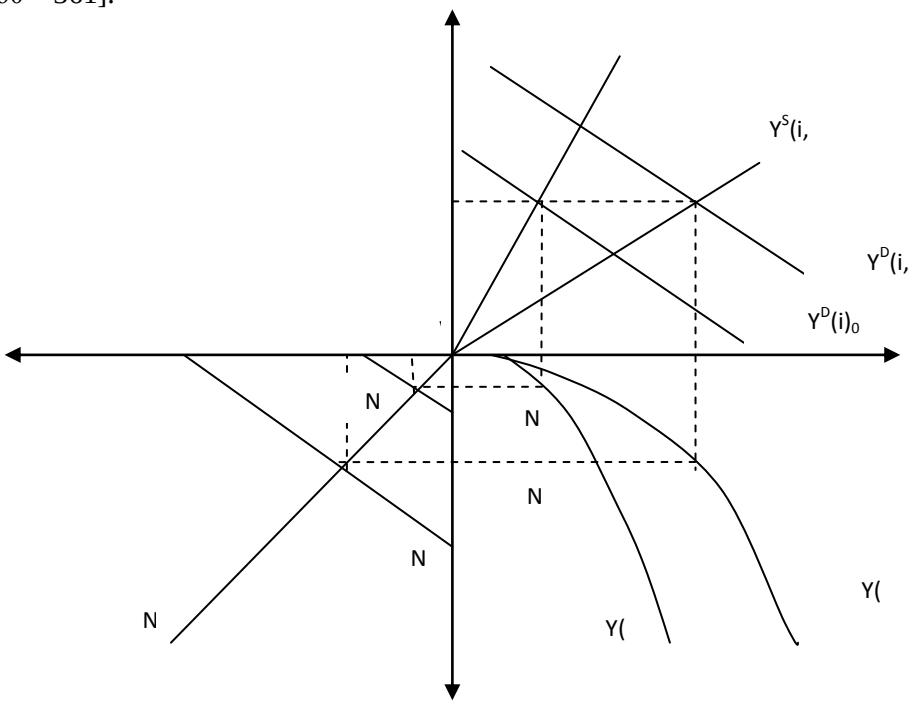


Рис. 4. Перманентне зростання державних видатків за новими класиками

Таким чином, при постійному зростанні державних видатків виробництво зростає щоперіоду на величину $b\Delta G$, споживання домогосподарств скорочується на величину $(1 - b)\Delta G$, відсоткова ставка, обсяг інвестицій і зайнятість залишаються незмінні. Тому є всі підстави вважати, що перманентне зростання державних видатків є кращим, ніж одноразове. Більше того, одноразове зростання, за новими класиками, є шкідливим для економіки, оскільки спричиняє дестабілізацію.

З позицій *неокласичного синтезу* (Патінкін, Самуельсон, Тобін) уряд може фінансувати державні витрати двома шляхами (боргове й фінансове), цим самим по-різному впливати на стан економічної кон'юнктури.

За умов боргового фінансування бюджетного надлишку має місце ефект витіснення приватних інвестицій, оскільки така діяльність уряду спричиняє зростання відсоткових ставок, дорожчання грошей, що, в свою чергу, призводить до скорочення обсягів приватних інвестицій.

У цей самий час зростання державних видатків також має негативні наслідки: за таких умов обсяг сукупного попиту зростає, що призводить (за незмінних обсягів сукупної пропозиції) до скорочення реальних касових залишків.

Якщо ж уряд проводить заходи податкового фінансування державних витрат, то, крім витіснення приватних інвестицій, має місце й витіснення споживання. Зростання податків скорочує обсяг доходу домогосподарств, що є у розпорядженні. При чому в цій ситуації діють одразу два мультиплікативних ефекти: зростання ВВП за рахунок дії мультиплікатора державних видатків і скорочення ВВП внаслідок дії податкового мультиплікатора (що має від'ємний знак через скорочення споживання). Однак дія позитивного ефекту є переважаючою і в кінцевому рахунку відбувається зростання обсягів сукупного попиту, що, знову ж таки, витісняє приватні інвестиції.

Сучасним підходом до аналізу фінансової політики можна вважати так званий *не-кейнсіанський (non-Keynsian)* аналіз. Його загальною ознакою стало скептичне ставлення до можливостей фінансової стабілізації економіки й акцентування уваги на чинниках і обставинах, які зменшують або зводять нанівець його результати. Передували сучасному «не-кейнсіанському» аналізу дослідження на засадах ефекту витіснення (описаного вище), коли відбувається

скорочення приватних витрат унаслідок збільшення державних за різних способів їх фінансування.

Сучасним «не-кейнсіанським» підходом можна вважати такі напрями аналізу фінансової політики:

- критика «фіскальної ілюзії»;
- обґрунтування протилежних очікуваним результатів фінансового регулювання;
- виведення обмежувальних правил фінансового впливу на економіку [7, с. 43].

Найповніше критику фіскальної ілюзії можна розкрити за допомогою теореми еквівалентності Рікардо (таку назву їй дав Р. Барро), яка полягає в наступному.

Згідно з уявленнями нових класиків, здійснення позик у населення (тобто випуск облігацій) впливає на поведінку домогосподарств так само, як зростання податків, оскільки в обох випадках спостерігається поточне споживання. Тобто для домогосподарств немає різниці, яке фінансування буде здійснюватись: боргове чи податкове [6, с. 366].

Фінансове регулювання з результатами, протилежними очікуваним, означає, що при стимулюванні економіки (тобто зменшення податкового навантаження і/або зростання державних видатків) може відбуватися зменшення сукупного попиту і, навпаки, при стримуванні (зростанні податків і/або скороченні видатків) — його зростання [7, с. 44].

Обмежувальні правила фінансового впливу на економіку є важливим результатом розвитку фінансової теорії й водночас інструментом аналізу фінансової політики уряду, адже в них відображено певні вимоги щодо дій уряду у фінансовій сфері.

Фіскальними правилами є:

- правило обмеження частки державного боргу у ВВП
- правило частки податків у ВВП
- правило частки дефіциту у ВВП
- «золоте правило» фіскальної політики, зміст якого у найпростішому формулюванні є вимогою використовувати державний борг упродовж усього економічного циклу (як у період спадів, так і підйомів) лише для здійснення державних інвестицій [7, с. 46–48].

Отже, погляди різних дослідників на проблему значущості механізму фінансової трансмісії на перебіг процесу економічної стабілізації є досить суперечливими. Значення фінансової політики є найбільш позитивним з точки зору кейнсіанської теорії, а також нових класиків, у той час, як представники неокласичного синтезу й сучасного не-кейнсіанського підходу ставляться більш скептично.

Сучасна економічна ситуація у світі, й в Україні зокрема, вимагає фундаментальних теоретичних досліджень у цьому руслі з метою їх подальшого застосування, а саме:

- виявлення трансмісійних механізмів у фіскальному регулюванні;
- дослідження напряму й характеру їх впливу на економічну стабілізацію як стратегічну ціль макроекономічної політики;
- дослідження негативних впливів заходів фінансової політики;
- розвиток методології вимірювання позитивних і негативних впливів фіскальних імпульсів.

Література

1. Barro R. Are government bonds net wealth? // Journal of Political Economy. — 1974.
2. Blinder, Alan S. and Robert M. Solow, Does Fiscal Policy Matter?, Journal of Public Economics 2 (November 1973): 319-337.
3. Botman D., Kumar M. Fundamental determinants of the effects of fiscal policy // IMF Working Paper. — 2006. — WP/06/72.
4. Mankiw N. Gregory. The Savers-Spenders Theory of Fiscal Policy. //American Economic Review. May 2000 pp. 120-125.
5. Загальна макроекономічна нерівновага: зміст теорії та можливості застосування / І.Ф. Радіонова // Екон. теорія. — 2007. — N 2. — С. 81-93.
6. Макроэкономика: учеб. для студ. вузов, обуч. по напр. «Экономика» / Тарасевич Л.С. (ред.). — изд. 6., испр. и доп. — М.: Высшее образование, 2006. — 719 с.
7. Радіонова І. Ф., Алімпієв Є. В. «Не-кейнсіанський» підхід до економічної стабілізації з використанням фінансових інструментів // Фінанси України. – 2009. — №4. – С. 42 – 52.

Шелудько В.Н., Вирченко А.А. Теоретико-методологические подходы к применению финансовых инструментов с целью макроэкономической стабилизации. **В статье рассматриваются проблемы теоретических исследований эффективности применения инструментов финансовой политики для успешности процесса макроэкономической стабилизации. Дается обобщенная оценка исследованных механизмов финансовой трансмиссии в контексте позитивных теорий стабилизационной политики.**

Ключевые слова: **экономическая стабилизация, макроэкономическое равновесие, инструменты финансовой (бюджетно-налоговой) политики, трансмиссионный (передаточный) механизм финансовой политики, государственные расходы, налоги, мультипликатор, эффект «вытеснения».**

Sheludko V.M., Virchenko A.A. Theoretical and methodological approaches to the application of fiscal instruments with the aim to stabilize economy. **The issues of financial policy theoretical study and its effective practical application for successful macroeconomic stabilization are analyzed in the article. The authors made overall estimation of the examined financial transmission mechanisms in the positive theories of stabilization policy.**

Key words: **economic stabilization, macroeconomic equilibrium, fiscal policy instruments, fiscal policy transmission mechanism, public expenses, taxes, multiplier, «crowding-out» effect.**

УДК 658.14:656.7](477)

Яровий І.М.,

аспірант кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національного авіаційного університету

Аналітична оцінка ефективності механізму бюджетування соціально-трудових відносин на підприємствах авіаційного транспорту України

У статті визначено критерії оцінки ефективності механізму бюджетування соціально-трудових відносин, розглянуто основні завдання, об'єкти та етапи аналізу, виявлено фактори впливу та запропоновано заходи щодо використання резервів поліпшення фінансового забезпечення відносин праці та капіталу в авіатранспортних підприємствах України.

Ключові слова: **критерії оцінки ефективності, механізм бюджетування, аналіз, соціально-трудові відносини, авіатранспортні підприємства України.**

Обмеженість фінансового забезпечення розвитку людського капіталу визначає проблему ефективності використання механізму бюджетування відносин праці і капіталу на підприємствах авіаційного транспорту України. Аналітична оцінка ефективності механізму фінансового забезпечення соціально-трудових відносин пов'язана з практичними завданнями оптимізації відносин праці і капіталу, спрямованими на підвищення якості трудового життя.

Методика аналізу соціально-трудових відносин (СТВ), запропонована Національною службою посередництва і примирення (НСПП) в має дві основні мети: а) встановити реальний соціально-економічний стан об'єкту аналізу і на цій основі виявити можливі шляхи сприяння НСПП вирішенню колективного трудового спору (конфлікту); б) застосувати результати аналізу СТВ як базові для побудови прогнозу колективних трудових спорів (конфліктів) та наступного сприяння НСПП своєчасному врегулюванню розбіжностей між сторонами СТВ [1].

Як критерій оцінки стану і ступеня розвитку СТВ у науці використовуються показники якості трудового життя [2]. Це поняття відображає міру задоволеності важливих особистих потреб працівника через трудову діяльність на підприємстві. Критерії та показники оцінки ефективності механізму управління СТВ досліджували А.М. Колот, М.І. Приступа, І.Ю. Вольвач, О.В.Шкільов, М.Г. Лобас, Ю.Д. Петров, В.І. Герасимчук, О.І. Здоровцов, С.С. Барабан та ін.

Порівняльні показники СТВ, пов'язані з поняттям «якість», застосовувалися А. Вайлер для оцінки та моніторингу існуючого стану СТВ і потенціалу їх поліпшення [3]. Такий набір порівняльних показників сприяє оцінці реалізації та впливу концепції якості. Ведення статистичних баз даних і якісних даних дозволяє вимірювати прогрес у вжитих заходах.

Аналіз ефективності використання трудових ресурсів, у тому числі аспекти зайнятості, використання робочого часу, витрат на заробітну плату досліджували Г.В. Савицька, А.А. Богдановський, Г.Т. Викогоров, О.Ф. Мигун, С.Б. Барнгольц, Ф.Ф. Бутинець та ін.

Методологію бюджетування діяльності АП, у тому числі бюджетування витрат на оплату праці, досліджували О.Й. Косарев, В.М. Парій та ін.

У науці поки що недостатньою мірою досліджені критерії оцінки ефективності механізму фінансового забезпечення СТВ, потребує подальшого розвитку і вдосконалення методологія аналізу ефективності механізму бюджетування відносин праці і капіталу в АП.

Автор ставить за мету уточнити критерії оцінки та вдосконалити методику аналізу ефективності механізму бюджетування соціально-трудових відносин в авіатранспортних підприємствах.

© Яровий І.М.

Бюджетування СТВ в авіатранспортних підприємствах – це процес складання і ухвалення бюджетів соціально-трудового розвитку, подальший контроль по їх виконанню. Це одна зі складових системи управління відносинами праці і капіталу, призначена для оптимального розподілу фінансових ресурсів суб'єкта авіаційної діяльності в часі.

Призначення механізму внутрішньофірмового бюджетування СТВ в АП розкривається в таких функціях (рис. 1).

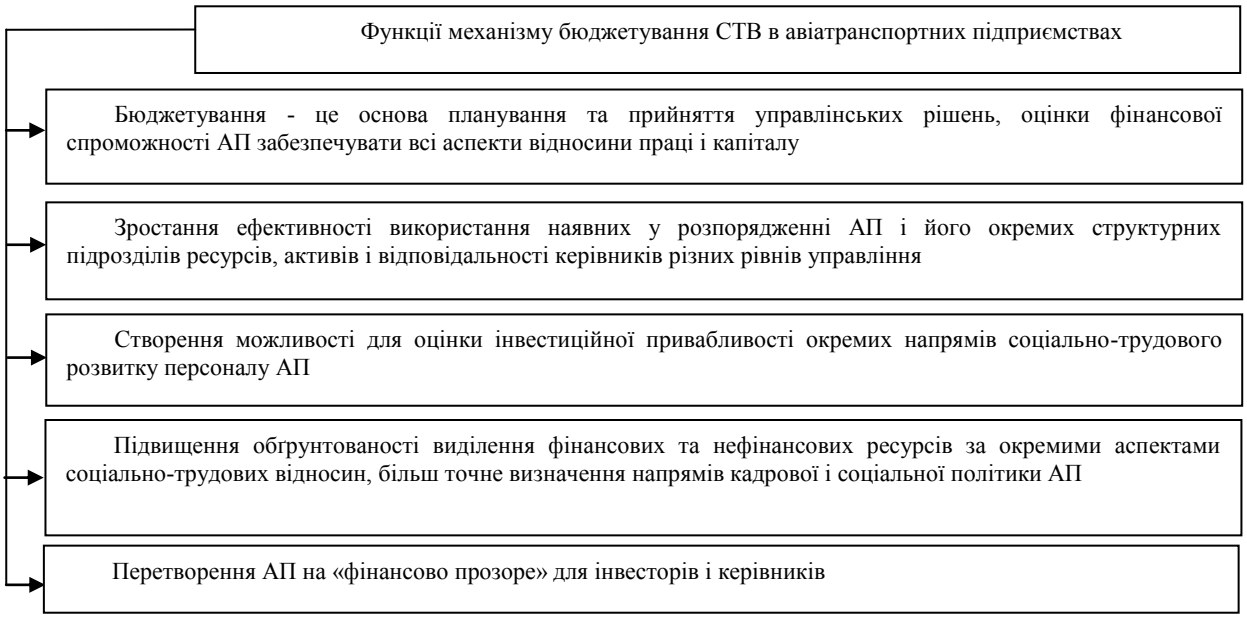


Рис. 1. Функції механізму бюджетування СТВ в АП

Ефективність механізму бюджетування СТВ визначає суму одержаних позитивних результатів у процесі використання фінансових ресурсів і співвідношення суми їх витрат до одержаного ефекту — обсягів перевезень вантажів чи пасажирів, одержаних прибутків, зростання продуктивності праці, зменшення трудомісткості праці, економії трудових і фінансових ресурсів в АП.

Предмет аналізу ефективності механізму бюджетування СТВ – система соціально-економічних показників та соціально-економічних факторів, що визначають стан фінансового забезпечення СТВ у конкретному АП.

Аналіз ефективності механізму бюджетування СТВ в АП здійснюється з метою встановлення реального фінансового забезпечення відносин праці і капіталу в АП і на цій основі виявити можливі шляхи сприяння поліпшенню якості трудового життя. Якість трудового життя – це систематизована сукупність показників, що характеризують умови праці в найширшому розумінні – умови виробничого життя – і дають змогу врахувати міру реалізації інтересів і потреб працівника та використання його здібностей (інтелектуальних, творчих, моральних, організаторських, комунікаційних тощо).

Цільовий характер аналізу ефективності механізму бюджетування СТВ в АП, по-перше, передбачає опрацювання групи економічних показників, що дозволить змоделювати стан фінансового забезпечення об'єкта аналізу і визначити зміст рекомендацій щодо бюджетування напрямів СТВ. По-друге, такий аналіз дозволить вичленити групу тих показників чи тенденцій, через недофінансування чи неефективне фінансове забезпечення яких, і негативна динаміка яких може сприяти ускладненню соціально-трудових відносин і спричинити виникнення колективних трудових спорів (конфліктів) і крайнього засобу їх вирішення – страйків.

Аналіз ефективності механізму фінансового забезпечення СТВ в АП має вирішити такі завдання:

- з'ясувати, під дією яких чинників фінансове забезпечення СТВ на об'єкті аналізу може погіршитися, привести до колективного трудового спору (конфлікту) і крайнього засобу його вирішення – страйку;

- виявити тенденції фінансового забезпечення СТВ, які вже сьогодні вказують на можливість загострення СТВ між власником і найманими працівниками;
- оцінити, наскільки ефективно використовуються кошти на пряму оплату праці; оплату за невідпрацьований час; премії та регулярні виплати; пільги, послуги, допомоги; на оплату житла працівників; на соціальне забезпечення працівників; на професійне навчання; на утримання громадських служб; на інші витрати; на податки, що відносяться до витрат на робочу силу;
- обґрунтувати те, що можна і потрібно зробити сьогодні, щоб виробити взаємоприйнятні для сторін рішення щодо застосування механізму бюджетування СТВ, не доводячи розбіжності до колективного трудового спору (конфлікту);
- виявити існуючі резерви для більш повного та ефективного використання механізму бюджетування фінансового забезпечення зайнятості; підвищення кваліфікації працівників; оплати праці працівників; режиму праці і відпочинку; охорони праці; соціальних гарантій, пільг та компенсацій; гарантій діяльності профспілок та інших аспектів СТВ в АП.

Об'єктами аналізу механізму бюджетування СТВ є показники витрат на соціально-трудовий розвиток, фактори впливу на фінансове забезпечення СТВ і резерви їх поліпшення щодо окремих аспектів СТВ.

Етапи аналізу ефективності механізму бюджетування СТВ в АП відображено на рис. 2.

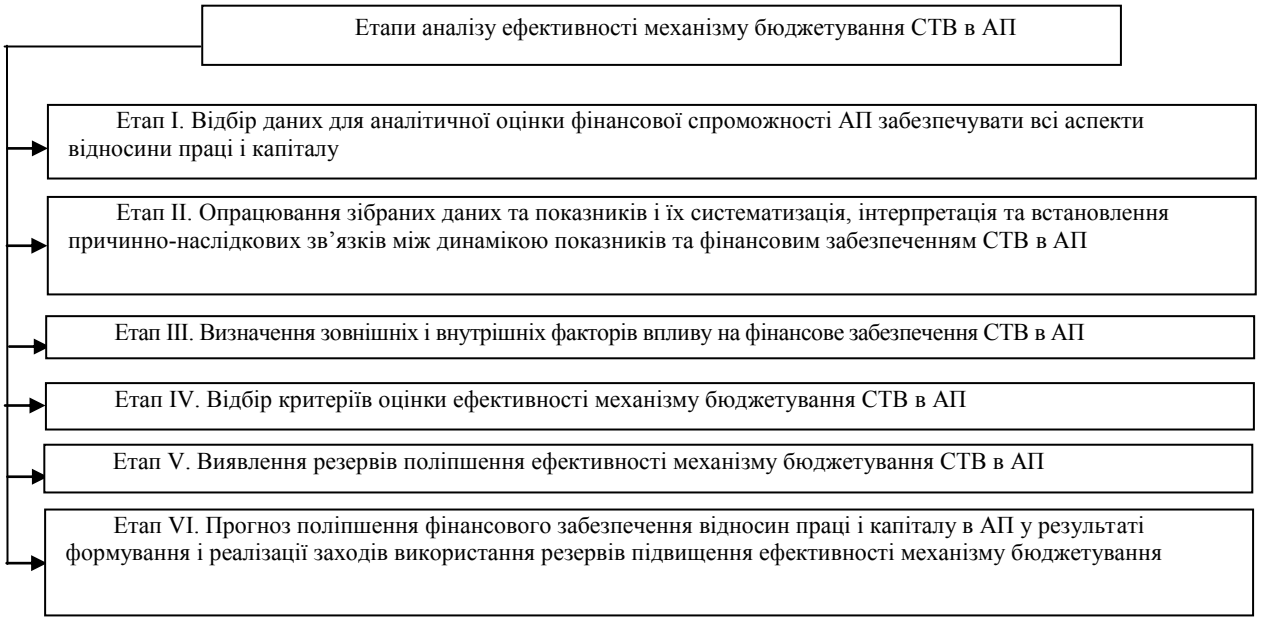


Рис. 2. Етапи аналізу ефективності механізму бюджетування СТВ в АП

Виходячи з вимоги оптимальності кількості якісних та кількісних показників, та з врахуванням специфічності авіатранспортної галузі, на першому етапі аналізу ефективності механізму бюджетування СТВ в АП вважаємо за необхідне використовувати такі дані (табл. 1):

Таблиця 1.

Дані для аналізу ефективності механізму бюджетування СТВ в АП

Група даних	*Сукупність показників*
а) показники економічного характеру	відправлення (перевезення) вантажів і пасажирів; експорт і імпорт транспортних послуг; обсяг виконаних польотів; пропуск авіаційного пасажирського та вантажного транспорту через державний кордон України; середня відстань перевезення однієї тонни вантажів і одного пасажира; використання пасажирських крісел літаків і вертольотів; рухомий склад авіатранспортних підприємств; інвестиції в основний капітал; індекси споживчих цін (тарифів) на пасажирські перевезення (до грудня попереднього року); рентабельність підприємства; питома вага фонду оплати праці у собівартості продукції; динаміка надходження податків до зведеного бюджету та сума недоїмки

б) показники соціально-економічних умов праці	середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу (Чпр); середньооблікова чисельність персоналу в еквіваленті повної зайнятості (Чпрекв); співвідношення чисельності персоналу, що працює в еквіваленті повної зайнятості, до середньоспискової чисельності штатних працівників; середньомісячна заробітна плата одного працівника в еквіваленті повної зайнятості (З/пекв); середньомісячна заробітна плата одного середньоспискового працівника штатного складу (З/п); фактично виплачена заробітна плата у поточному році із розподілом по формах виплат; відношення фактично виплаченої заробітної плати до нарахованої у поточному році (проаналізувати показник у динаміці); заборгованість із виплати заробітної плати за термінами утворення; заборгованість по інших соціальних виплатах; дотримання мінімального розміру оплати праці; втрати робочого часу (Врч); відношення втрат робочого часу до відпрацьованого
в) регуляторні дані	охоплення трудових колективів колективними договорами (Ккд); чисельність працівників, охоплених колективними договорами (Чкдп); витрати коштів на реалізацію гарантій, передбачених колективним договором; контроль за виконанням колективного договору; відповідність колективного договору галузевій угоді, чинному законодавству; зазначення у контракті з керівником умови щодо недопущення заборгованості із заробітної плати; показники руху робочої сили: чисельність прийнятих (Рпр) та звільнених (Рзв) працівників; кількість індивідуальних позовів до судів з питань дотримання законодавства про працю (Кі)
г) дані, що характеризують економічні, фінансові особливості галузі, окремого АП, їх фінансування	дебіторська та кредиторська заборгованість; дотаційність місцевих бюджетів; ефективність фінансового механізму надання субсидій, субвенцій, дотацій; рівень фінансування бюджетних галузей, установ, організацій та ін.
ґ) офіційні документи	закони України, Укази Президента України, постанови і розпорядження КМУ, нормативно-правові акти щодо авіатранспортної галузі, державні програми, рішення міністерства транспорту і зв'язку, Державіаадміністрації, генеральна, галузеві, регіональні угоди, узгоджені сторонами колективного трудового спору графіки погашення заборгованості із заробітної плати та інших соціальних виплат; статути підприємств тощо

На основі аналізу динаміки зібраних показників і порівняння їх у часі на другому етапі аналізу ефективності механізму бюджетування СТВ в АП виявляються тенденції, встановлюються закономірності соціально-економічних процесів, причинно-наслідкові зв'язки, реальні причини (передумови) та можливі наслідки погіршення фінансового забезпечення соціально-трудових відносин на різних рівнях — від виробничого до галузевого.

Економічні результати діяльності АП, а відтак і фінансове забезпечення СТВ підлягають коливанням і залежать від багатьох факторів. Тому на третьому етапі аналізу ефективності механізму бюджетування СТВ в АП виявляються фактори впливу зовнішнього (політичного, економічного, ринкового, географічного, соціально-культурного, технологічного, міжнародного) і внутрішнього (філософія АП, ресурси та їх використання, якість і рівень управління, принципи діяльності АП) середовища на фінансове забезпечення відносин праці і капіталу. Відповідно до [1] доцільно також диференціювати об'єктивні та суб'єктивні фактори впливу на стан фінансового забезпечення СТВ. Групу об'єктивних факторів становлять причини, що не залежать від суб'єктів СТВ і впливають на останні безвідносно до позиції, бажань суб'єктів (бюджетне недофінансування галузі, підприємства; існуючий механізм оподаткування, коливання курсу національної валюти тощо). Групу суб'єктивних факторів утворюють причини, що цілком залежать від дій (недій) суб'єктів СТВ (нецільове використання коштів, ухилення від участі у примирних процедурах, від укладення колективного договору, неефективна організація виробництва, безгосподарність, необізнаність з чинним законодавством тощо).

На нашу думку, для всеохоплюючого врахування якості необхідно забезпечити цілісне та структуроване розроблення показників та сформувати відповідний набір показників у певних рамках, враховуючи методичні рекомендації [4]. На четвертому етапі аналізу ефективності механізму бюджетування СТВ в АП відбираються критерії оцінки ефективності механізму бюджетування СТВ з метою їх сприяння високоякісним СТВ як на рівні окремого АП, так і на рівні всієї галузі.

Уточнення критеріїв оцінки ефективності механізму бюджетування СТВ в АП здійснено у табл. 2.

Таблиця 2

Критерії оцінки ефективності механізму бюджетування СТВ в АП

Автор і джерело інформації	*Критерій оцінки ефективності механізму та його трактування*
І.Ю. Вольвач [5]	*Ефективна діяльність підприємства.* Відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначається як відношення результату від фінансування СТВ до затрат, які зумовили його одержання
	Рівень мотиваційного поля. Ступінь фінансового забезпечення економічних прямих, економічних непрямих, не грошових мотиваційних інструментів
О.В. Шкільов [6]	*Показник поділу праці* характеризує ступінь спеціалізації і кваліфікації робітників, їх відповідність досягнутому рівню технічної оснащеності виробництва, рівню використання робочого часу, відповідність меж поділу праці фізіологічним і соціальним потребам людини
	Показник кооперації праці характеризує ступінь зв'язку різних виконавців, які беруть участь у загальному процесі праці
	Показник рівня організації робочих місць характеризує ступінь їх відповідності типовим рішенням, передбаченим технолого-організаційними схемами
	Показник раціональності методів і прийомів праці характеризує досягнутий рівень трудових навичок виконавців
	Показник умов праці характеризує ступінь відповідності встановлених санітарно-гігієнічних норм, які визначаються певним числовим значенням (температура, вологість, забрудненість повітря, шум, вібрації, освітленість та ін.), фактичному їх станові на основі замірів та зіставлення їх параметрів з
	Індекс відповідності (a_i) фактичних умов нормативним. Цей показник визначають як відношення фактичного значення до нормативного
	Загальний коефіцієнт рівня організації праці на підприємстві, у виробничому підрозділі дозволяє встановити як середньогеометричну величину часткових коефіцієнтів, які характеризують різні аспекти процесу праці
	Зниження трудомісткості продукції (робіт) характеризує зміну трудомісткості продукції від упровадження комплексу заходів щодо фінансового забезпечення соціально-трудових відносин
	Приріст продуктивності праці в цілому по підприємству характеризує зміну обсягів виробітку від упровадження комплексу заходів щодо фінансового забезпечення соціально-трудових відносин
	Приріст продуктивності праці за рахунок підвищення працездатності виконавців характеризує зміну продуктивності праці внаслідок поліпшення умов
	Річна економія матеріально-грошових засобів характеризує сукупність зекономлених коштів за рахунок комплексу організаційно-технологічних факторів впровадження бюджетування СТВ. Цей показник: 1) за умови, що розроблені заходи не вимагають додаткових капітальних витрат 2) за умови, що розроблені заходи вимагають додаткових капітальних вкладень
Анні Вайлер [3]	**Вимір Контекст** 1) *Продуктивність праці (на одного працюючого за наймом та на одну відпрацьовану годину).* 2) *Зростання питомої вартості робочої сили.* Характеризується темпом зростання відношення: винагорода на одного працівника в поточних цінах, поділена на загальну чисельність працюючих.

	3) *Рівень інфляції.* Характеризується середньорічним темпом зміни приведених індексів цін на споживчі товари. 4) *Зростання зайнятості.* Характеризується зміною загальної чисельності зайнятого населення, відсотків на рік (всього, жінки, чоловіки). 5) *Рівень зайнятості.* Характеризується чисельністю зайнятих у віковій групі 15–64 років як частка загальної чисельності населення у цій віковій групі (всього, жінки, чоловіки). 6) *Рівень зайнятості робітників похилого віку.* Характеризується чисельністю зайнятих у віковій групі 55-64 років як частка загальної чисельності населення у цій віковій групі (всього, жінки, чоловіки). 7) *Рівень безробіття.* Характеризується чисельністю безробітних у віковій групі 15–64 років як відсоткова частка чисельності робочої сили (всього, жінки, чоловіки). Чисельність робочої сили – це загальна кількість зайнятого та безробітного населення
	Вимір Процеси 1) *Трудові конфлікти / спори.* Характеризується кількістю утрачених робочих днів (1000); кількістю утрачених робочих днів на 1000 робітників; кількістю задіяних робітників (1000); Кількість задіяних робітників на 1000 робітників. 2) *Колективні переговори.* Характеризується рівнем колективних переговорів. 3) *Предмети кількісних трудових переговорів.* 4) *Предмети якісних трудових переговорів.* 5) *Масштаб представництва працівників.* Характеризується предметними сферами та повноваженнями представництва працівників. 6) *Угоди про зайнятість і конкурентоспроможність на рівні підприємств.* Характеризується домовленості у галузевих угодах; соціальними угодами; територіальними угодами
Анні Вайлер [3]	**Вимір Суб'єкти** 1) *Щільність профспілок.* Характеризується кількістю членів профспілок як частка чисельності робочої сили у підпорядкованій зайнятості (валова/чиста); Валова щільність – з урахуванням безробітних членів профспілок і членів-пенсіонерів; Чиста щільність: лише зайняті члени профспілок. 2) *Щільність роботодавців.* Характеризується кількістю / відсотковою часткою компаній, об'єднаних у асоціацію чи федерацію роботодавців; часткою працівників, зайнятих у компаніях, які є членами федерацій роботодавців. 3) *Репрезентативність.* Характеризується критеріями репрезентативності. 4) *Охоплення колективними договорами.* Характеризується часткою компаній, пов'язаних колективними договорами; часткою працівників, що працюють у компаніях, пов'язаних колективними договорами; часткою працівників, охоплених доповненням до колективних договорів; галузевим охопленням колективними переговорами; включенням нетипових відносин зайнятості; типом договорів (угоди про заробітну плату, угоди про умови праці тощо); вимогами до визнання профспілок, законами про представництво працівників тощо. 5) *Представництво працівників на рівні компаній в органах, де передбачена їх участь.*
	Вимір. Результати 1) *Колективно погоджене підвищення зарплати.* Характеризується середнім номінальним колективно погодженим підвищенням основної зарплати; реальним підвищенням зарплати. 2) *Фактичне збільшення зарплати.* Характеризується середнім зростанням заробітків. 3) *Фіксовані / змінні компоненти заробітної плати у відсотках.* 4) *Фактична і за колективними угодами ґендерна рівність в оплаті праці.* Характеризується фактичним (і за колективними угодами) загальним середнім

	годинним заробітком жінок у відсотках до загального середнього годинного заробітку чоловіків. 5) *Середня колективно погоджена тривалість робочого тижня (року).* 6) *Фактично відпрацьований робочий час.* Характеризується фактично відпрацьованим робочим часом – зайнятих повний робочий день чи зайнятих неповний робочий день; робочим часом по галузі (фактично відпрацьованим, колективно погодженим); часом щорічної відпустки; гнучкими графіками роботи; ненормованим робочим часом: змінною роботою, нічною роботою, понаднормовою роботою протягом скороченого робочого дня; зменшенням робочого часу; зменшенням понаднормового робочого часу. 7) *Утрата роботи / альтернативна зайнятість.* Характеризується часткою робітників, які втрачають роботу через скорочення штатів, і часткою тих, які знаходять альтернативне місце роботи протягом даного періоду. 8) *Колективні договори про зайнятість і конкурентоспроможність.* Характеризується положенням у колективних договорах про зайнятість і конкурентоспроможність. 9) *Безперервна освіта.* Характеризується відсотковою часткою населення у віковій групі 25–64 роки, що займається освітою та навчанням вже більше чотирьох тижнів на момент початку обстеження (наявні цифри: всього, жінки, чоловіки). 10) *Підприємства з угодами про безперервне професійне навчання (БПН).* Характеризується даними підприємств, де є угоди про БПН; даними підприємств, де є угоди про БПН для більш як 250 працівників. 11) *Частка робітників з фінансовою участю у компанії-роботодавці.* Характеризується загальною кількістю усеосяжних схем; відсотковою часткою схем із участю в акціонерному капіталі чи в прибутку; загальною кількістю економічних одиниць з усеосяжними схемами; відсотковою часткою охоплених працівників. 12) *Ґендерна сегрегація.* Характеризується середньою часткою працевлаштованих жінок і чоловіків із тих, що звернулися з метою працевлаштування, в галузі / професії. 13) *Ґендерна рівність у колективних переговорах.* Характеризується колективними договорами чи положеннями про ґендерну рівність; представництвом у профспілках та федераціях роботодавців; членством у представницьких органах; оцінкою ґендерного зрівнювання / ґендерного впливу в колективних переговорах. 14) *Зайнятість осіб із інвалідністю.* Характеризується кількістю / відсотковою часткою зайнятих працівників-інвалідів. 15) *Баланс між життям і роботою.* Характеризується часткою працівників із гнучким графіком роботи в загальній чисельності працівників і за статтю. 16) *Гнучкі графіки роботи в колективних договорах.* 17) *Частка працівників-жінок і працівників-чоловіків у відпустці по догляду за дитиною.* 18) *Відпустка по догляду за дитиною у колективних договорах.*

На п’ятому етапі аналізу ефективності механізму бюджетування СТВ в АП виявляються резерви поліпшення ефективності фінансового забезпечення відносин праці і капіталу в АП. Зокрема, невикористаних можливостей щодо збільшення витрат на пряму оплату праці; оплату за невідпрацьований час; премії та регулярні виплати; пільги, послуги, допомоги; на оплату житла працівників; на соціальне забезпечення працівників; на професійне навчання; на утримання громадських служб; на інші витрати; на податки, що відносяться до витрат на робочу силу.

На шостому етапі аналізу ефективності механізму бюджетування СТВ в АП здійснюється прогноз поліпшення фінансового забезпечення відносин праці і капіталу в АП у результаті формування і реалізації заходів використання резервів підвищення ефективності механізму бюджетування для фінансового забезпечення зайнятості; підвищення кваліфікації працівників;

оплати праці працівників; режиму праці і відпочинку; охорони праці; соціальних гарантій, пільг та компенсацій; гарантій діяльності профспілок та інших аспектів СТВ в АП. Для цього необхідно розрахувати співвідношення обсягів виробництва, чистого доходу, валового або чистого прибутку, продуктивності праці до фонду оплати плати; вивчити динаміку цих показників; провести порівняння з наявною інформацією з інших підприємств; визначити вплив факторів на зміну кожного показника. На підставі проведеного аналітичного дослідження приймаються відповідні управлінські рішення щодо підвищення ефективності фінансового забезпечення відносин праці і капіталу в АП.

Аналітична оцінка ефективності механізму бюджетування СТВ в АП дозволяє відібрати і згрупувати необхідні дані для проведення аналізу фінансової спроможності АП забезпечувати всі аспекти відносин праці і капіталу. Опрацювання зібраних даних та показників і їх систематизація та інтерпретація дозволяє встановити причинно-наслідкові зв'язки між динамікою показників та фінансовим забезпеченням СТВ в АП. Визначення зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на фінансове забезпечення СТВ в АП, відбір критеріїв оцінки ефективності механізму бюджетування СТВ в АП дозволяють виявити резерви поліпшення ефективності механізму бюджетування СТВ в АП.

Результати аналізу ефективності механізму бюджетування СТВ в АП можна застосувати для побудови прогнозу фінансового забезпечення відносин праці і капіталу на підприємствах авіаційного транспорту та сприяння своєчасному врегулюванню розбіжностей між сторонами СТВ шляхом прийняття більш обґрунтованих управлінських рішень щодо розподілу фінансових ресурсів між сферами реального і людського капіталу. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі стосуються побудови теоретичного обґрунтування методики застосування управлінських інструментів регулювання фінансового забезпечення відносин праці і капіталу та побудови моделі механізму бюджетування СТВ в АП.

Література

1. Методика аналізу соціально-економічних і соціально-трудових відносин та прогнозування колективних трудових спорів (конфліктів) [Текст] // Наказ Національної служби посередництва і примирення від 27.06.2000/№ 50.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Текст]: підруч. /О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
3. Вайлер Анні. Якість у соціально-трудових відносинах: порівняльні показники [Текст] / Анні Вайлер. – Люксембург: Бюро офіційних публікацій Європейських Співтовариств, 2004.
4. European Commission, Employment and social policies: [Text] A framework for investing in quality, Communication from the Commission to the Council, European Parliament, European Economic and Social Committee, and Committee of the Regions, COM (2001), 313 Final, European Commission, Brussels, 2001a.
5. Вольвач І.Ю. Організаційно-економічний механізм внутрішньофірмових трудових відносин у ринкових умовах (на прикладі підприємств бавовняної галузі) [Текст]: рукопис. / І.Ю. Вольвач. Дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук за спеціальністю 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами. – Хмельницький державний університет, 2004.
6. Шкільов О.В. та ін. Аграрні соціально-трудові відносини [Текст]: підруч. / О.В. Шкільов, О.І. Здоровцов, М.Г. Лобас, С.С. Барабан. – К., 1997. — 304 с.

Яровый И.Н. Аналитическая оценка эффективности механизма бюджетирования социально-трудовых отношений на предприятиях авиационного транспорта Украины. **В статье определены критерии оценки эффективности механизма бюджетирования социально-трудовых отношений, рассмотрены основные задачи, объекты и этапы анализа, определены факторы влияния и предложены мероприятия для использования резервов улучшения финансового обеспечения отношений труда и капитала в авиатранспортных предприятиях Украины.**

Ключевые слова: **критерии оценки эффективности, механизм бюджетирования, анализ, социально-трудовые отношения, авиатранспортные предприятия Украины.**

Yarovyi I.M. Analytical estimation to the efficiency of budgeting mechanism of social-labour relations at the aviation transport enterprises of Ukraine. **The criteria of efficiency rating of social-labour relation budgeting mechanism are described in this article. The basic tasks, objects and stages of analysis are considered as well as the factors of influence. The measures on using of improved financial providing reserves in relations between labour and capital in air enterprises of Ukraine are offered.**

Key words: **criteria of efficiency rating, mechanism of budgeting, analysis, social-labour relations, air enterprises of Ukraine.**

Р

Політика, історія, культура

УДК 378.046-021.68(477)″1933/1941″

Коротенко Н.М.,
аспірантка кафедри новітньої історії України
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Підготовка науково-педагогічних кадрів через аспірантуру в університетах радянської України (1933–1941 рр.)

У статті розглядається питання підготовки наукових кадрів шляхом аспірантури в університетах УСРР – УРСР, оскільки воно стало одним з основних напрямів у роботі університетів радянської України. Доводиться, що з випускників аспірантури довоєнного періоду у подальшому сформувався професорсько-педагогічний склад університетів.

Ключові слова: **аспірантура, науковець, студент, науковий гурток, університет, кафедра, професор, дисертація, стипендія.**

На початку 20-х років XX ст. Київський, Харківський, Одеський університети були реформовані, а на їх базі відкрилися інститути, які готували спеціалістів гуманітарного та природничого профілів. Професійна підготовка фахівців у них не відповідала вимогам часу і переходу до індустріалізації, що було необхідним для радянської України. Відсутність класичної університетської освіти призвела до зменшення наукових, професорсько-викладацьких кадрів, втрати університетських освітніх і наукових традицій та падіння загального рівня вищої освіти. Особливо гостро постала проблема підготовки наукових кадрів шляхом аспірантури. Основними недоліками у підготовці аспірантів вузами УСРР була відсутність чітких вимог до навчання в аспірантурі та недостатня кількість висококваліфікованих науковців, що мали наукові ступені кандидата чи доктора наук.

Проблема підготовки наукових кадрів університетів шляхом аспірантури та присвоєння наукових ступенів кандидата та доктора наук є малодослідженою та недостатньо висвітленою у науковій літературі. Важливі джерела з вивчення цієї тематики знаходяться у Центральному державному архіві громадських об'єднань України, Центральному державному архіві вищих органів влади та управління України, Дніпропетровському обласному державному архіві та Харківському обласному державному архіві. Крім цього, підготовка науково-викладацьких кадрів в університетах розглядається в університетських газетах того періоду, а саме: «За більшовицькі

© Коротенко Н.М.

кадри» – під такою назвою виходили видання Харківського та Одеського університетів, «За комуністичні кадри» – КДУ та «За більшовицькі наукові кадри» – газета Дніпропетровського університету. Серед наукових праць, які розкривають окремі аспекти розвитку аспірантури у відновлених університетах, потрібно відзначити книги, присвячені вищій освіті в СРСР та УРСР, а саме – праці А. С. Бутягина, Ю.А. Султанова [1] та Ш.Х.Чанбарисова [19]. Окремі моменти становлення аспірантури, простежується у книзі «Вища школа Української РСР за 50 років» [2]. Розвиток аспірантури в університетах висвітлюється у ювілейних виданнях, присвячених до річниць університетів: «Розвиток науки в Київському університеті за сто років» [15], «Одесский университет за 75 лет» [12], «Історія Київського університету» [8], «Історія Одеського університету за сто років (1865 – 1965)» [9], «Харьковский государственный университет 1805-1980. Исторический очерк» [17], «Днепропетровскому государственному университету – 70 лет» [5], «Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна за 200 років» [16].

Після відкриття університетів перед ними гостро постала проблема підготовки висококваліфікованих кадрів. Переважну частину університетських викладачів становили особи, що закінчили вищі навчальні заклади до 1917 р., або науковці, запрошені з інших вузів УСРР. Останні дуже часто не володіли необхідними знаннями для викладання в університетах. Університетам УСРР були потрібні власні, підготовлені через аспірантуру науковці: виходячи з цього, нове покоління майбутніх університетських науковців починали виховувати з перших курсів навчання. Підготовка розпочиналась з участі талановитих студентів в університетських наукових гуртках, які створювалися з другого семестру 1933/34 навчального року. Студентські наукові гуртки діяли на кафедрах університетів з метою залучення до наукової роботи кращих студентів, які згодом могли вступити до аспірантури та поповнити лави професорсько-викладацького складу університету. Після закінчення аспірантури майже 100% випускників залишалися працювати в університетах, що вказує на те, що саме випускники аспірантури університетів довоєнного періоду у подальшому становили основну частину викладачів університетів.

З 1935/36 навчального року студентські наукові гуртки починають об’єднуватися в Наукові студентські товариства, які до 1940 р. були організовані в усіх університетах. Їхня робота регулювалась статутами «Єдиних студентських наукових товариств», відповідно до яких їх завданням було: »..залучення студентства до самостійної роботи у різних галузях науки, а також до вирішення практичних проблем, пов’язаних з соціалістичним будівництвом і залучення студентів до науково-дослідної роботи, допомагаючи цим виховувати нові науково-педагогічні кадри, з широким науковим світоглядом, озброєних методом Маркса – Енгельса – Леніна – Сталіна» [14, с. 4].

Одним з головних напрямів роботи студентських товариств була підготовка наукових статей та доповідей, які зачитувались на наукових конференціях, а найкращі з них друкувались у наукових студентських збірниках. У середньому у цих товариствах у період 1935 – 1941 рр. працювало від 400 до 900 студентів.

Проте першими аспірантами університетів були не вихідці з наукових студентських гуртків, а аспіранти, які раніше навчались у фізико-хіміко-математичних інститутах та інститутах народної освіти, на базі яких відкрилися університети. Наприклад, у Київському державному університеті у першому навчальному році після відновлення навчалось 65 аспірантів, в Одеському університеті – 38 [19, с. 182]. Загалом на кінець першого навчального року в чотирьох університетах УСРР нараховувалось 260 аспірантів [20, с. 1].

Аспірантура відкрилася при університетах відповідно до положень постанови «Про учбові програми і режим у вищій школі та технікумах» від 19 вересня 1932 р. [4, с. 77 – 89]. За нею підвищились вимоги до підбору кандидатур в аспірантуру та до їхнього наукового керівництва. До аспірантури почали приймати тільки найкращих випускників університетів, для яких встановлювалися індивідуальні плани навчання та педагогічні практики. Наукова робота аспіранта відбувалася під керівництвом досвідченого викладача; аспіранту впродовж всього навчання сплачували стипендію, яка була більшою за студентську стипендію, але нижчою за заробітну плату викладача без звання. Аспірантська стипендія постійно зростала, якщо на 1935 р. вона була 250 крб., то вже на 1938 р. – 450 крб. [10, с. 90].

Нова постанова РНК СССР «Про підготовку наукових та науково-педагогічних працівників» від 13 січня 1934 р. [4, с. 23–239] встановлювала чіткий вік для вступу до аспірантури – до 35 років. Тепер в аспірантуру приймалися не вчорашні випускники, а особи, які пропрацювали за спеціальністю два роки, виявили здатність до науково-дослідної і науково-педагогічної діяльності та мали добру характеристику з місця роботи. Фіксованим став термін навчання в аспірантурі два-три роки. Крім того, кожному аспіранту, крім стипендії, виплачувалась щорічна допомога на придбання наукової літератури.

У 1933 – 1939 рр. у всіх без винятку університетах УРСР існували значні проблеми у проведенні роботи з аспірантами. Головними недоліками у їхній підготовці було невиконання індивідуальних планів, відсутність наукового керівництва, низький рівень підготовки аспірантів та нестача методичних матеріалів. Цікаву інформацію знаходимо про аспірантів Харківського університету в багатотиражці КДУ, з якої дізнаємось, що на кафедрі твердого тіла фізичного факультету в аспірантуру було направлено боржника Роздимала. Загалом ця кафедра не мала керівництва аспірантами, оскільки «…всіма справами фактично заправляють два студенти Гіллер та Муленко» [11, с. 1].

Позитивні зміни до розвитку аспірантури внесло «Положення про аспірантуру» від 31 березня 1939 р. [3; с. 146 – 148] За ним вводилися обов'язкові екзамени з «Основ марксизму-ленінізму», спеціальної дисципліни та іноземної мови та встановлювався твердий термін навчання для аспірантів – три роки. З 1939 р. була введена заочна аспірантура, до якої допускалися громадяни без вікового обмеження, які три роки працювали за спеціальністю.

Наступним наказом «Про поліпшення підготовки науково викладацьких кадрів через аспірантуру при вищих навчальних закладах» від 26 травня 1940 р. вводилося обговорення на кафедрах наукових рефератів і доповідей аспірантів за завданнями наукових керівників як обов'язкова форма контролю за самостійною роботою аспірантів. Також встановлювалися терміни кандидатського мінімуму з діалектичного й історичного матеріалізму та суміжних зі спеціальністю дисциплін не пізніше кінця першого року навчання, а з іноземних мов й із спеціальних дисциплін — не пізніше кінця другого року навчання.

Завдяки цим постановам постійно збільшувалась кількість аспірантів. Так, у Київському університеті в 1933/34 навчальному році було 65 аспірантів, у 1936/37 р. — 128, а в 1940/41 р. — 207 [8, с. 360] В Одеському університеті кількість аспірантів з 38 у 1933/34 навчальному році зросла до 131 у 1939/40 навчальному році. Загалом за цей період закінчили аспірантуру Одеського університету 108 осіб [12, с. 173]. У Харківському університеті за чотири роки (з 1936 до 1940 р.) закінчило аспірантуру 120 осіб. У 1940 р. в університеті навчалось 200 аспірантів [16, с. 143]. Найменше аспірантів навчалось у Дніпропетровському університеті (далі – ДДУ). На 1938/39 навчальний рік їх було 57 осіб, а перед війною, у 1940/41 навчальному році, в аспірантурі ДДУ навчалося 55 осіб [7, с. 73].

Відкриття нових факультетів наприкінці 1930-х років сприяло збільшенню аспірантів. У 1937 р. розпочали свою роботу філологічний факультет Одеського університету та факультет західних мов і літератур Київського університету, у 1939 р. в ДДУ почали діяти історичний та філологічний факультети. У зв'язку з відкриттям нових факультетів збільшувалась кількість спеціальностей, за якими готували аспірантів. Крім того, у всіх університетах проводився набір в аспірантуру на загальноуніверситетські кафедри основ марксизму-ленінізму, історичного матеріалізму та політичної економії. Наприклад, на 1939/40 навчальний рік у Харківському університеті проводився набір аспірантів за такими спеціальностями: історія України, історія народів СРСР, стародавня історія, середня історія, нова історія, політична економія, українська література, російська література, українська мова, російська мова, загальна література, філософія, математичний аналіз, геометрія, механіка, фізика, астрономія, хімія, фізична географія, економічна географія, геологія, біологія, зоологія, еволюційна теорія, фізика твердого тіла, електронних і іонних процесів, електронних коливань [18, с. 14]. За цими спеціальностями готували аспірантів і в Київському, Одеському та Дніпропетровському університетах.

Останнім кроком при закінченні аспірантури був захист кандидатської дисертації на присвоєння вченого ступеня. Вперше проект положення про присудження вчених ступенів викладачам вищої школи було висунуто Наркомпросом УСРР до Наркомпросу РСФРР у 1922 р.,

проте тоді вважалося, що відновлення вчених ступенів так само як станів і чинів, не відповідає духу радянського законодавства [19, с. 185]. Необхідність відновлення вчених ступенів встановлювалась відомою постановою ЦВК СРСР «Про учбові програми і режим у вищий школі та технікумах» від 19 вересня 1932 р. [4, с. 77–89]. Постановою РНК СРСР від 13 січня 1934 р. «Про вчені ступені та звання» встановлювались вчені ступені кандидата наук, доктора наук і вчені звання асистента, доцента, професора, а також порядок їх присвоєння [4, с. 256 – 270]. Вчені звання доцента, асистента і вчений ступінь кандидата наук присуджувались постановами рад вищих навчальних закладів і затверджувались кваліфікаційною комісією наркомату освіти. Так, Вченою радою Харківського університету у 1936 р. було присвоєно вченні звання та ступені 170 науковцям, з них докторами наук стали 15 осіб, кандидатами наук – 40, професорами – 60, а доцентами – 55 осіб [2, с. 235].

Проте, вирішальне значення для формування та розвитку науково-педагогічних кадрів мала постанова «Про вчені ступені та звання» від 20 березня 1937 р.», яка була прийнята з метою заохочення та підвищення кваліфікації наукових і науково-педагогічних кадрів [3, с. 191–193]. Цією постановою збільшувалась кількість галузей наук по яких присуджувались вчені ступені, а атестація у вченому ступені доктора наук, званнях професора і доцента зосереджувалась у Вищій атестаційній комісії і присуджувалась на підставі рішень рад вищих навчальних закладів. Вчені звання присуджувалися постановами рад вищих навчальних закладів, при цьому рішення рад вузів про присудження вчених звань доцента і професора затверджувалися кваліфікаційними комісіями при народних комісаріатах та відомствах. Вчене звання професора і науковий ступінь доктора присуджувалася Вищою атестаційною комісією. Зважаючи на університетські спеціалізації, аспірантам та викладачам університетів присвоювалися вчені ступені докторів та кандидатів фізико-математичних, хімічних, біологічних, історичних, економічних, філологічних, географічних та юридичних наук. Докторські дисертації, згідно з постановою, захищалися тільки на засіданнях Вчених рад університетів, а кандидатські – на засіданнях факультетських рад, з подальшим їхнім затвердженням Вченою радою університету.

В Одеському університеті за період 1935 – 1940 рр. науковий ступінь кандидата наук був присвоєний 75 науковцям [9, с. 105]. У Харківському університеті у 1937/38 навчальному році захистили три докторські і 31 кандидатську дисертацію, наступного року – сім докторських і 44 кандидатських, а до червня 1941р. захистилось ще три докторські і 39 кандидатських дисертації [16, с. 395]. У Дніпропетровському університеті на 1938/39 навчальному році захистили одну докторську та 28 кандидатських дисертацій, а наступного року – три докторські та 44 кандидатські дисертації [6, с. 71].

Проте, незважаючи на значну кількість кандидатських та докторських дисертацій, захищених науковцями університетів, кадрова проблема залишалася актуальною. Особливо гостро вона відчувалась у Дніпропетровському університеті. Причиною цього стала молодість ДДУ, порівняно з іншими університетами УРСР, та менша кількість наукових шкіл та здобутків. Найтяжча ситуація з професорсько-викладацькими кадрами склалась у Дніпропетровському університеті після відкриття історичного та філологічного факультетів. На 1940/41 навчальний рік, із 51 завідувачів кафедрами, професорів було лише 16, доцентів – 27, а старших викладачів – 8. Подібна ситуація існувала із деканами сімох факультетів ДДУ, з яких лише двоє були професорами, троє – доцентами, а двоє – старшими викладачами. На історичному факультеті та на кафедрі політекономії і військовій кафедрі взагалі не було не тільки докторів, а й кандидатів наук [5, с. 71].

Аспірантуру у передвоєнний час закінчили та захистили кандидатські дисертації багато відомих викладачів, серед них: математики – О.З. Жмудський (КДУ), М.Я. Леонов, Г.М. Савін (ДДУ); фізики – Б.І. Вєркін, В.Н. Єременко, І.М. Лівщиць (ХДУ), В.П. Монастирський (КДУ), Ф.І. Коломойцев, О.В. Синяков (ДДУ); історики – А.Д. Скаба (ХДУ); біологи – І.П. Білокінь, О.П. Кришталь, С.Я. Мінінберг (КДУ), С.Б. Грінбарт, А.І. Дьоміна, Г.В. Ткаченко (ОДУ), Г.Б. Мельников (ДДУ); географ І.Ф. Мукомель (ОДУ); філологи – Т.К. Якимович (КДУ), А.В. Недзвідський (ОДУ); хіміки – Ю.К. Делімарський, Л.К. Мушкало, І.В. П’ятницький (КДУ).

Отже, у Київському, Харківському, Одеському та Дніпропетровському державних університетах у період 1933 – 1941 рр. проводилася активна підготовка науково-викладацьких

кадрів. Особлива увага приділялася підготовці викладачів з найкращих випускників університетів, шляхом аспірантури. Розвитку аспірантури в університетах УРСР сприяли постанови, якими регулювалася їхня діяльність. Проте, незважаючи на значні недоліки в роботі аспірантури, вона підготувала плеяду талановитих науковців.

Література

1. Бутягин А.С. Университетское образование в СССР / А.С. Бутягин, Ю.А.Салтанов. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1957. – 296 с.
2. Вища школа УРСР за 50 років Радянської влади: у двох частинах. – К.: Вид-во Київ. ун-ту, 1967. – Ч.1. – 396 с.
3. Высшая школа. Основные постановления, приказы и инструкции / [Сост. М.И. Мовшович]: под.ред. А.М. Ходжаева. – М.: Советская наука, 1948. –
4. Директивы ВКП(б) и постановления советского правительства о народном образовании. сб. док. за 1917 – 1947 гг./ [Сост. Болдырев Н.И.] – М., 1947. – 320 с.
5. Днепропетровскому государственному университету – 70 лет / [А.Г.Болебрух, В.Я. Борщевский и др.]. – Днепропетровск: Изд-во Днепроп. ун-та, 1988. – 86 с.
6. Історія Дніпропетровського національного університету / [Голова редкол. М.В.Поляков]: 3-є вид., перероб. і доп. – Дніпропетровськ: Вид-во Дніпроп. ун-ту, 2003. – 232 с.
7. Історія Дніпропетровського університету / [В.С. Савчук, С.І. Поляков, Є.І. Бородін та ін.]: відп. ред. В.Ф. Прісняков. – Дніпропетровськ: ДДУ, 1993. – 240 с.
8. Історія Київського університету / [Під.ред.: О.З.Жмудського]. – Київ: Вид-во Київ. ун-ту, 1959. – 631 с.
9. Історія Одеського університету за сто років (1865 – 1965) / [Відп. ред. і авт. передм.: О.І. Юрженко]: редкол.: Н.І. Бутакевич та ін. – К.: Вища школа, 1968. – 423 с.
10. Короткі нариси з історії Харківського державного університету ім.. О.М. Горького (1805 – 1940): Ювілейне видання / [Під.ред.: С.М. Королівського, І.Д. Бойко]. – Харків: Вид-во Харк. ун-ту, 1940. – 132 с.
11. Лук'янченко. До аспірантури надсилати найкращих / Лук'янченко // За більшовицькі кадри. – 1937. – №36-37. – 7 трав. – С. 1.
12. Одесский университет за 75 лет / [Отв. ред. К.П. Добролюбский]. – Одесса: Изд-во ОГУ, 1940. – 197 с.
13. По университету // За більшовицькі наукові кадри. – 1939. – №14. – 10 квіт. – С. 1.
14. Проект Устава Научного студенческого общества ДГУ //За більшовицькі наукові кадри. – 1940. – №15. – 10 квіт. – С. 4.
15. Розвиток науки в Київському університеті за сто років / [Під ред. М.А. Кушнарьова.] – К.: Вид-во Київ. ун-ту, 1935. – 296 с.: іл.
16. Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна за 200 років / [В.С. Бакіров, В.М. Духопельников, В.П. Зайцев та ін.]. – Харків: Фоліо, 2004. – 750с.
17. Харьковский государственный университет 1805 – 1980. Исторический очерк / [Отв. ред. И.Е.Тарапов]. – Харьков: Вища школа; Изд-во Харьк. ун-та, 1980. – 160 с.
18. Державний архів Харківської області (ДАХО). – Ф. №Р-2792. – Оп. 7. – Спр.27. – Арк. 14 (Статут Харківського державного університету ім. О.М.Горького).
19. Чанбарисов Ш.Х. Формирование советской университетской системы: учеб.-метод. пособ. для вузов по спец. «История» / Ш.Х.Чанбарисов. – М.: Высшая школа, 1988. – 256 с.
20. Шатунов М. Попередні підсумки роботи університетів та завдання їх до нового навчального року / М. Шатунов // Комуністична освіта. – 1934. – №6 (143). – Червень. – С. 1.

Коротенко Н.Н. Подготовка научно-педагогических кадров через аспирантуру в университетах советской Украины (1933–1941 гг.). **В статье рассматривается вопрос подготовки научных кадров через аспирантуру в университетах УССР–УССР, ибо он стал основным направлением в работе университетов советской Украины. Доказывается, что из выпускников аспирантуры довоенного периода сформировался в дальнейшем профессорско-педагогический состав университетов.**

Ключевые слова: **аспирантура, ученый, студент, научный кружок, университет, кафедра, профессор, диссертация, стипендия.**

Korotenko N.M. Academic and teaching staff training by means of post-graduate studying in Soviet universities in Ukraine. **The article is dedicated to academic personnel training in Soviet universities in Ukraine. Graduate academic training became one of the main tasks in the work of Soviet universities in Ukraine. It is proved that post-graduate students of pre-war period formed the professional teaching personnel in future.**

Key words: **graduate studying, academic, student, research team, university, department, professor, dissertation, research grant.**

УДК 329(430)ХДС"18/19"

Купрій Т.Г.,
канд. істор. наук, доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін
ВНЗ «Економіко-технологічний університет»

Успішна перемога ХДС на виборах до Бундестагу в 1949 і 2009 рр.: деякі порівняльні аспекти введення кампанії політичної стратегії

У статті у порівняльному ракурсі розглядається питання участі однієї з найвпливовіших партій Німеччини – Християнсько-демократичного союзу – у передвиборчій боротьбі до Бундестагу у 1949 і 2009 рр., аналізуються успішні тактичні й стратегічні політичні дії ХДС, відносини з опонентами, позитивні й негативні результати виборів для християнських демократів. На концептуальному рівні вивчаються проблеми формування в повоєнній Німеччині базису передвиборчої етики і моралі.

Ключові слова: **вибори, християнська демократія, партія, Бундестаг, агітація, коаліція, опозиція, передвиборча програма.**

Одним із проявів демократичного політичного життя будь-якої країни світу є проведення виборів в органи державної влади. Німеччина, маючи вагомий доробок у розробці і введенні в життя виборчого законодавства, може на прикладах виборів до Бундестагу 1949 і 2009 рр. продемонструвати цивілізоване, конструктивне проходження передвиборчої діяльності політичних партій. 60-річний досвід проведення кампаній і перемоги в них підштовхнули одну з найбільших і найвпливовіших партій Німеччини– Християнсько-демократичний союз – виробити свою тактику і стратегію боротьби. Як на перших повоєнних виборах, так і на останніх, ХДС отримав найбільшу кількість голосів виборців і дістав право сформувати урядову коаліцію. Обидві кампанії мали як спільні, так і відмінні риси, але незважаючи на це, гнучка, спокійна до піару, виважена і проаналізована щодо своїх помилок на попередніх виборах політика не тільки дозволила досягти християнським демократам бажаного, а й сприяла зміцненню їхнього авторитету як у Німеччині, так і у світі.

Саме з'ясування особливостей виборчого процесу, організаційного становлення і розвитку партійної системи, характеристика основних етапів передвиборчої боротьби, аналіз поточної роботи та визначення пріоритетів в діяльності ХДС є завданням цієї статті. Участь і роль ХДС у виборах до державних органів влади є предметом аналізу багатьох, зокрема німецьких, дослідників другої половини XX ст. Передусім варто звернути увагу на праці В. Бекера [19], А. Метца [23], П. Штульца [26], У. Венгста [27]. У країнах постсоціалістичного режиму представлена тематика набуває актуальності тільки з переходом до демократичного життя. До того ж, у зв'язку з розширенням джерельної бази виникла необхідність перегляду деяких висновків та інтерпретацій, зроблених свого часу радянською історіографією щодо ролі християнської демократії у партійно-політичному розвитку Німеччини.

Хоча виборча кампанія до Бундестагу офіційно розпочалася в другій половині липня 1949 р., ХДС сформував свій організаційний апарат для виборів ще на початку 1949 р., не будучи загальнонімецькою, сформованою партією. 8–9 січня 1949 р. в м. Конігсвінтері відбулося засідання голів земельних партійних організацій і фракцій ландтагів, членів Економічної і Парламентської рад від ХДС і був створений комітет з підготовки до виборів, який проводив підготовку й проведення виборчої кампанії. Кожна земельна організація в цьому комітеті була представлена одним голосом, а Баварія та Північний Рейн-Вестфалія отримали по два голоси [17,

© Купрій Т.Г.

с. 343]. Основне завдання виборчого комітету полягало у керівництві й координуванні необхідних заходів, налагоджуванні зв'язків між партійними організаціями земель, пропаганді й роботі з пресою [27, с. 1].

Своє установче засідання комітет ХДС провів 14 лютого 1949 р. під головуванням К.Аденауера. Зважаючи на сильну й автономну позицію представників окремих земельних організацій, голова комітету мав обмежені можливості впливати на хід та результати його роботи, і тому на наступне засідання виборчого Комітету запросив голів та фінансових керівників земельних організацій [27, с. 2]. Це засідання відбулося 5 березня 1949 р. На ньому розглядалося питання про розширення повноважень Комітету порівняно із земельними виборчими комітетами. Таке рішення підтримав Алоїс Ціммер – палкий прихильник централістської форми партійної організації. Проти зазначеного рішення виступав К. Аденауер, наголошуючи на поступовому розв'язанні питання. Компетенція виборчого Комітету обмежувалася ще й тим, що при ньому були створені групи (юридична, преси й пропаганди), які частково перебирали на себе його функції [27, с. 3]. Також 5 березня 1949 р. було вперше обговорено стратегічну мету виборчої боротьби. Вона полягала в тому, щоб, як наголошував К.Аденауер, запобігти створенню альянсу СДПН і КПН у Бундестазі, тобто завадити створенню «соціалістичного кабінету» [18, с. 87].

Порівняно з 1949 р. 2009-й став роком цілковитої тактичної і стратегічної перемоги на виборах до Бундестагу ХДС під головуванням Ангели Меркель. Початок був покладений у Штутгарті після проведення партійного XXII з'їзду 1 грудня 2008 р., на якому 95 % делегатів переобрали з переконливим результатом Меркель на посаду голови ХДС і лідером християнських демократів на очікуваних виборах до Бундестагу [4]. Ситуація ще кілька років потому була не на її користь, оскільки приймати до своїх лав протестантку зі Сходу передбачливі консервативно-католицькі верстви ХДС не хотіли. Набутий міжнародний авторитет, вільне поводження канцлера в G8 і G20 серйозно вплинуло на справи в ЄС. Тому обставини змусили партію і організаторів виборчої кампанії все підлаштувати під Меркель. Розміщені передвиборчі плакати проголошували: «Ми вибираємо бундесканцлерін», тобто не політику, а Ангелу Меркель [3].

У делегатів штутгартського з'їзду з приводу керманича консерваторів суперечок не виникло. З трибуни Меркель проголосила тези, на основі яких керівництво прийняло резолюцію «Сила Німеччини в центрі». Вона орієнтувала політику ХДС на середні верстви, які становлять основу населення Німеччини. Але ця резолюція не була передвиборчою програмою, а скоріше набором загальних обіцянок і закликів, які ще треба було проаналізувати і втілити в життя. Спочатку голова партії відхилила податкову реформу, але під тиском інших членів ХДС, зокрема голови ХСС і колишнього міністра сільського господарства Х. Зеехофера, який наголосив на тому, що відмова від реформи негативно вплине на стимулювання кон'юнктури перед виборами, передумала [4].

Наприкінці 40-х років консервативно налаштованими членами партії відкидалося і співробітництво з СДПН. Аденауер, як представник цього кола, вважав коаліцію з соціал-демократами недоцільною, оскільки вона лише завадила б роботі майбутнього уряду. Але не всі члени партії поділяли таку думку. Лідери берлінської партійної організації Я.Кайзер, В. Хільперт вважали, що союз із СДПН буде найкращим вибором партії і що дві найвпливовіші партії Німеччини спільно нестимуть відповідальність за відновлення країни. Дискусії й дебати з цього питання точилися до і після виборів. Як побачимо пізніше, питання «малої» чи «великої» коаліції було одним із головних у державотворчому процесі Німеччини обох виборчих кампаній [27, с. 16].

1 червня 1949 р. на засіданні Генерального секретаріату, який діяв у Франкфурті на Майні з кінця 1945 р. і став на той час єдиним координаційним органом партії, було уточнено й ухвалено список кандидатів у депутати до Бундестагу, вироблено лінію передвиборчої боротьби, підгрунття якої пов'язувались з проведенням економічних реформ [27, с. 6]. Основний склад кандидатів налічував 127 представників британської зони, близько 120 – американської і 77 – французької зони [27, с. 7].

Під час виборчої кампанії 1949 р. випускалися плакати, рекламні брошури, які демонстрували єдність партії всіх трьох західних зон, за яку так відчайдушно боролося правління партії. З 17 травня 1949 р. від імені Генерального секретаріату почала виходити передвиборча газета «Союз у виборчій боротьбі», яка видавалася двічі на тиждень тиражем 25 тис. примірників [27, с. 9]. ХДС на вибори до

Бундестагу йшов під гаслами захисників демократії, активістів руху опору проти нацизму, провідників політики християнської ідеології [26, с. 111].

Папа Пій XII також надав велику підтримку ХДС, опублікувавши звернення до віруючих, у якому закликав католиків голосувати за ХДС на виборах до Бундестагу [5, 71]. Римський Папа Бенедикт XVI (німець за походженням) у 2009 р. не втручався як його попередник у політичні процеси в Німеччині. По-перше, це було зумовлено сучасними реаліями становища католицької церкви та її впливу в світі, по-друге, із «похолоданням» у відносинах з Ватиканом, у зв'язку з відмовою відлучення від Церкви чотирьох єпископів, які відкидали явище Голокосту [10].

Під час виборчої кампанії 1949 р. у ХДС виникали проблеми з фінансуванням, оскільки партія не була сформована на загальнофедеральному рівні і не мала постійного фінансового фонду. Основний тягар ліг на плечі земельних і окружних партійних організацій. Лише частково витрати могли покрити кошти, які надходили зі створеного у травні 1949 р. великими промисловцями «Фонду індустрії на підтримку реклами для буржуазних партій» [27, с. 51].

Названий вище партійний друкований орган «Союз у передвиборчій боротьбі» почав розповсюджуватися й у Баварії; постачання інформаційних брошур здійснювалося з координуючого центру співробітництва – Генерального секретаріату [24, с. 54]. Крім того, що ХДС йшов на вибори фактично однією командою з ХСС, союз під час передвиборчої кампанії налагоджував контакти з іншими партіями у вигляді передвиборчих угод і виборчих союзів у земельних виборчих округах. Особливо це стосувалося домовленостей з ВДП і Німецькою партією [27, с. 22].

Лідери ХДС виступали перед виборцями у різних місцях країни. Подорожі Аденауера відбувалися з 21 липня до 14 серпня 1949 р. Він побував у 22 містах від Нюрнберга до Кіля. Звичайно, найбільшу увагу він приділив Рейнланду й Вестфалії, зокрема своєму боннському виборчому округу. Аденауер не був таким блискучим оратором, як лідер соціал-демократів К.Шумахер, його мова не була захоплюючою. Щоб домогтися підтримки у населення, він кликав на допомогу свого однопартійця Л.Ерхарда, який мав ораторський талант. На виступах у різних містах збиралися від 2 тис. (у Гамбурзі) до 5 тис. (у Нюрнберзі) виборців. Але не завжди зустрічі з виборцями для Аденауера проходили позитивно. У Нюрнберзі деякі з виборців повелися агресивно й після виступу кидали каміння в машину Аденауера, поранивши водія кандидата. ХДС з метою фінансування передвиборчої кампанії вводив платний вхід на зібрання. Це не можна було порівняти з безкоштовними виступами К. Шумахера, на яких збиралося близько 20 тис. громадян [23, с. 220].

Коли почалася офіційна виборча кампанія 17 липня 2009 р., передвиборча робота ХДС посилилась вдвічі, тому що право брати участь у кампанії отримало 29 політичних партій і організацій [7].

Агітаційні подорожі Меркель, які вона активно почала проводити саме у 2009 р., а не у 2005-му на попередніх виборах до Бундестагу, розпочались зі східнонімецьких міст Веймар, Нордхаузен, Плауен, де вона наголошувала на заслугах Аденауера і Коля, на ювілейних датах (60-річчя перших парламентських виборів і 20-річчя німецької єдності), ролі ХДС у повоєнній історії країни. На початку вересня 2009 р. в Бонні відбулись офіційні святкування з нагоди ювілею 60-річчя успішних виборів до Бундестагу для ХДС. У столичній галереї «Берлін » відкрилась виставка фотографій всіх федеральних канцлерів – від Аденауера до Меркель [16].

Ангела Меркель у супроводі дочки та шести внуків Аденауера здійснила залізничну подорож із Кельна до Берліна в історичному поїзді «Райнгольд-експрес» (Золото Рейна) часів правління свого відомого попередника по місцях, пов'язаних з його першою перевиборчою діяльністю [6]. Подорож тривала один день. На прохідних станціях у Кобленці, Франкфурті-на-Майні та Ерфурті (всього було п'ять міст) вона виступала з агітаційними закликами. У Лейпцигу Меркель відвідала форум, присвячений новітній історії, виправляючи помилки попередньої в'ялої кампанії [20]. До цього списку можна додати ще 12 перевиборчих мітингів, які вона провела по всій території Німеччини [3].

Велику допомогу у передвиборчій боротьбі надавали активісти молодіжної організації «Молодий союз», телефонуючи всім членам партії, і нагадуючи їм про проведення партійних заходів. Крім цього, молодь активно брала участь у розповсюдженні передвиборчих листівок [14].

Агітаційна робота тривала до останнього дня, коли канцлер закликала всіх громадян країни взяти участь у голосуванні, наголосивши на тому, що кожен голос має значення. На підтвердження своїх серйозних намірів щодо голосів виборців, прихильники Ангели Меркель напередодні виборів роздавали безкоштовний обід на вулицях Берліна [12].

Протягом всього передвиборчого марафону за соціологічними опитуваннями лідирував ХДС/ХСС, який на 12–15% випереджав СДПН. При цьому особистий рейтинг популярності Меркель становив 64%. Заслуга успішності полягала насамперед у ефективній політичній діяльності під час світової кризи. Країна переживала кризу менш хворобливо, ніж інші країни Єврозони, а у другому кварталі ВВП Німеччини навіть виріс на 0,3% [6].

Внутрішньополітична ситуація також стабілізувалась після повної перемоги на президентських виборах представника ХДС Х.Кьолера при підтримці лібералів і перемоги на червневих виборах партії до Європарламенту з високим результатом (37,9% голосів). Після таких перемог у німецькій пресі і публічних політичних виступах стали активно обговорювати перемогу християнських демократів. За чотири тижні до федеральних виборів у трьох землях Німеччини (Тюрингія, Саар, Саксонія) пройшли вибори до місцевих ландтагів, на яких ХДС лідирував з 30% голосів. Ця подія також додала надії до скарбнички християнських демократів на виборах [7].

Кампанія 2009 р., на відміну від виборчих перегонів 1949 р., ознаменувалась для ХДС гучними скандалами і сенсаціями. Почалося з того, що і опозиція, і громадяни ФРН закликали канцлера і уряд наприкінці весни прояснити ситуацію про використання коштів державної казни на святкування дня народження голови «Німецького банку» Йозефа Акермана, одного із найбагатших людей Німеччини [11]. Громадська думка не стала на бік А.Меркель, яка, запросивши 30 гостей, влаштувала чудовий банкет з дорогими закусками і вином за рахунок податківців. На початку серпня нова сенсація в Берліні була пов'язана з агітаційними плакатами із зображенням федерального канцлера ФРН у вечірній сукні з глибоким декольте і слоганом «Ми можемо запропонувати більше». Фото використала у своїй виборчій кампанії 57-річна В.Ленгсфельд у рамках своєї виборчої кампанії. А. Меркель і Центральний комітет з цього приводу пояснень і коментарів не давали, зазначивши, що це була власна ініціатива кандидата в депутати В.Ленгсфельд. На цьому грунті згадали «непристойні» світлини канцлера у британському журналі «Сан» і у польському консервативному щотижневику «Впрост». Однак представлений антипіар змусив громадську думку стати на бік канцлера і примножити голоси співчуваючих [13].

Запекла боротьба між політичними суперниками – ХДС і СДПН – загострилася в останні тижні вересня 1949 р. перед виборами. Християнські демократи, назвали СДПН «нічним сторожем централізованого господарства». Боротьба через півстоліття розвивалась з такою самою запеклою відданістю, проте з деякими особливостями. Будучи водночас і суперниками і колегами, Меркель і Ф-В. Штайнмаєр (кандидат від СДПН і віце-канцлер ФРН) не могли оговорювати один одного, бо критика одного відбилася б автоматично на адресу іншого. За такої ситуації канцлер тактично вказувала на передвиборчу обіцянку Г. Шредера (попередника Меркель на посаді канцлера і представника від СДПН) зменшити число безробітних до 3,5 млн. (при ньому воно виросло до 5 млн. осіб) [1]. Особисто Меркель під час виборчої кампанії не використовувала «чорний піар» проти своїх противників, що також позитивно вплинуло на громадську думку [16].

Передвиборча програма ХДС в основному ставила питання економічного й соціального відродження країни, вирішення проблеми Руру, обороноздатності країни, військовополонених, східних і західних кордонів, питання Берліна і Європейської федерації [19, с. 253].

Ідейно-політична консолідація ХДС відбулася на дюссельдорфській прес-конференції 15 липня 1949 р. [27, с. 34] на основі подальшого вдосконалення програмних засад, які були опубліковані як «Дюссельдорфські тези» – головне гасло їх виборчої платформи. Це була перша програма, яку прийняли всі партійні організації Західної Німеччини.

Підгрунтям «Дюссельдорфських тез» стали основні принципи «Аленської програми», які стосувалися головним чином майново-правових і громадсько-політичних питань. Основу тез становила неоліберальна доктрина «соціального ринкового господарства», яка отримала широку підтримку ХДС/ХСС під час підготовки й проведення грошової реформи та втілення законодавчих актів бізональної Економічної ради. У них проголошувався розвиток особистої ініціативи,

підприємництва за сприяння держави, конкуренція, справедливий розподіл економічних прибутків і введення соціального законодавства з метою сприяння формуванню власників із малозабезпечених верств німецького народу. Іншими словами, соціальна ринкова економіка – це максимум ринкової свободи й підприємницької ініціативи [25, с. 108]. Соціальне ринкове господарство являло собою соціально пов'язану структуру економіки, в якій досягнення людей підпорядковані такому порядку, який приносить усім вищий ступінь економічного достатку й соціальної справедливості.

Зовсім інші умови проголошення передвиборчої програми і реакції на неї отримав ХДС через 60 років. Християнсько-демократичний союз і його партнер Християнсько-соціальний союз проголосили свою передвиборчу програму до Бундестагу наприкінці липня 2009 р. Цей документ обсягом у 62 сторінки вони назвали без особливої скромності «урядовою програмою на 2009 – 2013 роки ».

Вважається, що німці «голосують гаманцем». Тому блок ХДС/ХСС на чолі з канцлером ФРН Ангелою Меркель пообіцяли виборцям зниження податків. Прогресивну податкову систему в наступному легіслатурному періоді ХДС/ХСС обіцяв виборцям реформувати наступним чином: знизити мінімальну ставку до 13, а потім і до 12 %. Зниження торкнеться всіх громадян, які платять податки. Справа в тому, що з суми прибутків, які оподатковуються, спочатку вираховуватимуть прожитковий мінімум – зараз це 7834 євро, а з наступного року – 8002 євро. Потім вступає в силу мінімальна процентна ставка, потім починається прогресія. А щоб стимулювати середній клас, верхню межу доходів, вище якого діє ставка в 42%, передбачається підвищити до 60 тис. євро для одиноких людей. Сім'ї з дітьми платитимуть ще менше, оскільки з оподаткованої суми буде вираховуватись і повна сума прожиткового мінімуму на кожну дитину. Інтереси сім'ї для консерваторів завжди залишались пріоритетним завданням політики [2].

За підрахунками консерваторів, виборці на цій реформі зекономлять 15 млрд. євро. Консерватори, на відміну від СДПН, відкидали можливість встановлення мінімальної зарплати, що не відповідатиме бізнесу і призведе до скорочення робочих місць. Хоча вони на крайній випадок готові були піти на такий крок для кожної галузі окремо [6]. В урядовій програмі сформована також мета скорочення бюджетного дефіциту. Канцлер А.Меркель відзначила, що майбутній уряд проводитиме соціально орієнтовану ринкову економічну політику і пообіцяла потурбуватись однаково як про робітників, так і про роботодавців [9].

Але гучні заяви Меркель викликають у її опонентів безліч питань. Серед них є такі: якщо в цьому році міністру фінансів доведеться збільшити розмір боргу на 50 млрд. євро, а в наступному на 100, то як за таких умов можна провести реформу зниження податків? Але більшість німців, за словами «Берлінської газети», вважають А.Меркель обережним канцлером, який протистоятиме радикальним мірам і її прагматичний стиль правління не призведе ні до політичного авантюризму, ні до ліберального перевороту в економіці [8].

Програма ХДС/ХСС проголошувала Німеччину «інтеграційною країною», а інтеграцію іноземців – пріоритетним завданням. Для прикладу християнські демократи вказували на проведення регулярних конференцій за участю представників уряду і мусульманських організацій у Німеччині. Пропозиція ХДС щодо введення для чотирирічних дітей мігрантів тестів на знання німецької мови матиме за мету краще його освоєння у дошкільному віці. У демографічному питанні канцлер констатувала позитивний резонанс у суспільстві: громадська думка підтримує введення відпустки і грошової допомоги по догляду за дитиною для батьків, а також перші кроки проти нерівності в оплаті праці чоловіків і жінок, яка особливо помітна на вищих посадах і у сферах, які не підлягають під тарифні угоди [15].

Блок ХДС/ХСС також підтверджував свою прихильність щодо скорочення викидів парникових газів. Для цього ставка робилася на розвиток альтернативних джерел енергії. Одночасно пропонувалося продовжити строки експлуатації атомних електростанцій, проти чого активно виступала СДПН. Християнські демократи вважають, що поки альтернативні джерела енергії не можуть задовольняти економічний попит, потрібно розвивати атомну енергетику, яка є найекологічнішим із існуючих видів електроенергії і до того ж дозволить позбавитись залежності від російської сировини [6].

У зовнішній політиці християнські демократи відстоювали добросусідські відносини з усіма країнами, програми в рамках ООН, ОБСЄ тощо, а також укріплення трансатлантичного партнерства з Вашингтоном і продовження участі німецького військового контингенту в Афганістані не стільки у військових операціях, скільки у відновленні цивільних об'єктів. Проте ХДС не відкидали можливості скорочення військових сил і проведення в короткі строки переговорів з урядом Афганістану [11]. Одвічні «суперники» – соціал-демократи виступали за виведення військ з середньоазіатської країни [14].

Загалом програма ХДС, як відзначають експерти, не проголошувала нічого кардинально нового і лише перераховувала досягнуті успіхи. Багато питань залишились ще невирішеними з попередніх парламентських виборів. Подолання дефіциту державного бюджету, створення «електромобілів» і спеціальної зони для них, методи стимулювання кон'юнктури – ось той невеликий перелік тем, на які ХДС мав відповісти ще до виборів [7].

Через три місяці після введення в дію конституції – 14 серпня 1949 р. 24,5 млн. (78,5%) виборців реалізували своє конституційне право й обрали депутатів Бундестагу [22, с. 23]. На виборах ХДС/ХСС набрав 31% голосів, отримавши 138 депутатських місць, і лише на 1,8% випереджав за кількістю голосів СДПН (29,2%). Вільні демократи стали третьою великою партією в парламенті, отримавши 11,9% [23, с. 221]. Інші партії отримали менше 5% голосів, але потрапили до парламенту: Німецька партія – 4%, партія Центру – 3,1%, попутно перехопивши голоси виборців, на які розраховувала ХДС у західних регіонах [21, с. 95].

Вибори 2009 р. стали не настільки вирішальними (за словами «Німецької газети» – «ватними») для подальшого державно-політичного розвитку Німеччини і з достатньо очікуваними результатами, ніж вибори 1949 р., проте сюрпризи все ж таки були. Блок ХДС/ХСС отримав на виборах 33,4%: порівняно з попередніми виборами 2005 р., консерватори втратили 1,8%, проте залишилися найбільшою фракцією у Бундестазі, отримавши 228 місць. Соціал-демократи отримали 23% голосів виборців (146 місць), найменше за всі повоєнні роки. Втрата СДПН становила 11,2% порівняно з попередніми виборами і за словами представника СДПН, міністра закордонних справ, віце-канцлера Ф-В. Штайнмаєра вибори стали «гіркою поразкою» для соціал-демократії, яка розрахувала після них відійти у жорстку опозицію. Німецькі ліберали з ВДП, очолювані Г.Вестервелле, набрали більше 14 % (94 місця), покращивши свій результат на 5 % (найкращий серед інших партій) і отримали реальний шанс увійти в уряд [9]. А такі шанси подвоюються, після слів канцлера – голови партії, яка набрала найбільшу кількість голосів. Меркель в одному інтерв'ю заявила, що піде на співпрацю з лібералами з ВДП, оскільки їхні програми мають багато спільного, що дозволить проводити успішну політику і допоможе країні вийти з кризи [6].

Результат виборів як 1949, так і 2009 рр. підтвердив широку підтримку населенням ХДС/ХСС. Але, незважаючи на пріоритети перемоги ХДС на виборах до Бундестагу, їхня недостатня перевага над соціал-демократами відразу зумовила постановку питання створення коаліції з іншими партіями. Коаліція з соціал-демократами, так звана велика коаліція, була цілком можливою, тому що багато функціонерів ХДС були вірними ідеям християнської соціальної рівності. Але для більшості членів ХДС більш привабливим став союз із ліберальною партією (ВДП), яка набрала на виборах майже 12% (1949 р.) і 14% (2009 р.) голосів виборців і була кращим варіантом співробітництва.

Література

1. Агаев В. Соперником Меркель в борьбе за пост канцлера является ее заместитель [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 27.09.2009. – Режим доступу: http://deutsche-welle.de/dw/article/0,,4602668,00.html
2. Варкентин А., Жолквер Н. Предвыборная программа ХДС/ХСС [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 29.06.2009. – Режим доступу: http://www.dw-world.de/dw/article/0,,4442149,00.html
3. Григорьев Е. В Германии близится день «Х» [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 21.09.2009. – Режим доступу: http://www.ng.ru/courier/2009-09-21/9_germany.html
4. Григорьев Е. Меркель поборется за власть [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 03.12.2008. – Режим доступу: http://www.ng.ru/world/2008-12-03/6_merkel.html
5. Гуревич В.Н. Класи і політичні партії ФРН. / В.Н. Гуревич. – К., 1975.

6. Ильинский М. Выборы в Бундестаг: битва непримиримых союзников [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 22.09.2009. – Режим доступу:http://neurope.eu/article/2009/09/22/vybory_v_bundestag_bitva_neprimirimykh_soyuznikov
7. Катанина И. Останется ли Меркель у руля? Европейский союз: тенденции [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 23.09.2009. – Режим доступу: http://pda.warandpeace.ru/ru/exclusive/view/39567/
8. «Компас» ИТАР-ТАСС. Германия: Коалиция СвДП и ХДС/ХСС как последняя надежда сторонников «радикального рынка» [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 10.10.2009. – Режим доступу: http://www.rodon.org/polit-091008101531
9. Лезин И. Германия на пороге перемен [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 08.10.2009. – Режим доступу: http://www.svoboda.com.ua/?Lev=archive&Id=5140
10. Минин С. Меркель Рассердилась на Папу [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 04.02.2009. – Режим доступу: http://www.ng.ru/world/2009-02-04/100_merkel.html
11. CET. Ангела Меркель – в центре скандала [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 27.09.2009. – Режим доступу: http://ru.euronews.net/2009/09/23/german-election-a-fight-for-the-centre-ground/
12. CET. В Германии идет борьба за голоса неопределившихся [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 26.09.2009. – Режим доступу: http://ru.euronews.net/2009/09/25/merkel-remains-ahead-as-german-poll-looms/
13. CET. Декольте Меркель снова наделало шума: его использовали в качестве предвыборной агитации [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 12.08.2009. – Режим доступу:http://www.newsru.com/world/24sep2009/socopros.html
14. CET. ХДС/ХСС – СДПН: какая разница? [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 23.09.2009. – Режим доступу: http://ru.euronews.net/2009/09/23/german-election-a-fight-for-the-centre-ground/
15. Темненков Г. Меркель считает, что она содействовала эмансипации женщин [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 20.09.2009. – Режим доступу: http://www.dw-world.de/dw/article/0,,4708549,00.html
16. Шпаков Ю. Решающая фаза: канцлер Германии вспомнила Коля и Аденауера [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 19.08.2009. – Режим доступу: http://www.vremya.ru/2009/149/5/235482.html
17. 8-9. Januar 1949. Tagung der CDU/CSU. Wahlen // Die Unionsparteien 1946-1950: Protokolle der Arbeitsgemeischaft der CDU/CSU. Deutschlands und der Konferenz der Landesvorsitzenden. (Forschungen und Quellen zur Zeitgeschichte) – Düsseldorf, 1991.
18. Adenauer Konrad. Briefe über Deutschland.1945-1951. — Berlin, 1985.
19. Becker W. CDU und CSU.1945-1950: Vorläufer, Gründung und regionale Entwicklung bis zum Entstehen der CDU — Bundespartei. – Mainz, 1987.
20. CP/dpa. Меркель оправилась в паломничество по следам канцлера Аденауэра [Електронний ресурс] — Електронні дані. – Дата доступу: 15.09.2009. – Режим доступу: http://www.lenta.ru/news/2009/09/15/tour/
21. Engel A. Regionale politische Traditionen und die Entwicklung der CDU/CSU //Parteien und regionale politische Traditionen in der Bundesrepublik Deutschland. — Berlin, 1991.
22. Jun U. Koalitionsbildung in den deutschen Bundesländern. — Opladen,1982.
23. Metz A. Die ungleichen Gründerväter Adenauers und Erhards lander Weg an die Spitze der Bundesrepublik. — Konstanz, 1998.
24. Müchler G. CDU/CSU. Das Schwierige Bündnis. — München, 1976.
25. Röhrich W. Die verspätete Demokratie zur politischen Kultur der Bundesrepublik Deutschland. — Köln,1983.
26. Stulz P., Thomas S. Zur Entstehung und Entwicklung der CDU in Westdeutschland 1945-1949 // Zeitschrift für Geschichtswissenschaft. -1959. — H.1.- S.104-126
27. Wengst U. Die CDU/CSU im Bundestagswahlkampf 1949 //Politische Vierteljahresschrift. 1986. – Jg.34, H.1. – S.1-32.

Куприй Т.Г. Успешная победа ХДС на выборах в Бундестаг в 1949 и 2009 гг.: некоторые сравнительные аспекты ведения кампании политической стратегии. **В статье в сравнительном ракурсе рассматривается вопрос участия одной из самых влиятельных партий Германии – Христианско-демократического союза в предвыборной борьбе в Бундестаг в 1949 и 2009 гг., анализируются успешные тактические и стратегические политические действия ХДС, отношения с оппонентами, позитивные и негативные результаты выборов для христианских демократов. На концептуальном уровне изучаются проблемы формирования в послевоенной Германии базиса предвыборной этики и морали.**

Ключевые слова: **выборы, христианская демократия, партия, Бундестаг, агитация, коалиция, оппозиция, предвыборная программа**

Kuprii T.G. Successful victory of CDU in the elections to Bundestag in 1949 and in 2009: some comparative aspects of the introduction of political strategy campaign. **The issue of participation of the most influencial parties of Germany – the Christian- Democratic Union – in the election campaign to Bundestag in 1949 and in 2009 is examined in the article in a comparative aspect. The successful tactical and strategic actions of CDU are analyzed. Relationships**

with opponents, positive and negative results of elections for Christian democrats are revealed. The problems of director Paradzhanov's election ethics and moral formation in post-war Germany are studied.

Key words: **elections, democracy, party, agitation, coalition, opposition, election programme.**

УДК 061.2(477)"1960/1980"

Ніколаєць К.М.,

докторант кафедри новітньої історії України
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Роль комсомольських організацій у суспільно-політичних процесах в УРСР у другій половині 60-х –80-х роках XX ст.: історіографія

У статті аналізуються публікації, в яких висвітлюється суспільно-політична діяльність комсомольських організацій в УРСР у другій половині 60–80-х роках XX ст.

Ключові слова: **суспільно-політичні процеси, комсомол, суспільно-політичні рухи, історіографічні дослідження, комуністичне будівництво.**

Роль комсомольських організацій у суспільно-політичному розвитку УРСР великою мірою визначалася рішеннями вищого партійного керівництва. Одним із аспектів суспільно-політичної активності комсомольських організацій стала їх участь у ідеологічній роботі партії, яка проводилася за кількома напрямами. Участь комсомолу у комуністичному вихованні молоді здійснювалася на основі поширення комуністичного ставлення до праці, патріотичне та інтернаціональне виховання поряд із чіткою орієнтацією на негативне сприйняття західного світу, що трансформувалося на беззастережну боротьбу проти так званої буржуазної ідеології. Поєднання всіх напрямів комуністичного виховання допомагало формувати суспільну свідомість громадян у вигідному для правлячої партії напрямі, що оголошувалося однією з найважливіших складових частин процесу комуністичного будівництва. У пострадянській історіографії фактично відсутні праці, які б присвячувалися визначенню стану дослідження ролі комсомольських організацій у суспільно-політичних процесах в УРСР досліджуваного нами періоду.

Серед творів контрпропагандистського спрямування можна виділити праці Я.М.Серіщева, який стверджував, що, здійснюючи керівництво, КПРС домагається підвищення ролі комсомолу в комуністичному будівництві, створює умови для прояву ініціативи молоддю. Вчений несправедливо стверджував, що принципи й організаційні форми взаємовідносин партії та комсомолу не ставлять комсомольців у залежність від честолюбних, диктаторських устремлінь партії. Як позитив він оцінював участь комуністів у роботі комсомольських організацій, підкреслюючи, що комуністи, які працювали у комсомолі, вносили до його лав залізну партійну дисципліну, посилювали вплив партії, зміцнювали її зв'язок із комуністичною спілкою молоді. Необхідність посилення партійного впливу у комсомольських організаціях вчений пояснював відсутністю у молодих людей партійного гарту, який мали представники старшого покоління і посиленням тиску на молодь у СРСР антикомуністичних сил заходу [1].

Як активну боротьбу із можливістю проявів антикомунізму розглядав партійне керівництво діяльністю комсомолу по вихованню молоді на традиціях партії та народу І.Х.Ткачук, який у своїй праці розглянув основні форми патріотичного виховання комсомольців у період так званого розвинутого соціалізму [2].

© Ніколаєць К.М.

У творах представників радянської історіографії підкреслювалася закономірність підвищення керівної ролі КПРС комсомольськими організаціями. Підвищення ролі партії у керівництві комсомолом В.В.Горак та В.М.Коляда обумовлювали необхідністю безумовного комуністичного виховання молоді як засобу знешкодження намагань антикомуністів впливати на радянських громадян та формування в кожної радянської людини якостей, необхідних для будівника комунізму, з метою створення матеріально-технічної бази комунізму [3]. Висвітлення у радянській пресі питань партійного керівництва діяльністю комсомолу по комуністичному вихованню молоді вивчав В.О.Залізко, який на основі аналізу публікацій у газетах «Радянська Україна», «Правда України», «Сільські вісті», «Робітнича газета» та деяких обласних видань дійшов висновку про значну допомогу республіканської преси по комуністичному вихованню молоді із визначенням головних питань, які мали стати предметом особливої уваги партійних організацій [1].

Визначення важливості ролі комсомольських організацій у суспільно-політичному житті республіки здійснювалося через ствердження поширення участі комсомольців в управлінні державними справами через роботу в радах, державних установах та громадських організаціях [5].

Участь комсомольців у суспільно-політичних рухах, пов'язаних із трудовою діяльністю, вивчав Ф.Х.Джос, який виділяв серед них рухи за дострокове виконання завдань п'ятирічки, за прискорене створення матеріальної бази комунізму, за гідну зустріч 100-річчя від дня народження В.І.Леніна тощо [6].

У радянській історіографії виділялися праці, присвячені вивченню комуністичного виховання молоді, яке трактувалося як один із елементів побудови майбутнього комуністичного суспільства. Комуністичне виховання молоді було тим більше актуальним для радянського керівництва, що багато молодих людей пред'являли до влади підвищені вимоги у порівнянні з представниками старшого покоління у плані матеріального забезпечення та організації побуту і дозвілля.

Дослідженню питань комуністичного виховання студентської молоді було присвячено кілька публікацій радянських авторів, які доходили висновку, що робота студентів на виробництві сприяла формуванню поваги до праці та до людей праці, а безоплатне виконання роботи на користь Батьківщини під час суботників – формуванню почуття власної гідності та поважного ставлення до власної країни і комуністичного ставлення до праці [7]. В.П.Терент'єв проаналізував діяльність парторганізацій вузів УРСР по вихованню у студентів працелюбності на прикладах колективів навчальних закладів [8]. Л.О.Кашуба наголошував на важливості пропаганди трудових традицій колгоспного руху, учасників будівництва соціалізму в країні [9]. Діяльність партійних організацій промислових підприємств Донбасу по вихованню робітничої молоді на трудових традиціях досліджували А.Ф.Варфоломеєв та В.Ф.Литвиненко, які виділили нові форми цієї діяльності: посвячення у робітники із прийняттям присяги, відзначення першої зарплати молодих робітників, зарахування до членів колективу тих, хто героїчно загинув на своєму посту, присвоєння трудовим колективам імен загиблих героїв, вшанування робітничих династій, створення рад ветеранів праці, створення народних музеїв трудових колективів [10]. Роль комсомолу у патріотичному вихованні молоді досліджували А.І.Падалко та В.О.Залізко, звертаючи особливу увагу на аналіз виховних заходів із використанням прикладів героїчного минулого та участі у них ветеранів бойових дій та праці [11].

А.Н. Стоян відзначав важливість комуністичного виховання молоді у зв'язку із вимогами науково-технічного прогресу, що покликали до праці нові покоління молодих людей, які мали поєднувати навчання з оволодінням основами марксистсько-ленінського вчення. Важливою справою вчений називав проведення щорічної громадсько-політичної атестації студентів, на основі якої наприкінці року мали складатися громадсько-політичні характеристики молодого спеціаліста, які надсилались на місце призначення [12].

Участь комсомольських організацій у комуністичному вихованні молоді через роботу молодих людей у складі студентських загонів вивчали Д.А. Прохорова, П.Г. Калько, І.І. Чекирди, А.Н. Стоян, Л.А. Марченко, Г.З. Нечесіна, Г.Є. Тамбовцева, М.Ф. Конюшко [13]. Саме студентські будівельні загони називалися ефективним засобом комуністичного виховання.

Участь студентів у роботі будівельних загонів як один із засобів формування комуністичного ставлення до праці у молодих людей розглядали А.Н. Стоян та Л.А. Марченко, які вказували на важливість для цієї справи спільної праці студентів з професійними робітниками та працівниками сільськогосподарського виробництва як засобу виховання відповідальності за доручену справу та колективізму [14]. Такі самі судження містилися у статті І.Ф. Ткачука, який вказував на важливість спільної праці для формування у молодих людей моральних якостей людей майбутнього комуністичного суспільства [15]. Суспільно корисна праця у складі будівельних загонів, на думку В.П. Южакової, сприяла формуванню комуністичної переконаності у комсомольців [16]. Важливість роботи у студентських будівельних загонах для формування інтернаціональних почуттів відзначали З.І.Ямкова та А.А. Ямковий [17].

Участь комсомольських організацій у ідеологічній роботі у сільській місцевості висвітлювалася у праці М.В.Траф'яка, який у ролі показників її поліпшення наводив дані про збільшення кількості мешканців сіл, які відвідували бібліотеки, заклади культури та освіти. Такий підхід дозволив йому дійти поспішного висновку про успішність роботи комсомольських організацій по підвищенню рівня культурного будівництва на селі за роки восьмої п'ятирічки [18].

Різного роду співробітництво комсомольців із країнами соціалістичного табору виливалося у різновид ідеологічної роботи партії, яка шляхом залучення до спілкування з іноземцями комсомольців прагнула створити враження про безхмарність існування молоді в СРСР із створенням для її представників широких можливостей для самореалізації.

Не в останню чергу як засіб інтернаціонального виховання сприймалося економічне співробітництво із соціалістичними країнами, в якому комсомол виступав як активний помічник партії.

У дослідженні М.О. Буцька та М.І. Чоломбитька стверджувалося, що за умов розвитку світової соціалістичної системи свій інтернаціональний обов'язок Ленінський комсомол та братні спілки молоді соціалістичних країн мали вбачати у зміцненні дружби та співробітництва юнаків і дівчат соціалістичної співдружності на основі принципів соціалістичного інтернаціоналізму. Метою такої співдружності проголошувалася самовіддана праця на благо побудови комуністичного суспільства. Вчені стверджували, що міжнародне виробниче співробітництво молоді сприяло зміцненню морально-політичної єдності трудящих світової соціалістичної системи. [19].

Окремо слід розглянути участь комсомольських організацій у проведенні атеїстичної пропаганди та формування ворожого ставлення до релігійних організацій.

Через партійне керівництво діяльністю комсомольських організацій України з атеїстичного виховання молоді висвітлювали антирелігійну роботу комсомольців М.В.Траф'як та Є.В. Паньків, які проаналізували діяльність пересувних атеїстичних клубів, атеїстичних лекцій, тематичних вечорів та роль телебачення і радіомовлення у цій справі. Оцінюючи вплив атеїстичної пропаганди, вчені висловили слушну думку, що масова пропаганда не враховувала індивідуальних особливостей слухачів, ступеня їх релігійності, характеру, матеріально-побутових умов. Вона лише запобігала поширенню релігійного впливу, локалізуючи діяльність церкви і сектантських громад та відвертала від релігії не глибоко віруючу молодь. Засобом подолання такого стану автори називали впровадження нових сімейно-побутових обрядів [20].

У другій половині 1980-х років у поле зору радянських істориків потрапили проблеми, пов'язані з участю комсомольських організацій у процесі перебудови. Вважалося, що керівництво країни почало більше звертати уваги на справи молоді, на процес виховання молодих людей у праці, ідейно-політичного та морального виховання, загальною метою якого було оголошено прискорення соціально-економічного розвитку країни. Одним із головних засобів посилення партійного керівництва комсомолом вважалося збільшення кількості членів партії у його складі із одночасним посиленням відповідальності комуністів за діяльність комсомольських організацій, за кінцеві результати виховної роботи.

В.Я. Артемова розглядала процес співпраці партійних та комсомольських організацій у залученні молоді до активної суспільно-політичної діяльності, у організації та спрямуванні активного відпочинку молодих людей без завдання шкоди повсякденних робочим справам та комуністичному вихованню молоді. У своєму дослідженні авторка окремо виділила недоліки у

роботі партійних організацій із комсомолом: підміну вимогливої довіри до комсомольців зайвою регламентацією їх діяльності, неуважність до справ молоді в цілому, відсутність надійного контролю за діяльністю комсомольських організацій [21].

Загалом у радянській історіографії роль комсомолу у суспільно-політичних процесах оцінювалася досить високо, однак із обов'язковим зауваженням щодо залежності діяльності комсомольців від партійних рішень. Дослідженими виявилися проблеми, пов'язані із участю комсомольських організацій у ідеологічній роботі, спрямованій на виховання у молодих людей комуністичного ставлення до праці, інтернаціональних почуттів та відданості Батьківщині. Комсомольські організації також розглядалися як засіб для підготовки майбутніх партійних чи радянських працівників. З іншого боку, морально-політичні почуття комсомольців фактично залишилися поза увагою дослідників. Не вивченими виявилися стосунки між комсомольцями та членами КПРС, які були включеними до складу комсомольських організацій з метою спрямування їх діяльності. Декларативні зауваження щодо необхідності збереження партійного керівництва не підкріплювалися серйозним аналізом статусу комсомолу як сумлінного виконавця рішень вищого керівництва КПРС, у тому числі і у зв'язку зі змінами партійного курсу відповідно до прагнень окремих радянських керівників та політичної ситуації у країні в цілому.

На жаль, у пострадянській історіографії фактично відсутні узагальнюючі праці з історії комсомольських організацій. Поза увагою авторів залишилося вивчення засобів формування політичної свідомості молоді у складі комсомолу та його роль у суспільно-політичних процесах у країні, особливо у часи перебудови, коли боротьба проти комсомолу фактично перетворилася на символ різного роду неформальних молодіжних об'єднань. Крім того, невивченими залишаються перспективи відродження у масштабі держави організації, метою якої було б формування у молоді активної державницької позиції та національної самосвідомості. Важливість цієї справи обумовлюється поступовим зростанням у країні рівня злочинності серед молоді, коли значна частина протиправних вчинків мала причиною відсутність трудової зайнятості молодих людей та відсутність державного піклування про повноцінний відпочинок молоді.

Література

1. Серіщев Я.М. Правда про ленінський комсомол і вигадки фальсифікаторів /Я.М. Серіщев // Наук. праці з історії КПРС. – К., 1974. – Вип. 70. – С. 18 – 30.
2. Ткачук І.Х. Партійне керівництво діяльністю комсомолу по вихованню молоді на традиціях партії та народу в умовах розвинутого соціалізму (1961-1971 рр.) /І.Х.Ткачук// Наук. праці з історії КПРС. – К., 1974. – Вип. 70. – С. 96 – 102.
3. Горак В.В., Підвищення керівної ролі КПРС у комуністичному вихованні молоді – закономірність розвинутого соціалістичного суспільства / В.В. Горак, В.М. оляда // Наук. праці з історії КПРС. – К., 1974. – Вип. 70. – С. 3 – 8.
4. Залізко В.О. Висвітлення в пресі питань партійного керівництва діяльністю комсомольських організацій по комуністичному вихованню молоді (1966-1971 рр.) /В.О. Залізко // Наук. праці з історії КПРС. – К., 1974. – Вип. 70. – С. 119 – 128.
5. Фартушняк А.К. Розвиток Комуністичною партією ленінських ідей про залучення комсомолу і молоді до управління державою / А.К. Фартушняк // Наук. праці з історії КПРС. –К., 1974. – Вип. 70.– С. 9 – 17.
6. Джос Ф.Х. До питання про партійне керівництво підвищенням виробничої активності робітничої молоді (1966-1971 рр.) / Ф.Х. Джос // Наук. праці з історії КПРС. – К., 1974. – Вип. 70.– С. 134 – 139.
7. Кравец В.Н. Испытанная школа закалки будущих специалистов /В.Н. равец, А.И. Клепиков // Коммунист Украины. – 1981. – № 8. – С. 54 – 61.
8. Терентьєв В.П. Деятельность парторганизаций вузов УССР по воспитанию у студентов трудолюбия на примерах коллективов учебных заведений / В.П. Терентьєв // Науч. труды по истории КПСС. – Киев, 1983. – Вып. 124 – С. 38 – 43.
9. Кашуба Л.О. Виховання сільської молоді на трудових традиціях у період будівництва комунізму: (На матеріалах Одеської, Кримської, Миколаївської, Херсонської областей) / Л.О. Кошуба // Наук. праці з історії КПРС. – К., 1969. – Вип. 31. – С. 109.
10. Варфоломеєв А.Ф. Діяльність партійніх організацій України по вихованню робітничої молоді на трудових традиціях у 1959–1970 рр.: (На матеріалах промислових підприємств Донбасу) / А.Ф. Варфоломеєв, В.Ф. Литвиненко // Наук. праці з історії КПРС. – К., 1972. – Вип. 54. – С. 162 – 171.
11. Падалко А.І. Діяльність КП України щодо підвищення ролі комсомолу в патріотичному вихованні молоді (1961-1971 рр.) / А.І. Падалко, В.О. Залізко // Наук. праці з історії КПРС. – К., 1973. – Вип. 60. – С. 139 – 146.

12. Стоян А.Н. Партійне керівництво діяльністю комсомолу по вихованню студентської молоді (1966-1970 рр.) / А.Н. Стоян // Наук. праці з історії КПРС. – К., 1975. – Вип. 71. – С. 84 – 92.
13. Прохоров Д.А. В.І. Ленін про принципи комуністичного виховання молоді / Д.А.Прохоров, П.Г. Калько // Наук. праці з історії КПРС. – К.,1969. – Вип. 34. – С. 144; Чекирда І.І. Діяльність Комуністичної партії України по трудовому вихованню студентської молоді (1960-1966 рр.) / І.І. Чекирда // Наук. праці з історії КПРС. – Киев, 1971. – Вип. 43.– С. 108–115; Нечесин Г.З. Деятельность партийных организаций вузов Украины по повишению роли студенческих групп как субъектов коммунистического воспитания (1959–1975 гг.) / Г.З. Нечесин // Науч. труды по истории КПСС. – К., 1977. – Вып. 88.– С. 67; Стоян А.Н., Марченко Л.А. Некоторые вопросы партийного руководства коммунистическим воспитанием молодежи в студенческих отрядах (1962–1978 гг.): (Из опыта деятельности Компартии Украины) // Науч. труды по истории КПСС. – Киев, 1980. – Вып. 107.– С. 88–95.
14. Стоян А.Н., Некоторые вопросы партийного руководства коммунистическим воспитанием молодежи в студенческих отрядах (1962–1978 гг.): (Из опыта деятельности Компартии Украины) / А.Н. Стоян, Л.А. Марченко // Науч. труды по истории КПСС. –Киев, 1980. – Вып. 107. – С. 88–95; Стоян А.Н. Комсомол Украины – активный помощник партии по коммунистическому воспитанию молодежи в студенческих строительных отрядах (1962–1980 гг.) / А.Н. Стоян, Л.А. Марченко // Науч. труды по истории КПСС. – Киев, 1983. – Вып. 124.– С. 43–48.
15. Ткачук И.Ф. Некоторые вопросы партийного руководства нравственным воспитанием рабочей молодежи в условиях развитого социализма (1961–1978 гг.) / И.Ф. Ткачук // Науч. труды по истории КПСС. – Киев, 1980. – Вып. 107. – С. 117–123.
16. Южакова В.П. Воспитание коммунистического отношения к труду у студенческой молодежи на примере жизни и деятельности В.И.Ленина: (Из опыта комсомольских организаций Харьковской, Донецкой и Ворошиловградской областей) / В.П. Южакова // Науч. труды по истории КПСС. – Киев, 1977. – Вып. 88. – С. 11.
17. Ямковая З.И., Патриотическое и интернациональное воспитание студентов на революционных, боевых и трудовых традициях Донбасса: На материалах Коммунарского горно-металлургического института / З.И. Ямковая, А.А.Ямковой // Науч. труды по истории КПСС. – Киев, 1983. – Вып. 124. – С. 95–100.
18. Траф'як М.В. Партійне керівництво діяльністю комсомолу республіки по дальшому піднесенню ідейно-виховної та культурно-масової роботи на селі (1966-1970) / М.В.Траф'як // Наук. праці з історії КПРС. – К., 1975. – Вип. 79. – С. 106 – 112.
19. Буцько М.О., Комсомол України – активний помічник Комуністичної партії у здійсненні економічного співробітництва з країнами соціалістичної співдружності (1966–1971 рр.) / М.О. Буцько, М.І. Чоломбитько // Наук. праці з історії КПРС. – К., 1973. – Вип. 65. – С. 99 – 108.
20. Траф'як М.В., Партійне керівництво діяльністю комсомольських організацій України по атеїстичному вихованню молоді в роки восьмої п'ятирічки / М.В. Траф'як, Є.В. Паньків // Наук. праці з історії КПРС. – К., 1974. – Вип. 70. – С. 103 – 109.
21. Артемова В.Я. Из опыта партийного руководства комсомолом в годы одиннадцатой пятилетки (На примере парторганизации Ленинского района г.Киева) / В.Я. Артемова // Науч. труды по истории КПСС. – Киев, 1986. – Вып. 136. – С. 89 – 95.

Николаец К.М. Роль комсомольских организаций в общественно-политических процессах в УССР во второй половине 60-х–80-х годах XX ст.: историография. **В статье анализируются публикации, в которых освещается общественно-политическая деятельность комсомольских организаций в УССР во второй половине 60-х–80-х годах XX ст.**

Ключевые слова: **общественно-политические процессы, комсомол, общественно-политические движения, историографические исследования, коммунистическое строительство.**

Nikolayets K.M. The role of Komsomol organizations in social and political processes in Ukraine in the second part of the XX century (1960–1980). **The author of this article analyses the publications which describe the social and political activity of Komsomol organizations in Ukraine in the second part of the XX century (1960–1980).**

Key words: **social and political development, ideological work, historiographic analysis, Communist party of Ukraine, political propaganda.**

УДК 94(100)″02″

Пуховець Д.С.,
аспірант кафедри історії стародавнього світу та середніх віків
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Війна Константина Великого проти Максенція

У статті аналізуються причини, перебіг та наслідки війни Константина проти Максенція у 312 р., висвітлюється програма Максенція та діяльність Константина в Римі після перемоги над противником.
Ключові слова: **військова кампанія, узурпація влади, політична програма, вирішальна битва, Італія, Рим, перетворення.**

Військова кампанія Константина проти Максенція відома передусім у зв'язку з наверненням Константина Великого в християнство. Дійсно, після цієї війни відбувається радикальна зміна в релігійних поглядах імператора. А легенда про видіння Константина, у різних варіантах представлена Євсевієм Кесарійським [5, I, 27-30] та Лактанцієм [8, С. 44; 5], докладно аналізується в історіографії [див. 12; 14; 17]. Але крім цього війна Константина з Максенцієм була цікавою сама по собі. Ставка на Максенція як правителя була останньою спробою Риму відстояти свій особливий статус в імперії: статус столиці; міста з особливою системою оподаткування та преторіанською гвардією. З іншого боку, дії Константина щодо Риму були також логічними та виправданими.

Завданням цієї статті є визначення причин, перебігу та наслідків війни Константина з Максенцієм. Також у статті аналізується програма Максенція як правителя та причини, чому він зазнав невдачі. Крім того, у статті розглядаються перетворення, які Константин здійснив у Римі одразу після перемоги над противником.

Основним джерелом щодо війни Константина проти Максенція є панегірик, проголошений на початку осені 313 р. в Трірі [9] на честь перемоги у цій війні [10, 120]. У переліку панегіриків він знаходиться під номером дев'ять згідно з класифікацією І. Ю. Шабаги та під номером 12 згідно з класифікацією К. Ніксона та Б. Роджерс. Менш докладно війна описана в деяких інших джерелах. Але певні важливі відомості з них ми все ж можемо взяти [1; 2; 5; 6; 8; 16; 18; 20]. Військова кампанія Константина описувалася в багатьох дослідженнях: від праці Е. Гіббона у XVIII ст. [4] до сучасних праць Ч. Одала та Д. Поттера [17; 19]. Але так, як у цій статті, там проблема не ставилася.

Долі Константина та Максенція були дуже схожими. Вони обидва були синами імператорів – Констанція Хлора та Максиміана Геркулія відповідно. У 305 р., коли Діоклетіан та Максиміан Геркулій зреклися влади, на місця августів були призначені колишні цезарі Галерій та Констанцій Хлор (така система з чотирма правителями називалася тетрархією). На вакантні місця цезарів претендували Константин та Максенцій. Але вони були проігноровані, і цезарями стали прибічники Галерія – Максимін Даза та Север [2, 40, 1]. Але приблизно за рік, 25 липня 306 р., після смерті Констанція Хлора в Еборацi (Йорку) війська проголосили Константина августом [1, 41, 3; 8, 24, 8]. Галерій оскаженів, коли дізнався про ці події. Але він все ж був змушений визнати Константина. Щоправда, не августом, а лише цезарем.

Ще більш бурхливою була реакція Максенція. Не бажаючи більше знаходитися на узбіччі великої політики, він збирається разом з командувачами преторіанського війська 28 жовтня 306 р. в шести милях від Риму в Віа Лабікана, де його проголошують імператором, застосовуючи при цьому застарілий термін «принцепс». Головними ініціаторами перевороту Зосима називає військових трибунів Марцелліана і Марцелла, а також Ліциана, який був відповідальний за

© Пуховець Д.С.

постачання до Риму свинини [20, II, 9, 3]. Нечисленні противники перевороту на чолі з префектом міста Абеллієм були вбиті [20, II, 9, 4]. Максенцій вмовляє батька, який перебував в Луканії (Південна Італія) повернутися з відставки та підтримати його [1, 40, 2; 2, 40, 5; 8, 26, 1-7; 18, 6]. Інтереси Максенція співпали з інтересами мешканців Риму. Ті були незадоволені зменшенням привілеїв та значення міста, бажанням Галерія змусити їх платити податки на рівні з іншими мешканцями імперії – восени 306 р. Галерій вирішив позбавити Рим всіх податкових пільг. Були зроблені приготування для проведення цензу [2, 39, 47; 8, 26, 2-3]. Максенцій виступив з програмою відновлення колишньої величі міста: він підтримував збереження привілеїв населення Риму, збільшив чисельність преторіанської гвардії, розгорнув широку програму будівництва, куди входило будівництво язичницьких храмів, розширення цирку, будівництво найбільшої у Римі базиліки [14, p. 20]. Щоб підтримувати імідж «хоронителя старовини», він і взяв собі титул принцепса, і навіть назвав свого сина Ромулом [13, p. 51-54] (Ромул помер у 309 р. Максенцій відзначив цю сумну подію випуском серії монет на честь божественного Ромула («*Divus Romulus*»)). Максенція на відміну від Константина законним правителем ніхто не визнав.

Спочатку відносини Константина з тандемом Максиміан Геркулій – Максенцій складалися добре. Він навіть отримав від Максиміана титул августа, при цьому одружившись на Фаусті, дочці старого імператора, 31 березня 307 р. Але потім відносини між батьком та сином зіпсувалися. У 308 р. армія підтримала Максенція, і Максиміан Геркулій був змушений тікати до Константина в Галлію. У 310 р. Максиміан спробував підняти повстання проти Константина, за що був позбавлений життя [1, 40, 5; 2, 40, 21-22]. Константин піддає ім'я Максиміана політиці *damnatio memoriae* («прокляття пам'яті»): всі його статуї знищуються, а його ім'я прибирають з усіх публічних написів.

Відносини між Максенцієм та Константином ставали все більш напруженими. Максенцій, у якого раптом прокинулись родинні почуття до батька, обіцяв помститися його вбивці та наказав знищити всі статуї Константина в Італії [8, 43, 4-6]. У той самий час становище самого Максенція в Римі ставало все більш хитким. Початкова підтримка його населенням змінилася відкритим протестом. Всі джерела змальовують Максенція жорстоким тираном, який постійно давав волю своїй розпусті та порокам (для реалій IV ст. термін «тиран» позначав незаконного правителя, а не жорстокого правителя. Тому називати Максенція тираном цілком коректно, адже прийшов він до влади шляхом перевороту і не був визнаним іншими правителями). Звичайно, в цьому є елемент пропаганди Константина [див. 14], але така одностайність не може бути випадковою. Є кілька доведених причин для невдоволення римського народу. Розрив з Максиміаном спричинив для Максенція втрату контролю над Північною Африкою. Місцева еліта, яка дуже шанувала Максиміана, перестала визнавати Максенція законним правителем і обрала імператором Доміція Александра, колишнього намісника Африки [2, 40, 17-19]. Зосима характеризує Александра як полохливу людину, яка вже була в похилому віці [20, II, 12, 1-3]. Доміцій Александр звернувся за підтримкою до Константина і навіть визнавав його у своїх постановах та написах. Римське населення сильно залежало від постачання зерна з Північної Африки, тому голод став постійним явищем в місті [9, 4, 4], поки повстання не було придушене приблизно за рік. Повстання в Африці придушив Руфій Волусіан, префект преторія Максенція [2, 40, 18]. у 309 р. в храмі Фортуни була пожежа. Поки люди намагалися загасити її, один з солдатів почав богохульствувати. Злий натовп вбив його, що призвело до повстання військових. Максенцій дозволив проводити каральні акції помсти, жертвами яких стало близько 6 тис. цивільних мешканців [2, 40, 24; 5, I, 35; 20, II, 13, 1-3; див. також 13, P. 63-65].

Війна стає неминучою і противники починають активно готуватися до неї. Хто першим оголосив війну, незрозуміло. Евсевій ініціатором війни називає Константина [5, I, 27]. У Лактанція першим війну оголошує Максенцій [8, 43, 4]. Дж. Курран стверджує, що Максенцій оголосив війну ще влітку 311 р. [13, p. 67]. Максенцій збільшив кількість преторіанців та інших італійських воїнів до 80 тис. солдатів. В Африці було завербовано 40 тис. маврів та карфагенян. Врешті, розмір армії Максенція, за даними Зосими, досяг 170 тис. піхоти та 18 тис. кавалерії [20, II, 15, 1-3]. Щоправда, панегірист приводить скромніші дані: він говорить про 100-тисячну армію Максенція [9, 3, 1-3]. Сили Константина налічували 90 тис. піхоти та 8 тис. кавалерії. Військо Константина крім легіонів з Галлії включало великі британські та германські з'єднання. Ядром

війська були великі кавалерійські формування [7, с. 421]. Половину свого війська він мав залишити для охорони рейнських кордонів. Тобто він виступив у похід з військом, яке становило близько чверті війська ворога. Щоправда, галльські легіони були значно більш організовані та досвідчені у бою. І сам Константин вже встиг змужніти та отримати великий досвід військових кампаній.

Точний час початку війни невідомий, але більшість авторитетних вчених – Н. Ленскі, Ч. Одал, К. Кріст визначають його закінченням зими – початком весни 312 р. [12, P. 69; 17, P. 87; 7, С. 421]. Чим керувався Дж. Бейкер, коли назвав датою початку війни вересень 312 р. [3, с. 143], не зрозуміло. Константин швидко перейшов через Альпи, обравши для цього перевал Мон-Сені. Загалом, через Альпи існує три найзручніших переходи: Сен-Бернар, Мон-Сені (Коттійські Альпи) та Мон-Женевр. Думку, що Константин пішов через Мон-Сені, зокрема, підтримують Е. Гіббон та Д. Поттер [4, С. 400; 19, P. 357]. Біля підніжжя гір знаходилося місто Сегусіо (Суза), яке панегірист називає дуже укріпленим завдяки міцним стінам та вдалому розташуванню. Населення відмовилося здавати місто та закрило ворота. Константин не став витрачати час на облогу. Його військо одразу ж підпалило міські ворота та кинулося на штурм міста. Більшість гарнізону міста була перерізана [9, 5, 4-6]. Більш складне випробування чекало Константина у 40 милях звідти поблизу Туріна. Генерали Максенція зібрали там чисельну армію, яка складалася з італійців. Головною її силою була важка кавалерія: і коні, і люди були покриті з голови до ніг бронею, частини якої так гарно були пов'язані між собою, що не заважали вільно рухатися. Полководці Максенція побудували свою армію у бойовий порядок з відведеними далеко назад флангами. Якщо б Константин атакував передню лінію, вони могли б легко оточити його військо. Однак, передбачивши це, Константин спочатку атакував фланги, а вже потім розбив передній ряд противника. Військо Максенція почало втікати до Туріна, але оскільки міські ворота були закриті, більшість його була винищена. В нагороду за це Константин м'яко обійшовся з Туріном [9, 6, 2-5]. Після цього він без опору зайняв Мілан, і майже всі міста між Альпами та По пристали на його бік [9, 7, 4-7].

Далі Константин виступив проти сильного угрупування військ під керівництвом Руріция Помпейяна, яке знаходилося у Вероні. Щоб дійти до Верони, Константину слід було перейти через Атес (Адідже) – швидку ріку з великою кількістю каміння на дні. Тож імператор перейшов її вище за течією, де ріка була більш спокійною, а вороги менш уважними. Після цього Константину вдалося взяти Верону в облогу. На допомогу Руріцию Помпейяну поспішила кавалерія Максенція, яка була розбита під Брешією. Поки Константин відвів частину війська до Брешії, Руріцій Помпейян вийшов зі своїм військом за стіни Верони та приготувався дати бій у відкритому полі.

Галльські легіони Константина були вишикувані у два ряди, згідно з загальноприйнятими правилами військової тактики. Але їх досвідчений воєначальник раптово змінив розташування власних військ і, скоротивши другу лінію, розширив фронт першого ряду до однакового розміру з ворожим. Битва почалася наприкінці дня і вранці воїни Константина святкували перемогу. Помпейян був у числі вбитих, а Верона одразу здалася на милість переможцю. Мешканці Верони були суворо покарані за підтримку Максенція [9, 8, 2–9, 1] (битва при Вероні зображена на одному з фрагментів тріумфальної арки Константина в Римі. [Про битви в Північній Італії див. також: 2, 40, 20; 16, 17, 3; 18, 12]). Константин сам бився у перших рядах, про що нам з гордістю розповідає панегірист. Панегірист навіть засуджує Константина за зайву сміливість: «Невже ти вважаєш, що ми не знаємо, як, захоплений надмірним заповзяттям, ти вривався в саму середину ворожого війська, і якщо б не проклав собі шлях, разячи направо і наліво, [своєю смертю. – *Авт.*] не виправдав сподівань усього людського роду [9, 9, 4]»? Після здачі Верони капітулювала і Аквілея, яка до цього підтримувала Максенція. Всіх захисників міста Константин наказав закувати у кайдани. Викликає захоплення винахідливість панегіриста. Він стверджує, що Константин наказав закувати захисників Аквілеї для їхньої ж користі. «Щоб вони не розбіглися, відчуваючи докори сумління, не здійснили важчої провини і не змусили тебе [Константина. – *Авт.*] рятувати їх в черговий раз, ніби вони вже не були врятовані [9, 11, 2]».

Тож, до осені 312 р. Константин контролював усю північну Італію: територію в 300 миль у ширину та 100 миль у глибину [17, P. 90]. Венеція та багато міст в Умбрії та Етрурії проголосили,

що вони підтримають шлях імператора до Риму. Від Верони Константин пройшов вздовж моря до Фламінієвої дороги, котра вела з півночі прямо до Риму.

Максенцій весь цей час перебував у Римі. Він не мав ані досвіду у військовій справі, ані бажання його здобути. Його воєначальники зібрали третю армію, яка не поступалася в чисельності тим, які загинули при Туріні та Вероні. Врешті, Максенцій не витримав глузування римлян щодо його боягузтва. Правитель вже почав святкувати річницю правління. Але святкування були зіпсовані незадоволенням людей, які говорили, що «Константина не можливо перемогти» [17, P. 93]. Врешті, Максенцій сам виступив на чолі війська. Перед від'їздом з Риму він звернувся до порадою до Сібілли. Відповідь цього оракула, що в цей день «загине ворог Риму» («*Illo die hostem Romanorum esse periturum*» [див.: 8, 44, 8; 20, II, 16, 1]. Відповідь оракула, як завжди, була дуже красивою. Зрозуміло, що той, хто програвав, робився ворогом Риму), тільки додала йому сподівань на перемогу. Він вивів свої війська назустріч Константину 28 жовтня 312 р., на шосту річницю свого правління.

Все це було на користь Константину – він прагнув вирішальної битви, адже тривалої облоги Риму його армія могла не витримати. Тому, коли він дійшов до Червоних скель (*Saxa Rubra*), що знаходились у 9 милях від Риму, та побачив армію Максенція, він, очевидно, зрадів. Одразу за армією знаходилась річка Тибр, яка унеможливлювала оточення, але одночасно і відступ війська. Константин взяв участь і у цій битві. Кавалерія Константина з таким заповзяттям атакувала противника, що одразу внесла безлад в його ряди. Потім був даний сигнал піхоті, яка також зуміла потіснити ворога [20, II, 16, 7-8]. Поки кавалерія утримувала позиції, у Максенція ще залишалися надії. Але коли вона відступила, правитель кинувся назад до міста. На смерть билися лише преторіанці, яким вже нічого було втрачати. Максенцій намагався повернутися у Рим через Мульвійський міст (*Pons Mulvius*), але через скупчення людей впав у воду і швидко потонув під тягарем своїх лат. Деякі джерела повідомляють, що Максенцій ще до битви зруйнував Мульвійський міст. А загинув він, впавши зі зробленого нашвидкуруч мосту з човнів, скріплених дерев'яними планками [17, P. 94; про битву також див.: 1, 40, 7; 2, 40, 23; 8, 44, 9-20]. До речі, Рафаель зобразив битву Константина з Максенцієм на стіні зали у Ватикані.

Тіло Максенція було знайдене наступного дня в Тибрі. Його відтята голова супроводжувала парад Константина вулицями Риму [9, 18, 3; 20, II, 17, 2], а потім була відіслана до Африки [16, 32, 6]. Сама урочиста хода відбулася 29 жовтня 312 р.: військо Константина пройшло з півночі міста до Римського Форуму. Константин перебував на колісниці, яка їхала за його солдатами [9, 18, 3]. Він влаштував в Римі гладіаторські бої [9, 19, 6]. Дж. Курран переконливо доводить, що це був не тріумф Константина, а інша процедура: «*adventus*» («прибуття») імператора [13, P. 73-74].

У Римі Константин наказав вбити другого сина тирана, ім'я якого не збереглося. Але великої розправи над прибічниками Максенція не чинив. Він навіть призначив Цеонія Руфія Волусіана, близького соратника та префекта преторія Максенція, міським префектом та обрав його консулом у 314 р. [11, P. 95]. Ім'я Максенція було піддане *damnatio memoriae*. Всі сліди правління Максенція приховувалися. Пропаганда Константина навіть поставила під сумнів спорідненість Максенція та Максиміана Геркулія [14, P. 19]. Стверджувалося, нібито Максенцій був сином дружини Максиміана Євтропії та якогось сирійця [9, 4, 3; 18, 12]. Більшість будівель, не закінчених Максенцієм, були зведені на честь Константина. Йому ж була присвячена велика базиліка, побудована Максенцієм. Ця базиліка є найбільшою будівлею, яка коли-небудь була побудована на Римському Форумі. Константин зробив новий вхід до неї зі сторони *Sacra Via*. Там він зробив напис, що базиліка була закінчена ним [15, P. 1–12]. Базиліка задумувалася як приміщення для вирішення судових справ префектом міста (*praefectus urbis*). З північно-західного боку базиліки, очевидно, була статуя Максенція. Статую прибрали і на її місце поставили велетенську статую Константина. Тільки висота голови у статуї дорівнює 2,5 м. Ця статуя відома завдяки сімом фрагментам, знайденим біля базиліки Максенція у 1486 р. [13, P. 82]. Константин був зображений сидячи, одягненим у кірасу та *poludamentum* (військовий плащ). Права рука була витягнута і щось тримала. Ця статуя Константина біля базиліки Максенція визнається тією статуєю, про яку згадує Євсевій. Церковний історик стверджує, що Константин після перемоги над Максенцієм встановив в Римі свою статую, яка тримала в руці хрест [5, I, 40]. Очевидно, статуя Константина тримала в руці не хрест, а *vexillum* – схожий на хрест військовий штандарт. Константин не тільки називав

своїм іменем будівлі Максенція, але і будував сам. Він наказав розширити *Circus Maximus*, а також побудувати нові бані. Нові лазні знаходилися на шляху між Форумом Траяна та термами Діоклетіана.

Люди, які постраждали від правління Максенція, поверталися із заслання, отримували назад свої маєтки. Константин відвідав сенат, якому виказав повагу та обіцяв повернути усі колишні привілеї. За це сенат видав декрет, в якому поставив Константина на перше місце серед трьох правлячих августів [8, 44, 11; 9, 20, 1-2]. Преторіанське військо було розпущене назавжди. Контстантин зберіг податок, який Максенцій збирав з сенаторів, але зробив його постійним. Відповідно до розмірів маєтків сенаторів розподілили на кілька класів. Найбільш заможні з них повинні були щорічно платити 8 фунтів золота, наступний клас платив 4 фунти, найнижчий – два, а зовсім бідні тим не менше мали платити по 7 золотих монет [4, с. 406]. Константин пробув у Римі до січня 313 р. включно [11, P. 71].

Отже, війна Константина проти Максенція була складовою частиною громадянських війн, які велися в Римській імперії у період з 306 до 324 р. Причиною цих війн була недосконаліть системи тетрархії. Ця система закладала конфлікт між законними правителями та синами колишніх імператорів, які також претендували на владу. Крім того, у війні Константина з Максенцієм важливу роль зіграла особиста ненависть двох правителів один до одного. При цьому моральне право розпочати війну у Константина було: Максенцій виявився узурпатором, який, крім того, втратив підтримку населення.

Щодо самого Максенція, то його правління було важливим періодом в історії Риму. Правитель виступив з цікавою програмою «відновлення старовини», збереження величі Риму. Тому не дивно, що населення міста спочатку його підтримало. І якщо б на місці Максенція був більш талановитий правитель та досвідчений полководець, Рим мав би шанс на якийсь час зберегти свій колишній статус. Але особисті якості Максенція виявилися вкрай посередніми.

Якщо Максенцій намагався «зупинити час», то Константин, навпаки, йшов у ногу з часом. Перемога у цій війні дала йому змогу приступити до широкомасштабних перетворень у імперії. Вже з Риму Константин поїхав до Мілану, де підписав Міланський едикт. А через 18 років після війни Рим перестав бути столицею імперії. Держава швидко змінювалася і у новій імперії вже не всі дороги вели до Риму.

Література

1. Аврелий Виктор. Извлечения о жизни и нравах римских императоров / Аврелий Виктор [Пер. В.С. Соколова] // Вестник Древней Истории. – 1964. – № 1. – С.227-252.
2. Аврелий Виктор. О Цезарях / Аврелий Виктор [Пер. В. С. Соколова] // Вестник Древней Истории. – 1963. – № 4. – С. 227-257.
3. Бейкер Дж. Константин Великий / Дж. Бейкер [Пер. с англ. Л.А. Калашниковой]. – М.: Центрполиграф, 2004. – 351 с.
4. Гиббон Эд. История упадка и разрушения Римской империи / Эд. Гиббон [В 7 т./ Т. 1]. – СПб.: Наука, 2006. – 428 с.
5. Евсевий Памфил. Жизнь блаженного василевса Константина / Евсевий Памфил [Отв. ред. А.А. Калинин]. – М.: Labarum, 1998. – (Византийская серия). – 352 с.
6. Евсевий Памфил. Церковная история / Евсевий Памфил [Коммент. и прим. С. Л. Кравца]. – М.: Изд. Спасо-Преображенского Валаамского монастыря, 1993. – 448 с.
7. Крист Карл. История времен римских императоров от Августа до Константина / Карл. Крист [В 2 т./ Т. 2.]. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1997. – 512 с.
8. Лактанций Фирмиан Луций. О смертях преследователей / Лактанций Фирмиан Луций [Пер., вступ. ст., коммент., указ. В. М. Тюленева]. – М.: Алетейя, 1998. – 280 с.
9. Панегирик Августу Константину (Pan. Lat. IX) / [Пер. И. Ю. Шабаги] // Вестник древней истории. – 1997. – № 2. – С. 240-254.
10. Шабага И. Ю. Славься император! Латинские панегирики от Диоклетиана до Феодосия / И.Ю. Шабага. – М.: Изд. Моск. гос. ун-та, 1997. – 144 с.
11. Barnes Timothy D. The New Empire of Diocletian and Constantine / T. D. Barnes. – Cambridge: Harvard University Press, 1982. – 305 p.
12. Cambridge companion to the age of Constantine / [edited by Noel Lenski]. – Cambridge: Cambridge University Press, 2006. – 469 p.
13. Curran, John. R. Pagan City and Christian Capital: Rome in the Fourth Century / J.R. Curran. – Oxford: Oxford University Press, 2000. – 389 p.

14. Drijvers, Jan Willem. Eusebius' *Vita Constantini* and the Construction of the Image of Maxentius / J. W. Drijvers // From Rome to Constantinople: Studies in Honour of Averil Cameron / [Edited by Hagit Amirav & Bas ter Haar Romeny]. – Leuven: Peeters Publishers, 2007. – P. 11-28.
15. Minoprio A. A Restoration or the Basilica of Constantine, Rome / A. Minoprio // Papers of the British School at Rome. – 1932. – Vol. 12. – P. 1-25.
16. Nazarius. Panegyric of Constantine (321) / Nazarius // C. E. V. Nixon and Barbara Saylor Rodgers. In Praise of the later Roman emperors: the Panegyrici Latini / C. E. V. Nixon and B. S. Rodgers; [Introduction of R. A. B. Mynors]. – Los Angeles: University of California Press, 1994. – P. 334-385.
17. Odahl Charles Matson. Constantine and the Christian Empire / C. M. Odahl. – New York: Routledge, 2004. – 400 p.
18. The Origin of Constantine / [Translated by Jane Stevenson] // Samuel N. C. Lieu and Dominic Montserrat. From Constantine to Julian: Pagan and Byzantine views. A source history / S. N. C. Lieu and D. Montserrat. – New York: Routledge, 1996. – P. 43-48.
19. Potter David Stone. The Roman Empire at Bay, AD 180-395 / D. S. Potter. – New York: Routledge, 2004. – 762 p.
20. Zosimus. New History [Електронний ресурс] / Zosimus. – London: Green and Chaplin, 1814. – Режим доступу: http://www.tertullian.org/fathers/zosimus02_book2.htm

Пуховец Д.С. Война Константина Великого против Максенция. **В статье анализируются причины, течения и последствия войны Константина против Максенция в 312 г. Освещается программа Максенция и деятельность Константина в Риме после победы над противником.**

Ключевые слова: **военная кампания, узурпация власти, политическая программа, решающая битва, Италия, Рим, преобразования.**

Pukhovets D.S. Constantine's the Great war against Maksentsiy. **The purpose of the article is to analyze reasons, course, consequences of Constantine's war against Maksentsiy. The program of Constantine's and Maksentsiy's activities after the victory in Rome is studied.**

Key words: **military campaign, power abuse, political programme, crucial victory, transformations.**

УДК 050(477)″1920/1930″

Стоян Т.А.,

канд. істор. наук, доцент кафедри історії та філософської історії Національного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова

Періодичні видання 1920–1930-х рр.: джерело вивчення радіоцензури в УРСР

Стаття присвячена відтворенню методів, форм і принципів функціонування радіоцензури, з'ясуванню зворотного впливу політцензури на зміст і характер публікацій у періодичних виданнях.

Ключові слова: **політична цензура, радіоцензура, радіомовлення, матеріали періодики, радіопрограми.**

Радянська преса 20–30-х років XX ст. була об'єктом і одночасно суб'єктом політичної цензури, тобто журнали, газети, бюлетені, програми радіомовлення підлягали системному ідеологічному контролю партійних органів та Головліту, а, з іншого боку, редакції, укомплектовані політредакторами та літвідділами, відслідковували «шкідливу літературу». Телеграфні та опубліковані авторські тексти, хоч і перевіряли «літконтролівці», але вони мали «ідеологічні прориви», відтак періодика тих років становить важливе джерело з історії розвитку радіомовлення та функціонування самої радіоцензури.

Історія радянської системи політичної цензури досліджується істориками, архівістами, мистецтвознавцями, культурологами, але монографії, дисертаційні роботи, збірники документів стосуються літератури, театру, кіно, друку, а художнє та громадсько-політичне радіомовлення висвітлюється недостатньо. За радянської доби з'явилося кілька збірників документів партійно-державних органів, в яких розкривались організаційно-технічні проблеми радіофікації, меншою мірою функції структурних підрозділів радіо цензури [1]. Друковані періодичні видання не залучалися упорядниками згаданих збірників. Вони не стали предметом джерелознавчого аналізу і тепер, коли перестала існувати колишня система політичної цензури. Відома російська дослідниця історії політичного контролю радянського радіомовлення Т.М. Горєва, яка опублікувала одну із перших документальних праць з цієї проблематики [2], а 2007 р. видала ґрунтовний тематичний збірник документів і матеріалів про радіо в СРСР [3]. Нею використано переважно архівні фонди Російської Федерації, які мають значну науково-пізнавальну цінність для вивчення радіоцензури, однак, за деяким винятком, періодика 20–30-х років. фактично відсутня. Українські дослідники, з'ясовуючи історію національного радіоефіру 40–60-х років, також зосереджуються на архівних джерелах [4].

Завданням нашої історико-документальної розвідки є виявлення періодичних друкованих носіїв інформації з проблем радіомовлення (газети, журнали, бюлетені) в УРСР, їх класифікація, системний та проблемно-тематичний аналіз, метою якого є відтворення методів, форм і принципів функціонування радіоцензури, з'ясування зворотного впливу політцензури на зміст та характер публікацій у газетах і часописах, тобто періодичні видання розглядаються нами як джерело інформації, об'єкт та суб'єкт цензури, але в контексті окремої теми наукової статті.

Системне і постійне радіомовлення, на думку радянських [5] та сучасних дослідників [6], розпочало свій відлік у 1924 р., хоча дехто відносить його до 1926 р. [7] Професійна радіожурналістика, на наше переконання, виникла кількома роками раніше від самого радіомовлення, тобто на початку січня 1922 р., коли постало Радіотелеграфне агентство України (РАТАУ) [8]. Його організаційна структура, форми роботи та функції передбачали існування радіовісників, тобто інформаційних повідомлень для газет. В архівах збереглися «Бюлетені

© Стоян Т.А.

РАТАУ», які мали внутрішнє призначення («Бюлетень Український») та зовнішнє (Іноратау). Кожен «Бюлетень» мав порядковий номер, тобто періодичність випуску. Наприклад, у «Бюлетені» №20 за 24 січня 1924 р. повідомлялося про те, що уповноваженого НКЗС в Одесі відвідав генеральний консул Німеччини та його помічник, які висловили співчуття у зв'язку зі смертю Леніна [9]. «Бюлетені» Іноратау 1924 р. мали інформацію про суспільно-політичні події у країнах Європи, в яких були кореспонденти РАТАУ. Вони надходили телеграфно з Лондона, Парижа, Варшави, Бухареста, Праги, Ганновера, Берліна, але попередньо підлягали редагуванню. В одному «Бюлетені» зосереджувалася інформація з декількох європейських столиць, яка стосувалася міжнародної конференції у Лондоні про наслідки Першої світової війни та зобов'язання Німеччини, про заяву Б. Муссоліні стосовно політичної відповідальності «вождів фашизму» за прагнення «звеличити італійський народ» тощо. Номер «Бюлетеня» був реєстраційним, що засвідчував тематичні блоки інформації про зовнішні та внутрішні події.

Телеграфні повідомлення, які розповсюджувалися через «Бюлетені», налічували 600–700 слів. Їх друкували газети. На стадії формування «Бюлетеня» відбувався ідеологічний контроль, позаяк висвітлювалися ті події зовнішнього життя світу, які відповідали політичним канонам більшовицької партії. В архівах зберігся короткий звіт про діяльність РАТАУ за 1923/24 р., в якому зазначалося, що радянське телеграфне агентство займалося «політичним вихованням трудящих», було «інформатором громадської думки робітників і селян» [10]. Формою такого політико-ідеологічного виховання були «Радіовісники РАТАУ», тобто «Бюлетені», які надходили до Києва, Одеси, до губернських та окружних міст, мали «…ударну популярно викладену інформацію», основним завданням якої була популяризація політики радянської влади». РАТАУ займалося «політичним інформуванням преси», передаючи «Радіовісники» власним передплатникам – центральним та місцевим газетам, отримуючи від «власкорів», але через агенції виходили лише ті повідомлення, які пройшли «попереднє узгодження з відповідними авторитетними інстанціями» [11]. Політичний контроль стосувався інформації, яку надсилали кореспонденти РАТАУ, а також «власкори» в СРСР, тобто текстову частину перевіряли редактори РАТАУ. «Бюлетені», розіслані телеграфним способом, були готовою продукцією, яка зазнала попереднього ідеологічного перегляду.

Протягом другої половини 20-х років, судячи з виявлених архівних примірників, виходив «Бюлетень Управління Уповноваженого Наркомзакордонсправ СРСР при уряді УСРР» [12]. Такою була його офіційна назва, хоча він не підлягав оприлюдненню, виконуючи функцію внутрішнього інформатора «авторитетних органів» про політичні події за кордоном СРСР. Він мав фіксовану дату випуску, тобто періодичність. Його формуванням займалося пресбюро УповНКЗС СРСР при УСРР, а в Україні І. Кулик, будучи заступником Уповноваженого [13]. Фактично «Бюлетені» Уповноваженого НКЗС СРСР нагадували політичний огляд зарубіжної преси, особливо періодичних видань української громади в Чехо-Словаччині, Польщі: газет – «Діло», «Свобода», «Новий час». Їх аналізом займалися співробітники пресбюро НКЗС та «власкори» РАТАУ, відслідковуючи рефлексії українських політичних партій стосовно українізації, діяльності О.Я. Шумського на посаді наркома освіти УСРР. Перевірена інформація друкувалася в газетах України, надсилалася до центральної союзної преси. Траплялися також «Таємні бюлетені РАТАУ». Так, 18 листопада 1925 р. «власкор РАТАУ» надіслав «Бюлетені» з Варшави про лист В.К. Винниченка від 19 жовтня в газеті «Діло» стосовно необґрунтованих «нападків» на нього з боку Б. Воліна [14]. «Власкор» лише інформував про факт публікації згаданого листа, але його телеграфне повідомлення мало гриф «таємно», відтак не підлягало друкові в радянських газетах.

Радіотелеграфні вісники («Бюлетені РАТАУ», «Іноратау», «Бюлетень Уповноваженого НКЗС СРСР при РНК УСРР») належать до джерел друкованого слова, хоча технічно пов'язані з радіожурналістикою, позаяк розповсюджувалися серед газет радіотелеграфним способом. Інформація «власкорів» підлягала попередньому політичному контролю редакторів РАТАУ.

Радіоцензура, тобто ідеологічна чистка ефіру політредакторами, почала функціонувати одночасно з появою системного радіомовлення, яке фактично припадає на другу половину 20-х років. Саме тоді виходили спеціальні часописи, діяли громадські товариства. 22 жовтня 1924 р. виникло Київське товариство «Друзі радіо», яке видало кілька примірників журналу «Радіо для всіх», на сторінках якого друкувалися агітпроповець Б.В. Скарбик, професори В.К. Лебединський,

О.Г. Гольдман [15]. Від товариства вимагали конструктивного «тринадцятого радіовалу» та більше «…радіо-активності з боку усієї радянської громадськості» [16]. Це були перші фахові видання, матеріали яких висвітлюють становлення радянського радіомовлення. У 1925 р. вийшов перший випуск «Радіо-альманаху», в якому зазначалося, що «чесне радянське радіо» є «новою могутньою зброєю комунізму» [17]. Загальні новини, які транслювали радіостанції, також мали служити політичному вихованню «радянської громадськості». Цьому сприяло також творення Всесоюзного товариства «Друзі радіо» 6 березня 1926 р., яке забезпечувало єдність «мети і завдання» союзного радіомовлення. До ради товариства залучили наркомпоштеля І.М. Смирнова, наркома освіти А.В. Луначарського, Л.Д. Троцького (від ВРНГ), представників Харківського – Д.Г. Новикова та Київського товариств – А.В. Хоменка [18]. На Всесоюзному установчому з'їзді товариства «Друзі радіо» обговорювали питання про необхідність художнього радіомовлення, залучення до цієї справи акторів, письменників, поширення художньо-музичних передач. Саме з програм дізнаємося, що 8 березня 1926 р. відбулася одна з перших радіопередач до міжнародного жіночого дня, в якій брали участь А.І. Ульянова та педагог В.А. Менжинська.

У 1926 р. технічно було можливим чути навіть радіомовні станції США, прийом яких був «…самим популярним питанням серед наших радіолюбителів» [19]. ТАРС оголосило тоді, що з 24 до 28 січня 1926 р. Америка буде транслювати для Європи музичні та інформативні передачі, але насправді відбувалося зворотне: потужні Гамбурзька та Берлінська радіостанції «обслуговували» американського слухача [20]. Радянська столиця та Україна добре сприймали радіохвилі німецьких та британських радіостанцій, а концерти з США можна було слухати через радіоприймач з навушниками. Система «радіоглушників» тоді ще не діяла, відтак західна музика та культура просочувалася в СРСР, хоча не мала ознак відвертої ідеологічної боротьби.

На сторінках фахового періодичного видання «Новости радио», крім аналітичних та прикладних публікацій, почали з'являтися перші програми радянського радіомовлення, тобто на початку 1926 р. Саме вони є тим унікальним джерелом, яке висвітлює готовий продукт ідеологічної цензури, основні завдання політичного виховання суспільства. Наприклад, 10 лютого 1926 р. радіомовлення розпочалося з ранкової передачі «Радіопіонер», а далі мали таку тематичну послідовність: інформаційний матеріал, інформація ТАРС, урок англійської мови, зведення товариства «Друзі радіо», радіогазета, інформація ТАРС, концерт [21]. До політичного мовлення належали спеціальні цикли радіопередач: «Радіопіонер», «Радіожовтеня», «Радіогазета», матеріали Агітпропу. Інформативними були повідомлення ТАРС, які виходили двічі на день. Практикували доповіді більшовицьких лідерів: Л. Троцького «Європа і Америка» та ін. Тематичними і системними були «Радіогазети»: селянська, робітнича, комсомольська. Вони були щоденними і діяли до 31 серпня 1932 р., коли Всесоюзний комітет радіомовлення ліквідував редакції радіогазет «Пролетарій», «Селянська», «Комсомольська правда», «Червоноармійська правда», «Піонерська правда», створивши редакцію центрального інформування [22]. Правда про події внутрішнього і зовнішньополітичного життя висвітлювалася за класово-формаційним принципом: дозована та ідеологічно витримана інформація для комсомолу, селян, індустріальних робітників. За такого радіомовлення об'єктом політичної цензури ставали не лише конкретні програми, а загалом інформування суспільства. Матеріали Агітпропу транслювалися основними радіостанціями країни: Нижегородською ім. В.М. Лєщинського, Ленінградською, Київською широкомовною, Сокольницькою ім. Попова, Ростовською ім. Леніна, які надходили до місцевих радіовузлів та різних категорій слухачів. Виступи по радіо радянських та зарубіжних митців були безкоштовними, тобто без гонорару, а вартість однієї хвилини мовлення «Радіогазети» сягала 7 руб. 21 коп., «Селянської газети» – 5 руб. 59 коп., поширення матеріалів Агітпропу – 2 руб. 19 коп., озвучення уроку англійської мови – 2 руб. 54 коп. [23].

13 травня 1926 р. колегія НК РСІ СРСР визнала за акціонерним товариством «Радіопередача» право винятково широкого мовлення, а організаційно-технічні та комерційні залишити за Наркомпоштелем. Газету «Новости радио» було реорганізовано до потреб масового слухача, перетворивши її на звичайну програму мовлення та вивчення його громадської думки. 23 вересня 1926 р. товариство «Радіопередача» звернулося до радіосекції Головполітосвіти Наркомосу РСФРР з проханням про надання Товаристу права і можливості «…безперешкодно транслювати усі, придатні для передачі по радіо, з усіх академічних театрів» [24]. Президія колегії

Наркомосу заслухала 30 листопада інформацію Н.К. Крупської стосовно встановлення контролю за радіопередачами вечорів розваг. Колегія підтвердила принцип політцензури: публічне виконання будь-яких видовищних номерів без дозволу Головліту заборонялося. Головліту пропонувалося «бути особливо обачливим» стосовно номерів, що передавалися по радіо» [25]. Дозволена театральна вистава могла бути заборонена для радіотранслювання. Таким чином, починаючи з осені 1926 р., головлітівська політцензура поширила свій вплив і на радіомовлення. Редактори періодичних видань слідкували за програмами, репертуаром радіовистав.

Наприкінці 20-х років відбулася реорганізація радіомовлення, внаслідок якої було ліквідовано акціонерне товариство «Радіопередача» та створено при Управлінні справами РНК СРСР радіомовне агентство подібне до ТАРС. Таким виявився основний висновок принципової дискусії, яка відбулася 20 червня 1928 р. в ЦК ВКП(б) за участі С.В. Косіора. Вона нагадувала боротьбу номенклатурних повноважень: Наркомпоштель намагався перебрати на себе організаційно-технічні питання радіомовлення, Наркомос – культурно-просвітницькі, підпорядкувавши акціонерне товариство «Радіопередача». Згортання НЕПу та системна централізація регулювання соціально-економічних відносин не залишала шансів та перспектив для функціонування товариства «Радіопередача». Технічними, художніми, суспільно-політичними питаннями радіомовлення займалося Радіоуправління Народного комісаріату пошти і телеграфу СРСР, навіть кадровими призначеннями дикторів. Така управлінська структура існувала до 1931 р., тобто до створення Всесоюзного комітету по радіомовленню.

Для з'ясування трансформації системи радіоцензури та її реалізації у царині друкованого слова, тобто контролю за газетами, журналами, варто звернути увагу на реорганізацію політичного відділу Центрального радіомовлення при НКПТ СРСР. 28 червня 1930 р. він був перетворений на політико-просвітницький сектор з трьома відділами: сільським, масової роботи та соціально-побутових передач. Дикторська група також підлягала спеціалізації на три основних сектори – політичного, художнього та науково-освітнього мовлення, а також перевірці кадрового складу [26]. На подібну реорганізацію відповідним чином реагували не лише редактори ефіру, а також газети та журнали з радіомовної проблематики. 18 липня 1930 р. відбувся розподіл цензорських функцій між Головлітом та Головреперткомом Наркомосу РСФРР стосовно здійснення ідеологічного контролю за художнім радіомовленням. На початку листопада 1930 р., з метою узгодження ідеологічного керівництва та єдності репертуарної політики всіх видів художнього радіомовлення та нагляду за ним, повноваження цензора здобув Головрепертком. Він контролював його музичну та текстову частину, а Головліт виконував функції ідеологічного нагляду за рештою радіопередач – політичних, інформаційних, навчальних тощо [27].

Соціалістична реконструкція соціально-економічних відносин вимагала від радіомовлення особливої уваги, а від радіопреси – надзвичайної напруги та «радіо-активності». Їх ідеологічні та політичні принципи позначилися на характері публікацій одного з основних фахових часописів України журналу «Радіо» – друкований орган Всеукраїнської радіоуправи і товариства «Друзі радіо» України. Для публікації 1930 р. був характерний переважно інформаційно-просвітницький стиль, пошук оптимальних форм художнього мовлення. Наприклад, керівник Одеського радіоцентру Л. Розен пропонував форму радіотеатру та радіофільму, критикував «штампи» та сіру одноманітність радіомовлення [28], дбав за «п'ятирічку художнього радіомовлення» та відповідний «спецрепертуар» [29]. Статті оглядового спрямування, які з'являлися на сторінках «Радіо» у 1930 р., засвідчують факт існування «художньо-політичних рад» та «художньо-газетних нарад» [30], тобто ідеологічного контролю за ефіром та виховання радіожурналістів. Основна увага приділялася культурі радіомовлення.

Журнал «Радіо» подавав статистику радіофікації України, яка засвідчувала історичний факт суттєвого відставання СРСР порівняно з «капіталістичними країнами». Оприлюднення статистики випуску Харківським радіозаводом у червні 1930 р. 20 тис. гучномовців [31], але завдяки імпортному обладнанню розкривало певною мірою державну таємницю економічного значення, а, з іншого боку, показувало технологічну залежність радянської промисловості від «капіталістичного устаткування». В авторських публікаціях висвітлювалось будівництво заводу «Укррадіограмто», продукція якого задовольняла лише 14% попиту на радіоапаратуру – репродуктор Р-А-2 «Аркофон-2» [32]. Якщо у 1924 р. в Україні налічувалося 40 тис. приймачів, то

у 1929 р. – 69 тис., а на тисячу осіб припадало лише 1,4, тоді як у європейських країнах 32 приймачі [33]. У США у 1930 р. було 10,6 млн., Німеччині – 3,2 млн., Англії – понад 3 млн., Японії – 628 тис., СРСР – 700 тис. радіоприймачів [34]. Радіофікацією займалися НКПТ та Вукопспілка, але чимало округ (Бердичівська, Глухівська, Шепетівська, навіть АМСРР) не мали радіовузлів у сільських районах. Низький рівень радіофікації населених пунктів означав відсутність у них і відповідної системи радіоцензури, позаяк не відбувалося радіомовлення. Зокрема, у Кобеляках Полтавської округи, де мешкало близько 13 тис. осіб, діяло лише сім радіоприймачів, тому там, як писав сількор, «…панують старі забобони, звичаї, старий побут» [35]. Радіо виконувало культурологічну роль, тобто мало змінити громадський побут.

Додатком до журналу «Радіо» слугували програми радіомовлення, які друкувалися наприкінці часопису. Вони, крім переліку радіорепертуару дня, називали частоту мовлення. Наприклад, 16 вересня 1930 р. вечірня частина мала такий репертуар: робфак (18.30); виступи уряду біля мікрофону (19.00); робітнича радіогазета (20.00); селянська радіогазета (21.00); симфонічний концерт (22.30); РАТАУ (23.15). трансляція відбувалася на хвилі 938 м, а на хвилі 426 м гімнастика та музика з Москви, година дошкільнят і жовтенят, денний концерт «Народна пісня в марксистському освітленні», година відомчої інформації. Обов'язковими стали політінформації, навіть мовного есперанто, а також щоденні вечірні повідомлення РАТАУ [36]. Редактори допускали критичні статті, які стосувалися форм і стилю радіомовлення. «У нас хибують радіогазети. Ще досі майже всюди зберігся такий анахронізм, – зазначав О. Вольський, – що радіогазети треба будувати за прикладом друкованої преси. Спочатку іде славнозвісна передовиця, далі стаття, ще одна стаття, кілька робкорівських дописів, знову стаття, телеграми, іноді нарис, ще стаття, хроніка дня і нарешті фейлетон, хоча не завжди він є в газеті» [37]. Негативна оцінка стосувалася не лише структури радіомовлення, а й преси, але головлітівська цензура не помітила цього «прориву». Друкувалися статті, в яких висловлювалися вимоги стосовно функціональних навичок диктора, його майстерності та ідеологічних переконань. «Диктор має бути з великою ерудицією, – писав Я. Ліщанський. – Від нього вимагається чіткість, гнучкість, легкість, спритність, політична письменність, вміння зорієнтуватися в кожний момент у питаннях сьогоднішнього дня, бути в курсі всіх політичних кампаній» [38]. Фактично визнавалася роль диктора-пропагандиста, а не пасивного переповідача новин.

Агресивна риторика почала набувати поширення в публікаціях 1931 р., перетворюючись на профілактичний засіб будь-якого реального ухилу та можливого ухилення від виконання генеральної лінії партії. Так, в одній з редакційних статей повідомлялося про те, що «…Балтський радіотрансляційний вузол перетворився до певної міри на агента класового ворога [39]. Керівник районного відділу зв'язку, пояснюючи «ідеологічні прориви» в радіоефірі, зазначав: «Транслювання закордонних станцій я погодив з райуповноваженим ДПУ т. Гончаром і він дав на це згоду» [40]. Реакція журналу «Радіо» показала факт існування політичної цензури в радіомовленні. Інший часопис «Радіофронт» висвятив обставини усунення «опортуністичного керівництва «Селянської радіогазети», радіогазети «Пролетарій», а також підкреслив «…необхідність докорінної і швидкої перебудови зверху донизу полі радіомовлення» [41]. Отже, основною причиною їх реорганізації у 1932 р. були кадрові чистки.

Текстова частина журналу «Радіо», редактором якого у 1931 р. був Й.Я. Ганс, розкривала лабораторію функціонування системи ідеологічного контролю за радіомовленням. Програми того періоду мали відверту політичну пропаганду більшовизму, інформативні блоки якої (відомості РАТАУ тощо) були обмежені часовими рамками або ліквідовані, але лунали «концерти- плакати» до 1травня – «Всі на демонстрацію». Заклики, які виголошувалися на сторінках «Радіо», стосувалися не лише першотравневих свят, а й політичних принципів радіомовлення, особливо художнього, його функцій і завдань. Вимагаючи «більшовицької партійності у художньому радіомовленні», дописувач М. Кальманович зазначав у 1932 р., що «…художнє радіомовлення повинне нести в побут трудящих культуру українську, національною формою й пролетарську, інтернаціональну змістом. Радіомовлення повинно бути наскрізь політичним, партійним, більшовицьким» [42]. Встановлення партійного контролю за художнім радіомовленням, звільнення композиторів та музикантів «політично неписьменних», які «…радіотрибуну

використовували часто для протаскування чужих ідей» [43]. З'явився навіть термін «художньо-політичне радіомовлення», застосований Л. Розеном [44].

Політико-ідеологічний принцип «більшовицького художнього мовлення», котрий став ключовим для публікації середини 30-х років, означав наявність тотальної цензури радіоефіру. Журнал «Радіо» друкував статті, в яких відверто говорилося про те, що «…радіо є величезний агітпроп соцбудівництва й нічим іншим бути не може» [45]. Терміни «ділянка ідеологічного фронту», «політична безхребетність», «брак ідеологічної продукції», «ідеологічно шкідливі й класово ворожі» належали до арсеналу головлітівської цензури, почерпнуті з відповідних інструкцій для політредакторів та класифікаторів «шкідливої літератури». Аналізуючи «нацменівські концерти», які пролунали 8 та 18 грудня на харківському облрадіо, автор згаданої публікації дійшов такого категоричного висновку: «Зрештою програма цих концертів так і проситься до судового слідчого в справах шкідництва… В цілому обидва концерти просякнені єфремовською настановою про безкласову суцільність і єдність нації. Це в часи войовничого наступу на буржуазну науку художній відділ повчає нас, що коріння творчості не в класовому ґрунті, не в соціальному оточенні, ні-ні, боронь боже, вони в класичній і романтичній музиці» [46]. У газеті «За мільйонну авдиторію» від 29 лютого 1932 р. висвітлювалася інша сторона роботи Харківського радіоцентру, радіосекцію та майстерню радіомистецтва, якого поповнили письменники Харківської філії ВУРПП – М. Ірчан, І. Фефер, С. Голованіський, К. Гордієнко, В. Сосюра, а також М. Майський, який писав тоді таке: «Усі перелічені товариші дали персональну згоду працювати в галузі створення мистецьких радіотворів, вишукання форм та методологій мистецького твору» [47]. Він зізнався в тому, що «…ще не дано певних замовлень членам майстерні радіомистецтва, ще не враховано наявних мистецьких, літературних та музичних творів, ще не має виробничих нарад, худполітради» [48]. Такою була технологія використання творчої інтелігенції задля творення ідеологічних схем у радіомистецтві, формування єдиної методології радіомовлення та утвердження принципу ідеологічної самоцензури дикторів радіомовлення.

Статті, опубліковані у журналі «Радіо» протягом 1932–1938 рр., вирізнялися високою політичною тональністю, а за жанром та змістом мали ознаки судово-слідчих справ та замовних рецензій, тобто виконували конкретні настанови органів цензури. Журнал «Радіо», судячи з його друкованих матеріалів, 19 серпня 1933 р. згідно з постановою РНК УСРР став органом Всеукраїнського комітету сприяння радіофікації та радіоаматорству при ЦК ЛКСМУ, залишаючись одночасно рупором Всеукраїнського радіокомітету при РНК УСРР. Його редактором став у 1933 р. О.О. Карпеко, звільнений з посади заступника наркома освіти УСРР, призначений керівником Українського радіокомітету. Він друкувався мало, але напередодні та особливо після його чергового усунення з керівної посади в Радіокомітеті, газети і журнали рясніли викривальними статтями. Вони з'явилися наприкінці 1934 р. і продовжували виходити у 1935 р., представляючи важливе джерело вивчення термінології органів політ- цензури, яку використовувала редакція журналу «Радіо». Визначення набули соціально-політичного та національного спрямування, певної програмності, системності, виходячи за межі конкретної особи. Терміни «блок українських, російських націоналістів та контрреволюційного троцькізму», «зінов'ївців» стосувалися загальної ідеологічної лінії партії, спрямованої на шельмування більшовицьких авторитетів і зміцнення особистої диктатури Сталіна, тому ними користувалися агітпроповські структури та головлітівські цензори. Решта термінів та формулювань з'явилася на тлі боротьби з М.О. Скрипником та його соратниками по Наркомосу УСРР, одним з яких був О. Карпеко. Термінологічний ряд вражає політичною та соціологічною фразеологією, лаконічністю, навіть художньою образністю: «контрреволюційна платформа українських націоналістів», «українські буржуазні націоналісти і націоналухильники», «антипартійні, антирадянські угруповання», «дворушники», «ідеологічний фронт радіомовлення», «націоналіст Карпеко», «націоналухильник Скрипник», «націоналістичне керівництво ВУРК», «націоналістична лінія», «ворожі пересилання», «мікрофон ВУРКу використовували націоналісти-шкідники», «націоналістичне нутро», «шкідники радіомовлення периферії», «фашистські концепції», «буржуазно-формалістичні позиції», «система радіомовлення», «контрреволюційне твердження», «шкідництво різних націоналістичних троцькістських угруповань в літературі, мистецтві, театрі»,

«охвістя троцькістсько-зінов'ївської опозиції», «карпековщинва» [49]. В іншій публікації, крім згаданих термінів, були визначення системного характеру: «більшовицька перебудова радіомовлення», «націоналістична практика в радіомовній роботі», «протаскування до ефіру буржуазно-націоналістичної, контрреволюційної контрабанди», «засмічення складу радіо робітників націоналістичними, білогвардійськими, фашистськими елементами», «повсякденна робота в галузі інтернаціонального виховання трудящих мас», «контрреволюційні установки українських фашистів», «прояви великодержавного шовінізму», «фронт радіомовлення», «політичний прорив», «українське радіомовлення», «республіканське радіомовлення» [50].

Основним «класово-ворожим елементом», судячи з виявленої термінології, був «український націоналізм», меншою мірою «великодержавний шовінізм», позаяк «інтернаціональне виховання» звеличувало унітарну радянську державу. Титульною ознакою було російськомовне середовище. Наявна термінологія віддзеркалювала основні пріоритети системного політичного контролю та ідеологічної цензури, яка була покликана убезпечити від «протаскування до ефіру буржуазно-націоналістичної, контрреволюційної контрабанди». Партійні органи шляхом «соціального замовлення» застерігали творчу інтелігенцію, дикторів, радіокомітет та систему радіомовлення загалом від «ідеологічних проривів», тобто встановлювали режим політичної самоцензури. Критерії визначення «націоналістичної контрабанди» були чітко встановлені, тому залишалося лише виконувати їх, не порушуючи відповідних інструкцій Головліту та Головреперткому.

Звинувачуючи О. Карпеко в «притупленні більшовицької пильності», редакція журналу «Радіо» втратила тоді власну «пильність», позаяк викрила факт існування радіоцензури. «Замість повсякденної боротьби за добір витриманого репертуару, – наголошувалося у №1 за 1935 р., – замість добору кадрів, відданих партії – періодичні перевірки матеріалу, що пройшов вже до мікрофона, Карпеко бореться за таку систему роботи радіокомітету, щоб полегшити пролазити класово-ворожій контрабанді в радіомовлення» [51]. Текст диктора, тобто «матеріал до мікрофону», підлягав ретельному ідеологічному перегляду.

Перед мікрофоном виступали народна артистка УСРР М.І. Литвиненко-Вольгемут, до репертуару якої належали уривки з опер, українські народні пісні, класична спадщина, письменники П. Панч, С. Голованіський. У театральному сезоні 1934/35 р. театр ім. І. Франка подав до мікрофону п'єсу А. Корнійчука «Платон Кречет», яку повторювали двічі, та «Загибель ескадри», «Майстри часу» І. Кочерги, «Кадри» І. Микитенка, «Бравий солдат Швейк» Я. Гашека. У постановках брали участь актори – Г. Юра, Ю. Шумський, А. Бучма, О. Ватуля, Ф. Барвинська, Н. Ужвій[52]. До художнього радіомовлення потрапили: «Вершники» Ю. Яновського, «Народжені бурею» М. Островського, «Перед боєм» М. Бажана, «Історія радості» І. Ле, «Облога ночі» П. Панча [53]. Їх виконували професійні актори. На київському радіо, починаючи з 1924 р., коли на «Звіринці» з'явилася перша радіостудія, пісні виконувала артистка державної опери З. Гайдай, камерні концерти якої транслювали радіостанції Москви, Ленінграда, Харкова, Ростова [54]. Артист І.С. Паторжинський виступав перед мікрофоном з 1925 р. [55]. Твори, які вони виконували – пісні, романси, художні романи, проходили попередню цензуру літредактора. Транслювання оповідань «контрреволюціонера Остапа Вишні» у 1935 р. вважалося «помилкою редактора», що пустив до мікрофона Вишню[56]. Популярна мелодрама «буржуазно-націоналістичного драматурга» М. Старицького «Ой, не ходи, Грицю, та й на вечорниці» не потрапила до радіо репертуару, але, «…залишивши фольклорний матеріал і сюжетну канву п'єси «Ой не ходи, Грицю», тов. Микитенко написав радянську п'єсу «Маруся Шурай», наповнивши її новим ідейним змістом, зовсім по новому трактуючи старі персонажі п'єси» [57]. Такою була оцінка згаданих творів постановника радіокомпозиції «Маруся Шурай» А.П. Юрського. Твори основоположників української літератури, які ставили в театрах або транслювали по радіо, підлягали змістовному редагуванню і демонтажу сюжетів.

В апогей політичного терору, яким вирізнявся 1938 р., журнал «Радіо» друкував матеріали про наведення «більшовицького порядку в радіомовленні», висвітлюючи репресії проти керівництва Українського комітету радіофікації та радіомовлення [58]. Наявність радіоцензури не приховувалася, а навпаки – виокремлювалася її необхідність. «Не тільки політичне мовлення, – писав М.А. Бортнік у 1938 р., – а й інші види його – музичне, літературно-драматичне, були в нас підпорядковані основним політичним подіям в нашій країні» [59]. У цьому полягала регулятивна і

спрямовуюча функція політцензури. А вона діяла, вишукуючи «ідеологічні прориви» в громадсько-політичному мовленні. Так, сектор пропаганди і самоосвіти Українського радіокомітету транслював статтю «20-річчя сьомого з'їзду партії», яка мала «троцькістську формулу» і не потрапила «…в ефір тільки завдяки пильності політредактора» [60]. Цензорові не сподобалося також те, що п'єса Б. Лавреньова «Любов Ярова» завершувалася поразкою червоних, а роман О. Фурманова «Мятеж» починався і завершувався розгромом більшовиків. Інша справа театральна вистава в Одесі (Театр революції) п'єси «Честь» грузинського драматурга Г. Мдівані, яку радіо критик О. Жданович вважав чудовою, тому що «…ні любов батьків, ні десятки років дружби, ні будь-які інші почуття не можуть заслонити честь радянського патріота» [61]. Поява самої рубрики «критики перед мікрофоном» вказувала на наступальний характер політцензури, про її упереджувальний стиль діяльності. Траплялися «проколи» в публікаціях. Наприклад, заслужений артист РСФРР О.М. Абдулов, згадуючи про становлення радіомовлення в СРСР та виступи з В.В. Маяковським, зазначив, що тоді «контролю над передачами майже не було» [62], але цензура існувала, особливо протягом 30-х років, про що засвідчують публікації періодики.

Науково-пізнавальну цінність для вивчення цензури політико-ідеологічних та художньо-мистецьких передач становлять радіопрограми другої половини 30-х років. Вони видавалися тоненькими брошурами щомісячно. До них досить прискіпливо відносилася політцензура, вишукуючи «націоналістичні, позакласові» сюжети [63]. Місячна радіопрограма Донецького облрадіокомітету при облвиконкомі на січень 1936 р. дозволяє з'ясувати тривалість радіомовлення – з 10.15 до 22.00, а також його репертуар, співвідношення музично-концертних передач та суспільно-політичних [64]. Щодня, незалежно від програм, транслювалися – ранковий випуск «Останніх вістей» (10.00 – 10.15), заочна партосвіта (крім вихідних днів, 18.35 – 19.30), вечірній випуск «Останніх вістей» (22.00 – 22.20), програма передач на завтра (22.20 – 22.25). радіопрограми, крім 20-хвилинної передачі для піонерів і жовтенят, були майже суцільним концертом, складеним за творами російських та українських дореволюційних, західних та частково радянських композиторів. Лунали концерти польською, татарською, єврейською, німецькою мовами. Літпередача відбувалася через день, а її репертуар становили твори: «Переможці» Фарбера, які стосувалися трудового почину О. Стаханова; «Як гартувалася сталь», «Народжені бурею» М. Островського, «Платон Кречет» О. Корнійчука, вірші П. Тичини, К. Чуковського, «Унтер Пришибеєв», «Смерть чиновника» А.П. Чехова.

Програми Харківського облрадіокомітету суттєво вирізнялися від Донецького. Щоденно відбувалася трансляція з Москви (радіогімнастика, «Останні вісті», концерт – 5.40 – 8.20), яка протягом дня посідала одну годину 45 хв. для області, а також в рубриці мовлення зі столиці, Києва та інших міст СРСР винятково для Харкова – близько 8 год. [65]. Програми обласного радіо були дуже політизованими, відтак перебували під політичним наглядом цензури. Наприклад, 1 листопада 1936 р. (неділя), починаючи з 8.30 і до 23.00 лунали пісні з радянських кінофільмів, декламувалися вірші та пісні про героїв Радянського Союзу, вивчали «Пісні про Сталіна», слухали лекцію «Ленінська «Іскра». Розгром економізму і тероризму», відбулися концерт до XIX роковин великої пролетарської революції та бесіда «Більшовики Харківщини в боротьбі за Жовтень». З'явилися тематичні рубрики соціально-політичного звучання: «Щасливе дитинство Країни Рад», «Справа честі, доблесті й геройства», «Документи боротьби за Великий Жовтень», «На варті радянських кордонів», «На зустріч з'їздам рад», «Ленін і Сталін в творчості СРСР», «Квітуча радянська Молдавія», «Щасливе й радісне життя в сім'ї народів великого СРСР», «Щасливе життя в більшовицьких колгоспах», «Щаслива молодь нашої країни», «Павло Петрович Постишев та діти», «Щаслива жінка Країни Рад», «Велика Хартія соціалізму», присвячена сталінській Конституції). Вони промовисто демонстрували більшовицько-сталінську ідеологему «щасливого життя» країни рад, яка знаходилась у постголодоморну добу та перших місяців скасування карткової системи, масової безпритульності дітей, підготовки до великого терору. Радіо засобами художньо-мистецького впливу насаджувало соціально-психологічну установку про «щасливе» життя молоді, жінок, колгоспників, народів СРСР, а органи цензури пильнували за «чистотою ефіру».

Протягом 23 березня – 5 квітня 1936 р. відбувся перший радянський радіофестиваль, програми передач якого були оприлюднені у 1936 р. Від Дніпропетровської області були представлені колективи колгоспної та робітничої худсамодіяльності, від Одеської та Харківської –

твори різних композиторів, вірші дореволюційних та радянських поетів. До репертуару радіопрограми учасників фестивалю від Київської області потрапили: музтвір К. Богуславського «Рапорт Постишеву» у виконанні зведеного хору Палацу піонерів і шкіл Петровського району м. Києва та супроводі симфонічного оркестру УРК, М. Лисенка – «А вже весна, а вже красна», три українські народні пісні (ансамбль кобзарів с. Бориспіль), твори радянських композитоів України, вірш «Партія веде» в авторському виконанні поета-академіка П. Тичини, уривок з віршу «Сон» Т. Шевченка (читав Г. Юра), уривок з поеми В. Маковського «Ленін» (читав Ю. Шумський) [66].

Програму виступу Українського радіокомітету на всесоюзному радіофестивалі відкривала пісня «Рапорт Постишеву» на музику українського композитора К. Богуславського. Дивно, що фестиваль розпочали з П. Постишева, а не із звеличення Сталіна. До програми не включили жодного твору, присвяченого вождю народів. Виконавцями пісень були народні артисти І. Паторжинський, М. Литвиненко-Вольгемут, які мали ордени Трудового Червоного прапора [67]. Переважали українські народні пісні.

Радіопрограми за 1937–1938 рр., які стосувалися республіканського радіо, були перенасичені політичною тематикою. Так, 1 грудня 1937 р. транслювався запис доповіді С.М. Кірова на XVII з'їзді ВКП(б), а також бесіда про його діяльність, виступи кандидатів у депутати Верховної Ради, розповідалися їхні біографії [68]. Функціонували передачі сектора громадсько-політичного мовлення, читали окремі лекції про лютневу революцію 1917 р., про К. Маркса — основоположника наукового марксизму, про диктатуру пролетаріату, про сталінську конституцію, про зміни в класовій структурі СРСР. 7 січня 1937 р., тобто на Різдво, радіодень розпочався з масових революційних пісень, передачі для дошкільнят, а далі лунали пісні народів СРСР, камерні концерти Ф. Ліста, переповідали казки О.С. Пушкіна, висвітлювали творчий шлях академіка Т.Д. Лисенка, роботу тваринницької ферми колгоспу «Зірка комунізму». З 18.30 до 19.25 говорили про 10 скарг колгоспників на неправильне виключення з колгоспів. Різдвяного дня слухали лекцію «Додаткова вартість – суть капіталістичної експлуатації», уривок з повісті О. Пушкіна «Дубровський», прочитаний Г. Юрою [69]. 21 січня програма була приурочена дню смерті Леніна (Жалібний марш з «12 сонати», перша частина «Патетичної сонати» Л.Бетховена, промова Сталіна «Геній революції», виголошена на вечорі кремлівських курсантів у 1924 р., вірш М. Рильського «Ленін») [70]. Новий 1938 рік відкривала музпрограма «Весела Ялинка», концерт, присвячений зустрічі нового року, літпереддачі (М. Твен «Том Сойєр») [71].

Узагальнюючи проблемно-тематичний огляд періодичних видань з точки зору висвітлення історії становлення та розвитку радіоцензури в Україні 20–30-х років, слід звернути увагу на різну «частоту радіоактивності», тобто появу фахових часописів – газет, журналів, додатків, бюлетенів. Історики радіо фактично ігнорують, а швидше не виявили «Бюлетені» РАТАУ, ІНОРАТАУ, періодичні випуски уповноваженого НКЗС СРСР при уряді УСРР, які можна зарахувати до відомчої періодики службового та офіційного користування, відтак радіовісники інформагентств СРСР та УСРР започатковували витоки радянської журналістики. Періодика другої половини 20-х років та матеріали 30-х років переконливо доводять той факт, що ефірно-мікрофонне радіомовлення розпочалося у 1924 р.

До джерел з історії радіожурналістики та радіомовлення, якщо застосовувати навіть поверхово джерелознавчі принципи їх класифікації, належали наступні матеріали періодики: доповіді партійно-урядових чиновників, яких виявилося обмаль, постанови Раднаркому та ЦК ВКП(б), розпорядження радянських радіоустанов (радіоуправа, УРК тощо), оглядові тематичні статті, спогади дикторів і митців, хроніка, радіопрограми. За змістом вони стосувалися організаційно-технічних, суспільно-політичних, художньо-митецьких проблем становлення радіомовлення. Саме статті, які торкалися громадсько-політичного та художнього мовлення висвітлюють особливості функціонування системи радіоцензури. Вона, судячи з публікацій в газетах і журналах тих років, зосереджувалася в базових наркоматах: Наркомосі УРСР, Наркомпоштелеграфу СРСР, Радіокомітеті при РНК УСРР, ДПУ. Основною залишалась система головлітівської радіоцензури, яка з 1930 р. діяла через Головрепертком, хоча структурні підрозділи радіо існували при партійних комітетах. Посада політредактора була ключовою на радіостанціях, яка контролювала текстову частину інформації та передмікрофонну.

Опублікований у журналах матеріал розкриває ідеологічні пріоритети політичної радіоцензури, форми, методи і принципи її функціонування, легалізує сам факт її публічного та офіційного використання.

Література

1. О радиофикации и радиовещании. Сб. постановлений. – М.: Радиоиздат, 1935. – 50 с.; Про партійну і радянську пресу, радіомовлення і телебачення: зб. док. і матер. / Ред. кол.: А.З.Окороков та ін.; Упоряд. Л.С. Климанова. – К.: Політвидав,1974. – 689с.
2. Горяева Т.М. Радио России. Политический контроль радиовещания в 1920-х – начале 1930-х годов. Документированная история /Т.М. Горяева. – М.: РОССПЭН, 2000. – 475 с.
3. «Великая книга дня…» Радио в СССР. Документы и материалы / Состав. Т.М. Горяева. – М.: РОССПЭН, 2007. – 1040 с.
4. Історія національного радіоефіру: архівні матеріали (1942–1969) / Упоряд. Н.М. Сидоренко. – К.: Ін-т журналістики, 2004. – 115 с.
5. Ружников В.Н. Так начиналось: Историко-теоретический очерк советского радиовещания, 1917–1928 / Предисл. А.В. Западова. – М.: Искусство, 1987. – 208 с.; Гуревич П.С., Ружников В.Н. Советское радиовещание. Страницы истории. / П.С.Гуревич, В.Н. Ружников – М.: Искусство, 1976. – 382 с.
6. Історія національного радіоефіру… – С. 5.
7. Мирончeнко В. Інформаційне радіомовлення України (Сторінки історії). / В. Мироненко – К., 1996. – 56 с.
8. СУ Украины. – 1922. – № 6. – Ст. 26.
9. ЦДАВО України. – Ф. 1. – Оп. 2. – Спр. 2150. – Арк. 15.
10. Там само. – Спр. 2979. – Арк. 14.
11. Там само.
12. Там само. – Спр. 2365. – Арк. 120–125.
13. Там само. – Арк. 160.
14. Там само. – Арк. 139.
15. Жук И. Киевское общество Друзей радио /И. Жук// Радио для всех. – 1925. – Вып. 1. – С. 12–13.
16. Фурер В. Село ждет /В. Фурер // Там само. – С. 7.
17. Честное советское радио // Радио-альманах. Книга первая. – М.: Красная звезда, 1925. – 206 с.
18. Всесоюзный съезд общества друзей радио // Новости радио. – 1926. – № 11. – С. 4–5.
19. Клецкин И. Можно ли услышать Америку /И.Клецкин // Новости радио. – 1926. – № 4. – С. 1.
20. Парамонов В. Америка–Агнлия–Москва /В. Парамонов // Там само. – С. 6.
21. Программа радиопередач с 10 по 20 февраля ВКЛ // Новости радио. – 1926. – № 4.
22. «Великая книга дня…»… – С. 77.
23. Там само. – С. 32–33.
24. Там само. – С. 33.
25. Там само.
26. Там само. – С. 76.
27. Там само.
28. Розен Л. Яким повинен бути радіотеатр /Л. Розен // Радіо. – 1930. – № 9. – С. 258–259.
29. Розен Л. П'ятирічка художнього радіомовлення /Л. Розен // Радіо. – 1930. – № 12. – С. 363–364.
30. Полфьоров Я. Підсумки й перспективи / Я. Полфьоров // Радіо. – 1930.– № 8. – С. 226–227.
31. Перший мільйон // Радіо. – 1930. – № 8. – С. 230.
32. Фельдман Е., Карпінський Я. Увага до української радіопромисловості / Е.Фельдман, Я. Карпінський // Радіо. – 1930. – № 17. – С. 532–533.
33. Казанцев А. Шляхи радіофікації України /А. Казанцев // Радіо. – 1930. – № 1. – С. 2–3.
34. Статистика радіоприймачів // Радіо. – 1930. – № 9. – С. 263–264.
35. Токар С.О. Там, де радіо не знають /С.О. Токар // Радіо. – 1930. – № 16. – С. 4.
36. Програма пересилань українських радіоцентрів на другу половину вересня 1930 р. Додаток до № 16 журналу «Радіо» // Радіо. – 1930. – № 16. – С. 510–511.
37. Вольський О. Зустрічний радіоплан / О. Вольський // Радіо. – 1930. – № 17. – С. 522–523.
38. Ліщанський Я. Ліквідуймо прорив /Я. Ліщанський // Радіо. – 1930. – № 18. – С. 606–607.
39. Перетворимо радіо на справжнього організатора мас // Радіо. – 1931. – № 19. – С. 468.
40. Там само.
41. За большевистскую радиопечать // Радиофронт. – 1931. – № 6. – С. 361–362.
42. Кальманович М. За більшовицьку партійність у художньому радіомовленні / М. Кальманович //Радіо. – 1932. – № 7. – С. 162.
43. Там само. – С. 163.
44. Розен Л. За більшовицьке радіомовлення / Л. Розен //Радіо. – 1932. – № 9–10. – С. 232–233.

45. Я. В. За чітке більшовицьке художнє мовлення /Я.В. //Радіо. – 1932. – № 1. – С. 5–6.
46. Там само.
47. Майський М. Перетворимо художнє радіомовлення на бойову ланку справжнього більшовицького мистецтва / М. Майський // За мільйонну авдиторію. – 1932. – 29 лют.
48. Там само.
49. Тугай П. Викорчувати рештки націоналістичних прихвоснів / П. Тугай // Радіо. – 1934. – № 13. – С. 446–448.
50. Мамонтов Б. Радіомовлення – до міцних більшовицьких рук / Б. Мамонтов // Радіо. – 1934. – № 11. – С. 443–445.
51. За бойовий більшовицький журнал «Радіо» // Радіо. – 1935. – № 1. – С. 3–4.
52. Куцек С. Театри перед мікрофоном / С. Куцек // Радіо. – 1935. – № 6. – С. 12–13.
53. Долгін О. Крок уперед /О.Долгін //Радіо. – 1935. – № 7-8. – С. 1–4.
54. Гайдай Зоя. Ознайомити слухачів з найповнішими творами / Зоя Гайдай // Радіо. – 1935. № 7–8.– С. 13.
55. Паторжинський І.С. Я почуваю велике емоційне піднесення / І.С. Паторжинський// Там само. – С. 12.
56. За бойовий більшовицький журнал «Радіо» //Радіо. – 1935. – № 1. – С. 3–4.
57. Юрський А.П. «Маруся Шурай» / А.П. Юрський // Радіо. – 1935. – № 6. – С. 18–19.
58. Більшовицького порядку в радіомовленні ще не наведено // Радіо. – 1938. – № 7. – С. 4–5.
59. Бортнік М.Н. Чергові завдання радіомовлення / М.Н. Бортнік //Радіо. – 1938. – № 7. – С. 1–3.
60. Гриньов П. Радіокомітет України (Від кореспондента «Правды» по Київській області) / П. Гриньов // Радіо. – 1938. – № 8. – С. 1–2.
61. Н. А. Театральні критики перед мікрофоном //Радіо. – 1938. – № 8. – С. 2–4.
62. З минулого радіо в СРСР. Спогади заслуж. артиста РСФРР О.Н. Абдулова // Радіо. – 1938. – № 9. – С. 11.
63. Мамонтов Б., Калманович М. Там, де втратили більшовицьку пильність /Б. Мамонтов, М. Калманович // Радіо. – 1938. – № 6. – С. 6–7.
64. Радіо-програми на січень 1936 року. Донецький облрадіокомітет при Доноблвиконкомі. – Сталіно, 1936. – 19 с.
65. Радіо-програми. Листопад 1936 року. Харківський облрадіокомітет. – Х., 1936. – 20 с.
66. Первый советский радиофестивель, 23 марта 1936 – 5 апреля. Программа передач. – М., 1936. – 13 с.
67. Програма виступу Українського радіокомітету на Всесоюзному радіофестивалі 5 квітня 20 год. 30 хв. – К., 1936. – 5 с.
68. Радіо-програми, 1–10 лют., 1937. – К., 1937.
69. Радіо-програми, 1–10 січ., 1937. – К., 1937.
70. Радіо-програми, 21–31 січ. – К., 1937. – С. 21.
71. Радіо-програми, 1–10 січня 1938. – К., 1938. – С. 7.

Стоян Т.А. Периодические издания 1920–1930-х гг.: источник изучения радиоцензуры в СССР. **Статья посвящена воспроизводству форм, методов и принципов функционирования радиоцензуры, выяснению обратного влияния политцензуры на содержание и характер публикаций в периодических изданиях.**

Ключевые слова: **политическая цензура, радиоцензура, радиовещание, материалы периодики, радиопрограммы.**

Stoyan T.A. Periodicals in 1920-1930s: the source of radio censorship studying in the USSR. **The article is dedicated to the reproduction of forms, methods and principles of the functioning of radio censorship as well as the explanation of political censorship adverse effect on the content and nature of publications in the periodicals.**

Key words: **political censorship, radio broadcasting, the materials of periodicals, radio-program.**

УДК 329.733(477)″19″

Ходанович О.Л.,

канд. істор. наук, професор кафедри оперативного мистецтва та історії спецслужб Національної академії Служби безпеки України

Боротьба радянської тоталітарної системи з українським національно-патріотичним рухом: 40–50-і роки XX ст.

У статті розглядаються організаційні заходи партійного та державного керівництва СРСР по боротьбі з українським націоналістичним рухом у 40–50-х роках XX ст.

Ключові слова: **ОУН і УПА, українсько-німецькі націоналісти, радянізація, винищувальні операції, репресії, збройне підпілля, спецзагони НКВС.**

Український національно-визвольний рух у перші повоєнні роки вступив у протиборство з органами держбезпеки та репресивно-каральним апаратом Радянського Союзу.

Висвітлення проблеми протистояння з націоналістичним підпіллям у радянській історіографії підпорядковувалось ідеологічній концепції тогочасної держави. Документи, що могли б виявити реальну картину цього протистояння, були ізольовані у недоступні архівні сховища.

Висвітлювали цю проблему у своїх працях історики, які представляли українську еміграцію, зокрема П. Мірчук, В. Косик, Р. Кричевський та ін. Певний фактологічний матеріал надають спогади безпосередніх учасників тих подій – Л. Шанковського, П. Полтави, В. Коваля, Л. Ребет, У. Самчука та ін.

Сучасна українська історіографія на підставі джерел різного типу здійснює наукову розробку цього питання. Вагомий внесок у дослідження зробили І. Білас, Ю. Шаповал, В. Кучер, Ю. Киричук, М. Коваль, В. Гриневич, С. Макарчук, С. Ткачов та ін. Головна увага зосереджена на вивченні документів партійного керівництва, дослідженні організаційних кроків керівництва націоналістичного підпілля, форм і методів протиборства.

Завданням цієї статті є висвітлення на основі архівних джерел організаційних заходів партійного та державного керівництва СРСР по протидії та ліквідації націоналістичного підпілля у 40 – 50-х рр. XX ст., в узагальненні форм і методів цієї боротьби.

За різними оцінками дослідників, у 1943 – 1944 р. збройні формування УПА були значною військовою силою і її чисельність становила понад 60 тис. [1]. Загони УПА більш-менш стабільно контролювали територію площею до 150 тис. км, на якій проживало 15 млн. населення. З другої половини 1945 р. УПА починає використовувати тактику діяльності малими підрозділами та групами з дислокацією на хуторах, у сільських садибах, у горах, у лісових масивах. Активно використовується мережа підпільних «боївок» (3–25 осіб). Все це становило серйозні труднощі у поборюванні повстанців.

Перші згадки про УПА в партійних документах – це вказівки для командирів радянських партизанських загонів знищувати загони УПА, засилати до повстанських формувань своїх агентів, вести антинаціоналістичну агітацію серед місцевого населення.

Особливе значення в боротьбі з націоналістичним підпіллям надавалося агентурній роботі в УПА. Питання про творення агентури було одним з основних на нараді керівництва партійних органів та органів держбезпеки 16 січня 1945 р. у Дрогобичі, 20 лютого та 15 травня у Львові. Агентів набирали з перевіреного місцевого населення, колишніх учасників підпілля, інтелігенції та духовенства. У лютому цього самого року ЦК КП(б)У приймає рішення про створення груп

© Ходанович О.Л.

спецпризначення з числа колишніх підпільників для боротьби з боївками УПА [11, с. 147]. Агентурною мережею намагалися охопити сільські ради, хутори, а головне – боївки УПА. Про використання агентури з колишніх підпільників йшлося на нараді секретарів обкомів КП(б)У, начальників облуправлінь МВС і МДБ у м. Станіславі 23 жовтня 1945 р. [23, с. 3-4].

Влада багато уваги приділяла пропагандистським акціям, спрямованим на дискреди-тацію, розкол і знесилення українського національно-визвольного руху. Державна пропаганда активно культивувала поняття «українсько-німецькі націоналісти». Саме воно часто зустрічається у пропагандистських документах ЦК КП(б)У. У рішенні Оргбюро від 7 лютого 1945 р. записано такий пункт: «Дозволити Львівському обкому КП(б)У видати збірник матеріалів звірств німецько-фашистських загарбників і українсько-німецьких націоналістів по Львівській області» [5, с. 56]. Пропагандистськими методами партійно-державне керівництво УРСР сіяло недовіру населення до ОУН та УПА. Саме на це були скеровані його чисельні звернення. Звернення Президії Верховної Ради і Ради Народних Комісарів УРСР у лютому 1944 р. «До учасників так званих «УПА» та «УНРА» передавали по радіо, а також розкидали з літаків на ті західні області України, що були ще окуповані нацистськими військами [6, с.13 – 14]. Звернення до населення західних областей України використовувалися наприкінці листопада 1944 р. з нагоди звільнення від нацистів усіх українських земель, у травні 1945 р. – з приводу перемоги над Німеччиною, і у лютому 1946 р. – після виборів до Верховної Ради УРСР [6., с. 23]. Вони друкувалися у газетах, у формі брошур. Використовувалися й локальні звернення від імені оунівців що вийшли з підпілля, де гарантувалася амністія тим, хто добровільно повиниться. Організовувалися й звернення різних з'їздів, зборів, та груп інтелігенції (М. Возняк, І. Крип'якевич, С. Стефаник, Я. Галан та ін.), що працювали у радянських установах, а також відомих діячів науки і культури (В. Сосюра, М. Рильський, О. Вишня та ін.).

Прийняті партійні рішення за 1944– 1945 р. визначають заходи організації боротьби проти УПА і підпілля ОУН. Про масштаби протистояння у цей період вказують такі цифри: з 1944 до червня 1945 р. було захоплено 93610 «бандитів», добровільно здалося 40395 [4, с. 111]. У резолюції Пленуму ЦК КП(б)У від 24 листопада 1944 р. «Про хід виконання постанови ЦК ВКП(б) від 27 вересня 1944 р. «Про недоліки в політичній роботі серед населення західних областей УРСР» зазначалося, що головним завданням є спрямування зусиль насамперед на знищення керівних кадрів УПА і Служби безпеки оунівців [10, с. 8].

15 листопада 1944 р. М. Хрущов (він очолював ЦК КП(б)У з січня 1938р., а з лютого 1944 р. одночасно обіймав посаду Голови Ради Міністрів УРСР) у листі до Й. Сталіна підкреслював, що перед парторганізаціями у Західній Україні, органами НКДБ поставлено завдання перевірити державний та партійний апарат з місцевого населення. Він запропонував запровадити військово-польові суди при внутрішніх військах НКВС з метою залякування населення і підпільників вироками цих судів до страти засуджених [7, с. 13]. Ще одна пропозиція полягала у створенні так званих спеціальних трійок. Пропонувалося запровадити при обласних управліннях НКВС західних областей УРСР спеціальні трійки у складі: секретаря обкому партії, начальника обласного управління НКВС і обласного прокурора і надати їм право розгляду справ українсько-німецьких націоналістів та сприяючого їм населення та застосовувати щодо винних найвищу міру покарання – розстріл, з негайним виконанням вироку [7, с. 14]. Але ця ініціатива не була підтримана. Натомість, у західні області УРСР було направлено дві виїзні сесії Воєнної колегії Верховного суду СРСР [7, с. 92].

За постановою Політбюро ЦК КП(б)У «Про посилення боротьби з українсько-німецькими націоналістами у західних областях України» від 10 січня 1945 р. Львівський, Волинський, Станіславський, Тернопільський, Дрогобицький, Рівненський і Чернівецький обкоми КП(б)У, наркомати НКВС і НКДБ, їх республіканські та територіальні підрозділи, начальники внутрішніх і прикордонних військ НКВС зобов'язувалися посилити боротьбу з націоналістами для остаточної ліквідації загонів УПА і підпілля ОУН [11, с. 5]. З метою залучення населення рекомендувалося роздавати майно раніше репресованих. Ставилося завдання перевірити керівний склад партійних, радянських, господарських органів на предмет благонадійності, що визначено в рішенні Політбюро ЦК КП(б)У від 24 березня 1945 р. [8, с. 199]. Згідно з постановою, до 1 січня 1946 р. були обліковані сільські мешканці Західної України віком від 15 років. Головна мета – встановити

точне місцезнаходження кожного громадянина. Якщо цього не вдавалося зробити, то такі особи зараховувались до учасників антирадянських банд, а до їх рідних застосовувалися репресії [8, с. 5-6]. 19 січня 1945 р. Політбюро ЦК КП(б)У затвердило проект наказу НКВС УРСР «Про проведення реєстрації населення в західних областях України» [8, с. 28].

З 1944 р. активно використовуються спецгрупи, спецзагони для проведення військово-чекістських винищувальних операцій, у тому числі, які діяли під виглядом загонів УПА або боївок СБ ОУН. Їх метою було виявлення і знищення командирів УПА, проникнення в середовище підпільників, дезорганізації, здійснення провокацій і компрометації оунівців. На 20 червня 1945 р. у західних областях України під виглядом бандерівців діяли 156 спецгруп із загальною кількістю учасників 1783 особи [3, с. 190].

У липні 1945 р. Політбюро ЦК КП(б)У віддає наказ начальникам управлінь НКВС, командувачам прикордонних і внутрішніх військ створити спеціальні військові групи, винищувальні батальйони з метою переслідування загонів УПА аж до повної їх ліквідації. Постанови про поліпшення діяльності і бойової виучки винищувальних батальйонів ухвалювались Оргбюро ЦК КП(б)У 18 квітня, 23 липня 1946 р.

При проведенні військових чи військово-чекістських операцій спецзагони МВС і МДБ чинили злочини серед населення, вбивства, безпідставні арешти, підпали, вилучення майна, фальсифікації слідчих справ. Ці факти констатувала і сама влада у постанові Політбюро ЦК КП(б)У «Про факти брутальних порушень радянської законності в західних областях УРСР» від 21 березня 1945р. [8, с. 189]. Політбюро ЦК КП(б)У знов повертається до цього питання 19 травня 1945 р. Керівництво внутрішніх справ та держбезпеки на всіх рівнях, а також начальники прикордонних і внутрішніх військ зобов'язані були взяти справи під особистий контроль [8, с. 282]. Однак результату не отримали. У постанові ЦК КП(б)У «Про недоліки у роботі органів МВС, МДБ, суду і прокуратури по боротьбі з порушниками радянської законності у західних областях УРСР» від 24 липня 1946 р. стверджується: за 11 місяців 1945 р. було зафіксовано 237 порушень, за 5 місяців 1946 р. – 965. У першому кварталі 1946 р. у райвідділах МВС Станіславської області з 3092 заарештованих незаконно утримувалися 2023 особи [14, с. 93-94]. У Постанові Політбюро ЦК КП(б)У «Про стан і заходи по зміцненню соціалістичної законності і радянського правопорядку в Українській РСР» від 28 січня 1948 р. зазначено, що лише за листопад 1947 р. у Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Рівненській і Станіславській областях встановлено 200 випадків протиправних дій [15, с. 21].

На подібні явища вказує і доповідна записка прокурора військ МВС Українського округу «Про факти брутального порушення радянської законності в діяльності спецгруп МГБ» від 15 лютого 1949 р. на ім'я М. Хрущова [16, с. 8]. У записці стверджувалося, що робота спецгруп і допущене їх учасниками насильство над місцевим населенням не тільки не полегшують боротьбу з бандитизмом, а, навпаки, ускладнюють її, підривають авторитет радянської законності у західних областях України [16, с. 10].

Заходи проти загонів УПА та підпілля ОУН посилювались і набирали масштабності під час виборів Верховної Ради СРСР. У січні 1946 р. в постанові Політбюро ЦК КП(б)У «Про хід підготовки до виборів до Верховної Ради СРСР у Львівській області» зазначалося, що в області діяло близько 90 загонів УПА. Від 1 грудня 1945 р. до 10 лютого 1946 р. проти ОУН і УПА проведено 15 562 операції, внаслідок яких знищено понад 4,2 тис. повстанців і підпільників, захоплено в полон і затримано понад 9,4 тис. симпатиків ОУН і УПА, ліквідовано 130 збройних формувань [9, с. 13].

Партійні документи містять конкретні дати, до яких планувалося покінчити з націоналістичним бандитизмом. Так, 10 січня 1945 р. М. Хрущовим перед секретарями обкомів західних областей України було поставлене завдання ліквідувати загони УПА і підпільні організації ОУН до 15 травня цього року. З 1946 р. у партійних документах все активніше використовується словосполучення «залишки українсько-німецьких націоналістів у західних областях УРСР» [8, с. 160]. У «Орієнтуванні про злочинну діяльність українсько-німецьких націоналістів у західних областях Української РСР» управління НКДБ УРСР за серпень 1947 р. йшлося про те, що у 1944–1945 рр. всі найбільші і середні за чисельністю «банди УПА були цілком розгромлені, і УПА, як така, припинила існування», а залишилися лише дрібні групи.

Однак і надалі про «…залишки банд українсько-німецьких націоналістів у західних областях УРСР» йдеться і у постановах Політбюро ЦК КП(б)У від 1 червня 1948 р., 22 березня 1950 р., 24 квітня 1952р., 9 травня 1952 р., 17 січня 1953 р., 31 грудня 1953 р. та ін. [12, с. 128]. За даними МВС, на 17 березня 1955 р. в західних областях України нараховувалось 11 розрізнених бойових груп чисельністю 32 особи, 17 окремих бойовиків, здійснювався пошук 500 нелегалів [13, с. 31–32].

У радикальному вирішенні питання ліквідації націоналістичного опору партійне керівництво робило ставку на військову силу. Воно визначало стратегічні напрями цієї боротьби. До середини 1944 р. для розгрому загонів УПА використовувалися партизанські з'єднання С. Олексенка, А. Одухи, О. Федорова, П. Вершигори. Досвід радянських партизан у боях із загонами УПА знайшов своє подальше використання. В серпні 1944 р. Політбюро ЦК КП(б)У ухвалило рішення передати партизанську дивізію ім. С. Ковпака до НКВС «...для проходження подальшої служби, використавши її в першу чергу для якнайшвидшої ліквідації націоналістичних банд» [2, с. 113]. Конкретні військові операції планувалося у військових штабах, а також керівниками НКДБ-МДБ. Важлива роль відводилася чекістсько-військовим операціям з пошуку і знищенню збройних підрозділів УПА. Так, у Львівській області підрозділи внутрішніх військ МДБ-МВС СРСР у 1946 – 1954 роках здійснили 511 операцій. У 1946 р. у Дрогобицької області здійснено – 28, у 1947 – 20, у 1948 – 14, у 1949 – 15, у 1950 – 17, у 1951 – 15, у 1952 – 32, у 1953 – 17 таких операцій [12, с. 128]. Тактика радянських підрозділів зводилася до оточення загонів УПА та їх фізичного знищення.

У вересні 1949 р. Політбюро ЦК КП(б)У ухвалило постанову «Про проведення відкритих судових процесів у західних областях УРСР над окремими учасниками бандитсько-терористичних груп». Станом на 18 вересня 1949 р. у Рівненській, Львівській, Станіславівській, Волинській і Тернопільській областях було проведено 14 відкритих судових процесів. З 51 колишнього члена ОУН до страти засуджено 24 [18, с. 248-249]. 28 грудня 1949 р. ухвалюється постанова Політбюро ЦК КП(б)У «Про наказ міністра держбезпеки УРСР № 312 «Про непритягнення до карної відповідальності учасників залишків розгромлених українських націоналістичних банд у західних областях Української РСР, які добровільно зголосилися до органів радянської влади з повинною». По суті це був сигнал до амністії і певною мірою він мав успіх.

На засіданні Політбюро ЦК КП(б)У від 22 березня 1950 р. пропонувалося скерувати працівників МГБ до всіх колгоспів західних областей, а тих учасників підпілля, хто повинився, переселяти до східних областей [17, с. 143]. На початку 50-х років ЦК КП(б)У ще кілька разів поверталося до теми відкритих судових процесів у західних областях України. Про це йдеться у постанові Політбюро ЦК КП(б)У «Про проведення відкритих судових процесів над учасниками українських буржуазно-націоналістичних банд» від 5 і 11 жовтня 1951 р. [17, с. 146]. Влада намагалася досягти дві мети: по-перше, покінчити з тими, хто свідомо підтримував повстанський рух, по-друге, залякати решту населення.

Ставлення радянської влади до колишніх учасників повстанського руху було принципово незмінним. 9 листопада 1956 р. Президія Верховної Ради УРСР прийняла указ «Про заборону колишнім керівникам і активним учасникам українського націоналістичного підпілля, які відбули засудження і покарання, повертатись у західні області УРСР». 30 листопада 1956 р. Політбюро ЦК КПУ ухвалює постанову «Про перегляд справ деяких осіб, звільнених з ув'язнення і заслання». Такі рішення обумовлені насамперед тим, що на 1 грудня 1956 р. у західні області України повернулось після звільнення до 60 тис. осіб, засуджених за участь у повстанському русі та за інші антирадянські злочини. Влада вдалася до нових переселень людей на роботу переважно у східні області.

Окремі повстанські боївки УПА протримались ще до середини 50-х років, Але, як зазначалося у доповідній записці Відділу адміністративних органів «Про стан роботи органів державної безпеки Української РСР» від 18 вересня 1959 р., вже на початку 1956 р. було закінчено «ліквідацію збройних банд і організованого підпілля українських буржуазних націоналістів» [19, с. 247–248].

Архівні дані вказують, що у Західній Україні в період 1944–1953 рр. заарештовано до 104 тис. членів ОУН та запідозрених у співпраці з ними. Було виселено до 66 тис. сімей [20, с. 56].

За різного роду антирадянські політичні злочини в цей період у західних областях України заарештовано 36340 осіб віком до 25 років [21, с. 228]. Репресовано майже 500 тис. осіб, у тому числі заарештовано понад 134 тис., вбито понад 153 тис., вислано за межі України понад 203 тис. осіб. Вилучено чимало зброї, матеріально-технічних засобів та майна [22, с. 73–75].

Таким чином, на всіх приєднаних до УСРС територіях Західної України у повоєнні роки розпочався процес радянізації суспільно-політичного та економічного життя. Основним політико-ідеологічним та військовим чинником протидії укріпленню радянської влади виступали ОУН і УПА. Їх здатність до протиборства вимушувала керівництво СРСР вести широкомасштабну пропагандистську, військову та каральну політику на знищення оплоту національного руху.

Література

1. Мірчук П. Українська Повстанська Армія 1942-1952. /П. Мірчук – Львів, 1991. – С. 51; Білас І. Репресивно-каральна система в Україні (1917 – 1953). – К., 1994. – Кн. 1. – С 245; Косик В. Україна і Німеччина у Другій світовій війні / В. Косик. – Париж; Нью-Йорк; Львів, 1993. – С 445.
2. Центральний державний архів громадських об'єднань України (далі — ЦДАГОУ). – Ф. 1. – Оп. 16. – Спр. 27.
3. Киричук Ю. Нариси з історії українського національно-визвольного руху 40-50-х років XX століття /Ю.Киричук. – Львів, 2000.
4. ЦДАГОУ. – Ф. 1. – Оп. 76. – Спр. 56.
5. ЦДАГОУ. – Ф. 1. – Оп. 9. –Спр. 237.
6. ЦДАГОУ. – Ф. 1. – Оп. 16. – Спр. 757.
7. ЦДАГОУ. – Ф. 1. – Оп. 23. – Спр. 1060.
8. ЦДАГОУ. – Ф. 1. – Оп. 16. – Спр. 29.
9. Кентій А. Нариси боротьби ОУН-УПА в Україні (1946–1956 рр.) /А. Кентій. – К.,1999.
10. ЦДАГОУ. – Ф. 1. – Оп. 1. – Спр. 668.
11. ЦДАГОУ. – Ф. 1. – Оп. 16. – Спр. 29.
12. ЦДАГ0У. – Ф. 1. – Оп. 23. – Спр. 2884.
13. Там само. – Спр. 75.
14. Там само. – Спр. 50.
15. Там само. – Ф. 1. – Оп. 6. – Спр. 1169.
16. Там само. – Ф. 1. – Оп. 16. – Спр. 68.
17. ЦДАГОУ. – Ф. 1. – Оп. 6. – Спр. 1434.
18. Там само. – Спр. 85.
19. ЦДАГОУ. – Ф. 1. – Оп. 16. – Спр. 85.
20. ЦДАГОУ. – Ф. 1. – Оп. 17 – Спр. 79.
21. ЦДАГОУ. – Ф. 1. – Оп. 1. – Спр. 1120.
22. Державний архів Служби безпеки України. – Спр. 372. – Т. 100.
23. ЦДАГОУ. — Ф. 1. – Оп. 23. – Спр. 12 417.

Ходанович А.Л. Борьба советской тоталитарной системы с украинским национально-патриотическим движением: 40–50-е годы XX ст. **В статье рассматриваются организационные мероприятия партийного и государственного руководства СССР по борьбе с украинским националистическим движением в 40–50-х годах XX ст.**

Ключевые слова: **ОУН и УПА, украинские националисты, истребительные операции, репрессии, вооруженное подполье, спецподразделения НКВД.**

Khodanovich O.L. The fight of the soviet totalitarian system against Ukrainian national-patriotic movement in the 40-50s of the XX century. **The article considers the organizational measures taken by the party and state leadership of the USSR in the fight against Ukrainian nationalistic movement in the 40-50s of the XX century.**

Key words: **OUN and UPA, Ukrainian nationalists, destructive operations, repressions, subversive militants, special units.**

УДК 061.2(477)"19"

Черніговець Н.М.,
аспірантка кафедри історії та археології слов'ян
Національного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова

Створення та діяльність Товариства технічної допомоги радянській Росії та Україні в 20-х роках XX ст.

У статті розкриваються основні риси історичного феномену ТТДР Росії та Україні, зокрема висвітлюється механізм діяльності громадської організації у сфері надання організованої економіко-технічної та кадрової допомоги Україні у 20-х роках XX ст.

Ключові слова: **громадська організація, імміграція та реемміграція зарубіжних українців, Товариство технічної допомоги, Постійна комісія Ради праці й оборони, Відділ промислової імміграції.**

На сьогоднішньому етапі розвитку суспільства однією з основних цілей історичної науки є комплексне дослідження проблем минулого, здійснення аналізу їх впливу на подальший розвиток історії нашої держави та отримання цінного історичного досвіду. В період активного відновлення та пожвавлення міжнародних контактів незалежної України у сфері вирішення власних економічних негараздів, нагальним постає питання про налагодження системи ефективної міждержавної допомоги на рівні громадських організацій, які мали місце у нашому історичному минулому.

Незважаючи на те, що окремі аспекти діяльності Товариства технічної допомоги радянській Росії та Україні знайшли відображення в працях О. Ковальчука, Т. Марусик [7;8], присвячених українській діаспорі, та фрагментарних повідомленнях, у контексті розгляду іммігрантських сільськогосподарських комун, О.Л. Лещенка [10], А. Макаренка [11], багато важливих проблем дотепер залишаються недослідженими.

У наукових доробках радянської доби В. Кисельова [5], П. Кравчука [6], А.Макаренка [11], Л. Озерова [15] проблема хоч і розглядалась, проте фрагментарно і певною мірою тенденційно, замовчувались або деформувались реальні обставини та зміст політики комуністів щодо їх справжніх цілей у процесі організації допомоги Товариством технічної допомоги радянській Україні.

З огляду на це, метою нашої статті визначено аналіз проблем створення ТТДРР та Україні й налагодження його контактів з Україною у 20-х роках XX ст. Виходячи з мети, завданнями дослідження є визначення місця цього громадського об'єднання у соціально-економічних процесах цього періоду; характеристика основних форм і методів надання економічно-технічної допомоги радянській Україні впродовж означених років, які використовувалися ТТДРР та Україні; висвітлення безпосередньо діяльності та дійсного внеску Товариства у відновлення сільськогосподарського сектора нашої держави.

На початок 1920-х років Росія в цілому та Україна зокрема, знаходились у складному соціально-економічному становищі, для поліпшення якого необхідні були якісно нові зміни. В цей час у США та Канаді розгортається широкомасштабний рух за виїзд до України, щоб там своєю працею, коштами і сільськогосподарським устаткуванням сприяти піднесенню агрокультури. Це був рух за повернення на батьківщину, до «держави пролетаріату», вихідців з Росії та України, які вимушені були виїхати до Америки внаслідок політичних переслідувань або незадовільних умов існування наприкінці XIX – на початку XX ст.

Дізнавшись про поширення реемігрантських тенденцій, В. Ленін вважав необхідним використати цей рух з метою господарського відновлення країни. Стосовно використання в

© Черніговець Н.М.

сільському господарстві іммігрантів В. Ленін «…не раз ставил вопрос о насаждении у нас, по возможности в каждом уезде, большого числа сельскохозяйственных коммун, оборудованных по последнему слову американской техники и долженствовавших служить примером культурного ведения хозяйства для отсталого русского крестьянства» [13, с. 149].

Виключна роль у допомозі зарубіжних працівників належала Товариствам технічної допомоги радянській Росії і Товариству друзів радянської Росії. Діяльність останнього не була настільки широкомасштабною й завершилась формуванням лише одного колективу, який розташувався на території Росії. Перше ТТДРР виникло в травні 1919 р. у Нью-Йорку при сприянні представника більшовицької Росії Л.К. Мартенса, що очолював не визнану урядом США радянську місію. Незабаром такі товариства з'явились у багатьох містах США і Канади: в Бостоні, Детройті, Філадельфії, Чикаго, Сан-Франциско. Та у зв'язку з віддаленістю від Росії, більшість з них не розвивалась належним чином. На 1921р. кількість організованих в такі товариства членів в Америці доходила до 10 тис.[14].

Незважаючи на те, що ТТДРР було створено у 1919 р., розгорнути свою діяльність у повному обсязі йому не вдавалось через несформованість відповідного взаємодіючого органа на території більшовицької Росії. Активну діяльність воно розпочало з кінця 1921 р., коли Рада Праці та Оборони постановила організувати при Вищій Раді народного господарства Відділ промислової імміграції і доручила цьому відділу використовувати в цілях промислової імміграції ТТДРР. Базою для створення цих товариств, слугували здебільшого руські прогресивні клуби, що існували в місцях зосередження російських емігрантів [12, с. 198].

Товариства ставили своїм завданням сприяння відновленню підприємств і сільського господарства радянської країни шляхом відправлення з США і Канади груп кваліфікованих працівників. У 1919 р. в Америці розпочалась реєстрація кваліфікованих робітників, які бажали їхати до Росії та України. Загалом було зареєстровано понад 25 тис. осіб [23, с. 102]. На той час більшість емігрантів прожила за кордоном близько 10 – 15 років, працюючи там переважно на фабриках і заводах у ролі різноробочих, або ж кваліфікованих спеціалістів по дереву й металу. Лише в період безробіття значна частина вперше познайомилась з сільським господарством, коли життєві обставини змусили підробляти на фермах. Таким чином, спеціальної підготовки та досвіду ведення сільського господарства у комунарів не було [24].

2–4 липня 1921 р. у Нью-Йорку проходив І з'їзд товариств технічної допомоги радянській Росії, де відбулось об'єднання 11 місцевих організацій міст США і Канади в єдине Товариство технічної допомоги радянській Росії [23, с. 107]. На з'їзді було прийнято Устав і вирішено направляти технічні загони до радянської Росії [17, с. 103]. Для керівництва діяльністю товариства було обрано Центральне бюро. Членом товариства міг стати кожний, хто мав технічну спеціальність і визнавав уряд Народних Комісарів [12, с. 199]. Ззовні здавалось, що ТТДРР функціонувало як незалежна організація, яка поставила собі на меті надати технічну допомогу першій у світі соціалістичній державі. Та насправді, Товариство існувало за сприяння з боку Москви, яке приймало до свого складу якщо не комуністів, то фанатично відданих осіб комуністичним ідеям.

Головне завдання Товариства, визначене з'їздом, полягало в: реєстрації і організації в Америці промислових і технічних робітників, що бажали відправитись до радянської Росії; сприянні технічній підготовці цих працівників; організації шкіл для підготовки необхідних спеціалістів; збиранні наукової і технічної літературі по сільському господарству і промисловості в США; забезпеченні працівників необхідними інструментами й засобами виробництва [12, с. 199].

З'їзд направив до Москви телеграму, в якій заявив про готовність товариства приступити до організації технічних загонів для відправки до Росії та України. Незабаром до Америки прийшла відповідна телеграма за підписом В. Леніна. Більшовицький уряд абсолютно не був проти такого виду допомоги. Зокрема сам В. Ленін висловлював думку про доцільність використання їхніх симпатій для економічного відродження країни. Він був «за» при умові, що емігранти будуть привозитимуть з собою продукти харчування та одяг на два роки і свої засоби праці [5, с. 75].

У свою чергу, радянський уряд не приховував складнощів, характерних на даному етапі для країни в цілому, попереджаючи потенційних іммігрантів, що вони повинні усвідомлювати їх і

бути готовими до них [12, с. 190]. Центральне бюро ТТД в листі, надісланому своїм відділам у США і Канаді, попереджало, що «…в СРСР немає ще молочних рік та кисільних берегів», що країна поселення «…чекає того відданого їй працівника, який, незважаючи на всі злигодні й труднощі, зможе використати для спільного добра її багатства» [10, с. 62]. Такими повідомленнями влада намагалася обмежити притік до держави ідеологічно не підготовлених членів та прагнула зняти з себе відповідальність перед особами, які після приїзду до країни і фактичного зіткнення з реальністю неодмінно б розчарувались. Перед від'їздом члени майбутніх комун давали спеціальну розписку про усвідомлення труднощів, які доводиться долати у розореній війною країні, і зобов'язувалися брати достатню кількість засобів (гроші, інструмент, харчі, сільськогосподарський реманент, одяг) для забезпечення себе та своїх рідних принаймні на рік [19, с. 55].

Однією з умов, висунутих радянським урядом до формування колективів, була необхідність попереднього відправлення до радянської Росії спеціальних делегацій, які на місці з'ясували б точно умови життя для переселенських робітників. Ходаки, перш ніж викликати основну групу для приїзду, повинні були підібрати господарство, попередньо його оглянути й у разі визначення земельної ділянки, владнати всі організаційні проблеми підписанням договору в Москві.

Поступово ТТДРР розгорнуло активну діяльність і поширило її на Австралію, Нову Зеландію і Південну Америку. Вже восени 1922 р. Товариство діяло у 75 містах США і Канади з загальною кількістю членів близько 6500 осіб, які регулярно сплачували членські внески [23, с. 108]. Кошти, внесені членами комун перед від'їздом, часто були зароблені тяжкою багаторічною працею. Так, вибувший член комуни «Червоний прапор» подаючи позов до суду про повернення внеску, відзначив, що 1200 доларів заробляв протягом 10 років [28].

Для спостереження за організацією промислових груп, формування яких проходило ТТДРР, ВРНГ заснувала в жовтні 1921 р. своє представництво в США [23, с. 108]. Починаючи з весни 1922 р., до радянської Росії приїжджають перші групи членів ТТДРР, які за своїм складом були багатонаціональними [17, с. 103]. Неоднорідність складу комун як за соціальним станом, так і за національним, була роз'єднуючим моментом у взаємовідносинах комунарів у повсякденному житті. Крім того, негативно на внутрішньому стані комун позначився психологічний момент колективного ведення господарства, яке всіма можливими засобами намагався нав'язати більшовицький уряд населенню республік, проводячи, таким чином, соціалістичний експеримент. Психологічна причина полягала у присутньому кожній людині почутті права на власність. Якщо в Америці працюючи на заводі члени комуни отримували по 30 доларів на тиждень, якими вони розпоряджались на власний розсуд, то за уставом комуни, всі гроші йшли до спільної каси.

З кінця 1921 до жовтня 1922 р. в межі Росії та України в'їхали наступні колективи, організовані Товариством: сім сільськогосподарських комун з загальною кількістю працівників більше 300 осіб до Тамбовської губернії, України і Донську область; дві будівельні комуни до Москви і Донецька загальною кількістю робітників – 80 осіб; одна шахтарська комуна у складі 32 осіб до Донецька; три механічні групи із загальною кількістю працівників понад 80 осіб до Москви і Санки-Петербурга; дві групи портних і одна група чоботарів з кількістю працівників більше 150 осіб до Москви і Санкт-Петербурга; одна риболовецька артіль – до Карелії. Цими групами ввезено майна у вигляді машин (25 тракторів), насіння на суму не менше 500 тис. доларів [19, с. 61]. Оскільки на початку 20-х років у селянському господарстві переважала ручна праця, то поповнення машинно-технічного складу новими тракторами мало неабияке значення. Хоч, у порівнянні з масштабами держави незначна кількість ввезених тракторів кардинально змінити ситуацію у країні на краще не могла. Ще у 1928 р. тракторами зорано під ярові всього 1 %, посіяно – 0,2% і обмолочено зернових – 1,3% [1, с. 391-392].

У 1924 р. на підрадянській Україні працювало десять комун: на Київщині, Одещині та Катеринославщині [19, с. 74-75]. Ця цифра не є остаточною, оскільки це лише дані КОМРПО. Існували деякі колективи, які не потрапили до звіту Комісії РПО в зв'язку з їхнім в'їздом до країни ще до створення Комісії. Прикладом такого колективу може слугувати комуна «1 травня» на Житомирщині.

Іммігрантські й реемігрантські сільськогосподарські комуни, формуючись у США, приймали устав, яким визначалась їхня організаційна структура і, у той самий час, переслідував

ціль – відмежувати ці комуни від проникнення небажаних елементів. У зв'язку з відсутністю в Америці офіційного радянського дипломатичного представництва, значна кількість колишніх російських вихідців, не маючи можливості повернутись до СРСР, вирішували приєднатись до комун лише з метою отримати дозвіл на в'їзд до СРСР, привезти з собою безмитно й за пільговим залізничним тарифом своє майно, а після прибуття на місце – вийти зі складу комуни. Незважаючи на обережність ТТДРР та Україні, яка виявлялась при організації комун, до їх складу все ж таки потрапляли такі особи. З метою обмеження подібної тенденції передбачалось включення до уставу комун особливого пункту про неповернення вибуваючим після приїзду до СРСР членам комуни їх пайового внеску [27].

Вперше питання про надання технічної допомоги безпосередньо радянській Україні обговорювалось на IV з'їзді СУРД (15 – 18 січня 1923 р.), де Матвій Попович доповідав про успішне проведення кампанії створення фондів для допомоги голодуючим Поволжя та України [10, с. 60]. На цьому ж з'їзді було створено Комітет технічної допомоги радянській Україні (КТДРУ). ЦК КТДРУ одержав повноваження звернутися до Центрального Бюро Товариства технічної допомоги радянській Росії в Нью-Йорку, щоб воно визнало КТДРУ в Канаді як свою секцію [10, с. 60]. Так, у Канаді в 1923 р. за ініціативою IV з'їзду прогресивної організації «Стоваришення український робітничий дім» було створено Центральний комітет Товариства технічної допомоги радянській Україні [12, с. 202].

У червні 1923 р. відбувся II з'їзд Товариства технічної допомоги, на якому прийняли новий устав товариства і резолюцію, спрямовані на подальше покращення його діяльності. Товариство змінило назву з Товариства технічної допомоги радянській Росії на Товариство технічної допомоги США і Канади Союзу Радянських Соціалістичних Республік. Зміна назви товариства вказувала на визнання товариством новоутвореної держави СРСР, що було спричинено представництвом у товаристві значної кількості членів комуністичної партії, які намагалися проводити пропагандистську політику на території США.

Отже, надання допомоги ТТДРР та Україні було широкомасштабним рухом, який включав у себе різноманітну трудову допомогу. На першому етапі існування Товариства домінувала організація промислових колективів, які відправлялися до радянської Росії та України. Окрім промислових загонів, у США та Канаді протягом 1921 – 1922 рр. були організовані сільськогосподарські комуни. Це була друга, сільськогосподарська хвиля імміграції. ТТДРР зібрало серед американських робітників близько 2 млн. доларів на придбання машин, тракторів, продовольства, одягу та ін. [18, с. 151].

Зв'язок між Товариством та колективами, після їхнього розташувались на Україні, продовжував підтримуватись у двосторонньому порядку. Врегулювавши організаційні питання, переважна більшість комун потребувала поповнення свого трудового складу новими іммігрантами, а машинного парку сільськогосподарськими «новинками», яких на території Америки було вдосталь. Прикладом звернення до ТТДРР та Україні може слугувати комуна «Новий світ», яка наприкінці 1924 р. відправила до Центрального бюро ТТД свій лист-звіт, де повідомлялось про обсяги проробленних робіт й відзначались потреби комуни в кваліфікованих спеціалістах та високосортному насінні [29]. Можна припустити, що подібні звіти до ТТДРР надсилала більшість іммігрантських комун, створених цим Товариством. Володіючи інформацією про необхідний професійний склад комун, знаючи потреби кожного колективу в матеріально-технічному обладнанні, полегшувалась діяльність Товариства й зводився до мінімуму приїзд непотрібних груп комунарів. Таким чином, поступово комплектування та оснащення від'їжджаючих до Росії груп набувало більш планового і організованого характеру. Ці групи вже складались із кваліфікованих спеціалістів, що мали необхідні засоби виробництва і запас продовольства, що дозволяло їм, по прибуттю до радянської країни, дійсно надавати допомогу у відновленні народного господарства.

Товариство діяло у тісному зв'язку з радянським урядом, вело з ним переписку. Центральне бюро періодично надсилало до ВРНГ, а потім до Постійної комісії РПО детальні звіти. Центральне бюро ТТДРР узгоджувало з радянським урядом строки виїзду груп та місця їхнього призначення. Та певна неузгодженість праці ТТДРР та Україні з потребами радянського народного господарства, яке лише починало відновлюватись, все ж таки мала місце і призводила до

створення таких колективів, у яких на той момент не було необхідності, або ж до створення нестійких, які не встигнувши організуватись, вже розпадались. Відомо про створення іммігрантської комуни «Герольд» в Америці, ходакам якої 30 травня 1924 р. на засіданні колегії НКЗ було виділено радгосп «Червона дача». Приїхавши з доповіддю до Америки, ходаки постали перед фактом розпаду комуни [26].

Взаємодіяло Товариство й з Постійною комісією РПО по імміграції. У березні 1924 р. на нараді іммігрантських комун було вирішено надсилати до американського Центрального бюро видань НКЗ з питань колективізації сільського господарства. Виходячи з цього, Постійна комісія просила НКЗ направляти всі матеріли з цього питання до неї для їхньої подальшої пересилки до Центрального бюро. Наголошувалось, що особливо цінними були б матеріали-свідчення про досягнення комун в СРСР, оскільки розміщення цієї інформації в американській періодиці не лише сприяло б роботі Центрального бюро, а й надало можливість «нашим товарищам в Америке расширить дело агитации в пользу СССР» [25].

Отже, Товариство технічної допомоги радянській Росії та Україні стало основним офіційним каналом, через який йшов потік сільськогосподарської імміграції та реемміграції на Україну. Створення Товариства вписувалось у межі комуністичної політики уряду, адже саме на початку 1920-х років радянська держава знаходилась в тяжкому економічному становищі, уряд якої шукав нових шляхів відновлення і підняття виробничого рівня як у промисловості, так і у сільському господарстві. Одночасно в США та Канаді поширився рух за повернення на батьківщину «російських американців», який вміло використав комуністичний режим у власних цілях. Та на перешкоді активній діяльності товариства стояли обмеження висунуті урядом радянської країни до іммігрантських колективів. Спеціально створене для організації переселенської хвилі, Товариство технічної допомоги радянській Росії та Україні займалось організацією, оснащенням, навчанням, відправленням бажаючих до більшовицької країни, яке знаходилось в тісній співпраці з нелегальною комуністичною партією Америки та московською владою. Очевидно, що за умов залежності переселенського руху від партійних структур, можливості налагодження зв'язків між товариством та радянським урядом повинні були узгоджуватись з пріоритетами комуністичного режиму.

Підсумовуючи результати дослідження, слід відзначити, що діяльність Товариства технічної допомоги радянській Росії та Україні на початку 1920-х років була доволі активною, приносячи, з одного боку, користь у відновленні народного господарства радянської держави, шляхом надання суттєвої допомоги у розвитку виробничих сил: передачі досвіду висококваліфікованої праці, передової технології, організації виробничого процесу, забезпечення країни новим промисловим і сільськогосподарським обладнанням. З іншого ж боку, не потрібно забувати про пропагандистський характер переселенського руху, який мав на меті популяризувати переваги нового суспільного ладу.

Література

1. Данилов В. Создание материально-технических предпосылок коллективизации сельского хозяйства СССР / В. Данилов. – М., 1957.
2. Дело трудящихся всего мира. Факты, документы, очерки о братской помощи и солидарности трудящихся зарубежных стран с народами Советского Союза. – М., 1957.
3. Игнатов С.С. В.И. Ленин и производственная помощь иностранных рабочих в восстановлении народного хозяйства Советской России (1921 – 1925 гг.) / С.С. Игнатов // Научно-информационный бюллетень Центрального партийного архива. – 1963. – №8.
4. Касьяненко В. И. Об экономических и технических связях между Советским Союзом и Общество технической помощи Советской России в Америке и Канаде / В.И. Касьяненко // Экономическая жизнь. –1922. – 18 нояб.
5. Кисельов В.І. З історії організації та діяльності інтернаціональних (іммігрантських) сільськогосподарських колективів на Україні / В.І. Кисельов // УІЖ. – 1965. – №9.
6. Кравчук П., Тарновський М. Великий Жовтень і українська еміграція / П. Кравчук, М. Тарновський. – К., 1977. – 47 с.
7. Ковальчук О., Марусик Т. Допомога українців Канади українському народу (2-40-ві рр. ХХ ст.) / О. Ковальчук, Т. Марусик // Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова. – 2006. – Серія 6. – Вип.3. – С. 179-194.
8. Ковальчук О., Марусик Т. Солідарність української діаспори Північної Америки з українським народом (20-30-ті рр. ХХ ст.) / О. Ковальчук, Т. Марусик // Проблеми історії України: факти, судження, пошуки. – 2007. – №16.
9. Ленін В.І. Повне зібрання творів / В.І. Ленін. – К., 1973. – Т. 45.– 415 с.

10. Лещенко О.Л. З історії сільськогосподарських комун канадських українців на Україні / О.Л. Лещенко // УІЖ. – 1991. – №10. – С. 58-69.
11. Макаренко А.А. Мировой пролетариат – стране советов. Движение зарубежного рабочего класса в защиту и помощь советской стране / А.А. Макаренко. – Киев, 1963. – 284 с.
12. Макаренко А.А. Могучая сила пролетарской солидарности (Поддержка зарубежным пролетариатом Советской страны в 1921 – 1925 гг.) / А.А. Макаренко. – М.: Политиздат, 1976. – 319 с.
13. Мартенс Л.К. Воспоминания о Ленине / Л.К. Мартенс // Исторический архив. – 1958. – №5. – С. 146–150.
14. Мартенс Л.К. Иммиграция русских рабочих из зарубежных стран и наша промышленность / Л.К. Мартенс // Экономическая жизнь. – 1921. – 20 июля.
15. Озеров Л.С. Дело трудящихся всех стран / Л.С. Озеров. – М., 1978. – 214 с.
16. Прокова Л.И. В.И. Ленин и движение пролетарской солидарности в США за экономическую помощь Советской России (1921-1922 гг.) / Л.И. Прокова // Научно-информационный бюллетень Центрального партийного архива.– 1963. – №8.
17. Прокова Л.И. Из истории пролетарской солидарности / Л.И. Прокова // Вопросы истории КПСС. – 1965. – №7. – С. 102-105.
18. Рейхберг Г.Е., Шапик Б.С. Об участии американских рабочих в восстановлении народного хозяйства Советской республики / Г.Е. Рейхберг, Б.С. Шапик // История СССР. – 1961. – №1. – С. 147–152.
19. Рыбинский М.И., Тарле Г.Я. О помощи трудящихся зарубежных стран советскому сельскому хозяйству (1921 – 1925 гг.) / М.И. Рыбинский, Г.Я. Тарле // Исторический архив. – 1961. – №4. – С. 51–77.
20. Стоклицкий А. Как работает иммиграция / А. Стоклицкий // Экономическая жизнь. –1922. – 8–20 окт.
21. США в 1920-30-х гг. / В. И. Касьяненко // Новая и новейшая история. – 1964. – № 6. – С. 80-86.
22. Фридман Ю.А. Движение помощи международного пролетариата Советской России в 1921–1922 годах / Ю.А. Фридман // Вопросы истории. – 1958. – №1. – С. 85-101.
23. Фураев В.К. Советско-американские отношения 1917 – 1939 / В.К. Фураев. – М.: Мысль, 1964. – 319 с.
24. Центральний державний архів вищих органів влади та управління України. – Ф.27. – Оп. 5. – Спр. 177. – Арк. 107.
25. Там само. – Спр. 182. – Арк. 17.
26. Там само. – Арк. 254.
27. Там само. – Арк. 262.
28. Там само. – Арк. 304.
29. Там само. – Арк. 365.

Черниговец Н.Н. Создание и деятельность Общества технической помощи советской России и Украине в 20-е годы XX ст. **В статье рассматриваются основные черты исторического феномена Общества технической помощи советской России и Украине, раскрывается механизм деятельности этой организации в сфере оказания организованной экономическо-технической и кадровой помощи Украине в 20-е годы XX ст.**

Ключевые слова: **общественная организация, иммиграция та реэмиграция зарубежных украинцев, Общество технической помощи, Постоянная комиссия Совета труда и обороны, Отдел промышленной иммиграции.**

Chernigovets N.M. Creation and activity of the Society of Technical Aid to Soviet Russia and Ukraine in 20s of the XX century. **The basic aspects of historical phenomenon of the Society of Technical Aid to Soviet Russia and Ukraine are considered in the article. An attempt to reveal the mechanism of the activity of this organization in the sphere of rendering economic, technical and personnel assistance to Ukraine in 20s is made.**

Key words: **public organization, immigration of foreign Ukrainians, Society of Technical Aid, constant Commission on advice of Labour and Defence Department of Industrial Immigration.**

УДК 930.1(438)"19"

Шумихіна С.О.,

аспірантка кафедри архівознавства та спеціальних галузей історичної науки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Історіографія соціально-економічних процесів у Другій Речі Посполитій міжвоєнних років

У статті аналізуються праці сучасних українських і польських істориків, присвячені соціально-економічним процесам у Польщі після відновлення незалежності в 1918 р., зокрема, відбудові та розвитку економіки, становищу населення і його протестного руху. Виокремлені питання, що потребують подальших досліджень.

Ключові слова: **розвиток, відродження, криза, занепад, інфляція, реформи, полонізація, санація, асиміляція.**

Однією з характерних рис української і польської історіографій міжвоєнної Польщі є підвищена увага до соціально-економічних процесів, які займали ключове місце в діяльності державних структур, політичних партій і громадських організацій. Актуальність цієї теми зумовлюється, насамперед, тим, що під владою Польщі в цей період знаходились землі Галичини та Західної Волині, доля яких є часткою соціально-економічної історії України. Окремі аспекти означеної проблеми відображено у працях сучасних українських та польських істориків, зокрема: Л.Зашкільняка та М.Крикуна, С.Кульчицького, Г.Дильонгової, А.Хойновського, Л.Алексієвець, Д.Стовбухи, П.Федорчака та ін [1].

Метою пропонованої статті є аналіз стану дослідження соціально-економічного розвитку Польщі 20 – 30-х років XX ст. Основна увага звернута на праці новітніх українських та польських істориків.

У соціально-економічному відношенні відроджена Польща належала до середньорозвинутих європейських країн і процес свого державного відновлення розпочала із зосередження уваги на відбудові економіки, зруйнованої за роки Першої світової війни. Підтвердженням практично повної руйнації промисловості є сумна статистична довідка, наведена в «Історії Польщі…» Л.Зашкільняка та М.Крикуна: «Промислова продукція у 1919 р. становила лише 30 % від рівня 1913 р.» [2, с. 459 – 460]. У рамках 20-річного міжвоєнного періоду в історії Польщі український історик Л.Алексієвець виділяє два основних цикли, які суттєво відрізнялися економічними характеристиками, це – 1922–1929 рр. і 1930–1939 рр. При цьому найсприятливішими періодами в економіці міжвоєнної Польщі були 1921–1922, 1927–1928 і 1936–1938 рр. На думку цієї авторки, що криза і занепад 1929–1933 рр. охопили усі галузі промисловості країни і набули характеру тривалого застою та депресії і стали віддзеркаленням загальносвітової економічної кризи [3, с. 298 – 299].

Історики зазначають, що на початок 20-х років склалася найбільш сприятлива ситуація для розвитку сільського господарства. Це пояснювалося кількома факторами. По-перше, незважаючи на різні ступені розвитку, сільським господарством населення займалося на всій території Польщі. Цієї тези дотримується й Л.Зашкільняк. На його думку, Польща складалася із «трьох нерівних частинок». Західні і південні землі були постачальником хліба і сільськогосподарської продукції для Західної Європи.

У центральній частині країни було зосереджено текстильні та машинобудівні підприємства, сільському господарству тут відводилася незначна роль. Східна частина була переважно відсталим сільськогосподарським краєм з великими соціальними та національними контрастами [4, с. 459 – 460]. Таку думку поділяють і Д.Стовбуха та Л.Алексієвець.

По-друге, ми вважаємо, що для відродження сільського господарства уряду не потрібно було

© Шумихіна С.О.

витрачати значних коштів як, наприклад, на відбудову промисловості чи транспортної мережі.

По-третє, земля була національним багатством Польщі, яка займала друге місце після Німеччини за вирощуванням і продажем жита [5, с. 459 – 460].

Більшість дослідників сходяться на тому, що на відміну від сільського господарства, відновлення промисловості Польщі вимагало від уряду консолідації значних фінансових сил та пошуку виходів на нові ринки збуту. Найрозвинутішими економічно були західні терени країни, де, порівняно з іншими регіонами, успішно розвивалася промисловість та торгівля. Найбільшу роль відігравали кам'яновугільна, металургійна, текстильна і харчова галузі промисловості. Частково промисловість почала відроджуватися і в центральних регіонах країни. Для східної її частини характерними виявились занепад та повна руйнація. Як справедливо відзначила Л.Алексієвець, це був ринок збуту і сировини для промисловості власне польських земель [6, с. 304].

Висвітлюючи ці події, сучасний історик Д.Стовбуха вказав на причину такої ситуації. Нею стало те, що держава була офіційно поділена на дві господарські території: Польщу «А», до якої входили корінні польські землі, і Польщу «Б», що складалась переважно з українських та білоруських земель. І якщо розвиток Польщі «А» підтримувався дешевими кредитами і держзамовленнями, то в українських землях ці речі суттєво обмежувались. Крім того, в українських воєводствах катастрофічно наростала тенденція економічного занепаду та безробіття. При 25 % території та 28 % населення тут розміщувалось лише 16,6 % промислових підприємств і було 9,8 % робітників [7, с. 103].

Поряд з дослідженням розвитку промисловості та сільського господарства історики звертають увагу на хід відбудови транспортної мережі та торгівлі. Їх відновлення розпочалося в західних та центральних територіях країни, адже розвиток промисловості та сільського господарства знаходився тут на вищому рівні, ніж у східних регіонах. Одним із мотивів прискорення темпів відбудови транспортної мережі на цих теренах була близькість ринків збуту (країни Західної Європи).

Отже, на основі аналізу новітніх праць сучасних істориків, які спираються на різноманітні джерела, можна погодитися з висновком авторів про те, що процес відродження економіки Другої Речі Посполитої розпочався з сільського господарства, але охопив усі її сфери, включаючи важку і легку промисловість, транспорт та торгівлю.

Разом з тим, дослідники зазначають, що на економічній ситуації у Другій Речі Посполитій вкрай негативно відбилася світова фінансово-економічна криза кінця 20-х років, яка призвела до скорочення виробництва, зростання інфляції та безробіття. Для боротьби з інфляцією уряд В.Грабського впровадив уніфіковану грошову одиницю – польську марку, яка заступила різну валюту, що знаходилися в обігу. Інфляція на перших порах навіть спонукала розвиток господарства. Та її зростання і врешті перетворення на гіперінфляцію поклало край будь-якій кон'юнктурі. Цей крок польського уряду проаналізувала Г. Дильонгова в «Історії Польщі 1795–1990», справедливо відзначивши, що дійсно важливим здобутком міжвоєнної доби була валютна реформа, яка припинила зростання інфляції. «Польську марку заступив злотий, забезпечений запасами золота і валюти приватного Польського банку, створеного у квітні 1924 р. Незважаючи на труднощі, в т.ч. велику світову економічну кризу 1929–1933 рр., відносно міцну позицію польського злотого до кінця Другої республіки вдалося зберегти» [8, с. 127].

На ще одну важливу проблему в своїй науковій роботі «Пілсудський у влади. Історія Безпартійного блоку для співпраці з урядом» акцентував увагу польський історик А. Хойновський: «Для польського сільського господарства значущими були проблеми низьких цін на збут сільськогосподарської продукції та занадто високі ціни для товарів промисловості» [9, с. 196].

Ряд істориків схиляється до думки про те, що наполеглива боротьба з інфляцією, незважаючи на інші труднощі, економіка країни поступово почала виходити з кризи. Цьому сприяло кілька реформ, проведених урядом В.Грабського, зокрема: фінансової, податкової, аграрної.

Найбільша увага приділяється саме аграрній реформі, започаткованій наприкінці 1925 р. Вона передбачала добровільне відчуження і парцеляцію великих земельних маєтків, які перевищували 180 га, а на східних кресах – 300 га. Відшкодування відбувалося за ринковими цінами. Проте, реформа, яка була результатом компромісу правих і центристів, не розв'язувала

земельної проблеми загалом, вважають М. Крикун та Л.Зашкільняк [10, с. 467]. За наступні роки велика земельна власність зменшилася лише на 16 %, а селянська зросла тільки на 13 %. Зважаючи на те, що сільське господарство розвивалося на всій території країни та забезпечувало роботою значну частину населення, на нашу думку, в подальших дослідженнях варто було б більше звернути увагу не лише на економічні, а й на соціальні наслідки проведення аграрної реформи. При цьому слід пам'ятати, що світова економічна криза спричинила насамперед падіння цін на аграрну продукцію, занурила селян у борги, викликала злидні, а подекуди навіть голод. На цих питаннях частково акцентувала увагу Г. Дильонгова [11, с. 127].

Не менш важливий напрям досліджень історії міжвоєнної Польщі становлять соціальні та національні питання, адже країна була багатонаціональною. У цьому зв'язку на пильну увагу заслуговує становище найбільшої меншини – української та ставлення до неї керівництва Польської держави. Сучасний польський історик А. Хойновський у праці «Історія світу в XX столітті» доводить, що в 20-х роках політика польської влади до українців остаточно не була визначена: «У двадцятих роках політика польського уряду по відношенню до українців не була визначена остаточно. Часта зміна урядів не сприяли цьому. Вона коливалася від концепції асиміляції до концепції державної національної асиміляції.

Найбільшу активність тут проявив кабінет В. Грабського. Саме він підготував проект Закону про аграрну реформу, створив Корпус охорони прикордоння, зупинив претензії Римсько-Католицької Церкви до Православної Церкви [12, с. 83].

Протилежної думки дотримується відомий український історик С. Кульчицький, який констатує, що політика панівних кіл міжвоєнної Польщі була спрямована на поглинання «кресів» – земель із переважно непольським етнографічним складом населення. Поглинання відбувалося у формі державної і етнічної полонізації. Державна полонізація означала підпорядкування непольського населення установам, обов'язкам і правилам, які існували в усій Польщі, а також ліквідацію організацій, створених українцями на попередньому історичному етапі. Етнічна полонізація була розрахована на більш тривалий період і мала за мету тотальну асиміляцію непольського населення та перетворення держави на моноетнічну країну [13, с. 11].

Деякі польські та українські історики, які досліджують історію Польщі та України визначеного періоду, були менш категоричними. З одного боку, вони дійсно визнають проблеми, зокрема, ненадання територіальної автономії Східній Галичині, що сприймалося національними меншинами як порушення їх конституційних прав. Не поліпшувало ситуацію і зволікання з відкриттям українського університету у Львові. До того ж, за законами 1924 р., більшість шкіл Західної України було переведено на польську мову викладання, що істотно обмежило українське шкільництво у цьому регіоні. Чинилися перешкоди кар'єрі української інтелігенції [14, с. 38]. З іншого боку, вони засвідчують, що незалежно від цього, у Другій Речі Посполитій мали місце деякі прояви українського суспільно-культурного і політичного життя. Представники меншини мали у парламенті свою парламентську фракцію. Чимало українських політичних діячів прагнули отримати демократичним шляхом якомога кращі умови для українського громадського життя. Найважливішим представником цього напряму було Українське національно-демократичне об'єднання (УНДО) [15, с. 38]. На нашу думку, ситуація в сфері міжнаціональних відносин була набагато складнішою. Польська влада, надавши незначні поступки українській меншині, які особливо й не впливали на загальне становище українців у Польщі, зажадала отримати набагато більше – повну інтеграцію історично українських земель до складу своєї держави з повною полонізацією українського населення.

Аналізуючи вплив політичних процесів на соціально-економічний розвиток Другої Речі Посполитої міжвоєнного періоду, історики звертають увагу на травневий переворот 1926 р. й прихід до влади Юзефа Пілсудського. Як наголошують польські історики, відставка кабінету Грабського породила сумніви в стабілізації польської економіки. Ендеки схильні були шукати шляхи оздоровлення економіки в заохоченні приватного капіталу та в зменшенні заробітних плат. Соціалісти, навпаки, пропагували шукати засоби відшкодування за рахунок матеріально забезпечених верств населення. В квітні, коли економічна ситуація знову ускладнилася, конфлікти між ендеками та соціалістами призвели до розколу урядової коаліції [16, с. 413–414]. Недоліки парламентської системи, часта зміна урядів, відмова від декларованих принципів діяльності при

заключенні міжпартійних домовленостей, корупція – все це призвело до розчарування в «сеймократії», підкреслюють ті ж польські вчені-історики [17, с. 413–414].

Процес перевороту та його безпосередні наслідки досліджувало чимало істориків, зокрема Р.Кобильник, Д. Стовбуха, Л. Алексієвець, С. Кульчицький, В. Комар, Л. Зашкільняк, В.Дильонгова та ін. Більшість з них, висвітлюючи ці події, наголошують, що прийшовши до влади, Ю. Пілсудський та його соратники проголосили курс на реформування політичного та економічного життя держави, заявили про зміну політики відносно національних меншин. Основний напрям реформ спрямовувався на заміну парламентської моделі управління сильною централізованою виконавчою владою. Різко змінювалось становище політичних партій, які відсувались від прямого державного управління і основну роль зосереджували на парламентській діяльності. Проте шляхи і методи досягнення поставлених цілей виявилися неадекватними.

Події травня 1926 р. виявили незрілість польської політичної системи, але все ж обидві сторони досить швидко продемонстрували готовність уникати конфліктів. Капітуляція президента та уряду побудила до стриманості переможців, які відмовилися від помсти.

Як зазначається в «Історії Польщі …» Л.Зашкільняка та М.Крикуна, на користь Ю. Пілсудського стала ситуація в економіці, яка у другій половині 1926 р. значно поліпшилась. Причиною цього була політика уряду В.Грабського, хоча цей факт пілсудчики трактували як наслідок власної політики. Для економіки цього часу характерним було зростання експорту вугілля та цін на сільськогосподарську продукцію, зменшення безробіття, підвищення заробітних плат, розвиток банківської системи, залучення іноземних інвестицій, розвиток нових галузей (електротехнічна, хімічна, виробництво зброї). Саме на ці важелі розвитку економіки вказав Л.Зашкільняк [18, с. 472].

На окремий розгляд заслуговує аналіз національної політики Ю.Пілсудського. Дослідники наголошують, що обрана ним політика будувалася на принципі «оздоровлення» політичного й економічного клімату в державі, а це передбачало й поліпшення відносин у сфері національної політики. Цей курс отримав назву «санації». Для стабілізації внутрішньої ситуації в країні був прийнятий новий курс, який будувався на принципах активізації державної (громадянської) асиміляції національних меншин і відмові від власне національної асиміляції [19, с. 103].

Український історик В.Комар виділив три принципи регіональної політики, за якими проводились «санації» щодо кожної меншини. Перший принцип індивідуалізації передбачав застосування індивідуальної політики щодо кожної меншини зокрема. Принцип регіоналізму полягав у використанні різних методів національної політики в окремих історико-етнічних областях Західної України. Елементом політики регіоналізму став Сокальський кордон – штучно створений владою ідеологічний бар'єр між Галичиною й Волинню. Принцип селективності визначався розвитком міжнародної ситуації, ступенем лояльності меншини щодо держави, національної свідомості, чисельністю населення, його розміщенням і соціальною структурою [20, с. 122].

Під час проведення політики «санації» керівники держави найбільше уваги приділили саме українській меншині. У новітніх працях істориків виділено кілька причин такого ставлення. За Л. Алексієвець, Ю.Пілсудський виношував плани відновлення Польщі в межах «від моря до моря». У зв'язку з тим, що польська національна політика, яка характеризувалася непослідовністю та суперечливістю щодо українців, часто нелогічними і несправедливими заходами– спричинила конфронтацію та постійні проблеми Польщі на міжнародній арені, зумовила певну опозиційність українців польському режимові. Цю недовіру потрібно було подолати [21, с. 344-345].

Можна погодитись з думкою В.Комара, який вважає, що оточення Ю.Пілсудського у переломний для Другої Речі Посполитої момент не могло нехтувати довірою чотиримільйонного українського населення, яке компактно заселяло стратегічно важливі південно-східні воєводства держави і становило на цих землях більшість. Необхідно було терміново змінити негативне ставлення українців до польської влади, що склалося під впливом збройного протистояння в період Західноукраїнської Народної Республіки і політики національної асиміляції меншин часів «парламентської демократії» [22, с. 121].

Для реалізації поставлених завдань пілсудчики вирішили застосувати концепцію прометеїзму, викладену в запропонованій ними програмі державної асиміляції українців, «...щоб при умові

збереження власної національності у меншин формувалося свідоме почуття приналежності до польської державності». На думку польських політиків, поступки уряду повинні були так з'єднати західноукраїнські землі з Польщею, щоб навіть у разі створення «незалежної» України над Дніпром це не викликало зміни східних кордонів [23, с. 121].

Проте, для реалізації поставлених планів концепції прометеїзму виявилося недостатньо, особливо під час економічної кризи 1929–1933 рр. С.Кульчицький, В.Комар у своїх наукових дослідженнях звернули увагу на проведену масову репресивно-відплатну акцію на теренах Східної Галичини, так звану пацифікацію. «Економічна криза 1929–1933 рр. у Польщі загострила соціальне напруження, особливо на селі. Як завжди, соціальні суперечності негайно набули форми міжнаціональних. Ліво- і праворадикальна опозиція активізували свою роботу на селі, піднімаючи селян на боротьбу з поміщиками. Восени 1930 р. на території Східної Галичини ОУН провела більше 2 тис. актів саботажу. Нападам піддавалися маєтки польських поміщиків і осадників, державні об'єкти», – докладно висвітлив ці події С. Кульчицький [24, с. 14]. Саме у цей період з 25 серпня до 4 грудня 1930 р. уряд Польщі очолював сам Ю.Пілсудський. Він, як противник будь-якого сепаратизму, віддавав накази на проведення репресивно-каральних акцій щодо мирного населення Галичини, підкреслив В.Комар [25, с. 123]. Поряд з поліцією в акції брали участь війська. Селян били різками, спалювали їхні хати. Не маючи можливості виявити винуватців терористичних акцій, польська влада застосовувала принцип колективної відповідальності. Цією жорстокою акцією Ю.Пілсудський викрив свої справжні плани відносно до національних меншин.

Ряд українських та польських вчених-істориків звернув увагу на взаємні непорозуміння в польському політикумі, які набрали особливого загострення після смерті маршала Юзефа Пілсудського у 1935 р. Політика польської влади знову почала схилятися до національної асиміляції. Планувалося поступово, з використанням адміністративного тиску, добитися полонізації українців.

Відбувалися різні акції «зміцнення польськості» на кшталт знищення «непотрібних» церков на Люблінщині й навернення силою на католицизм православних Волині. Як показує П.Федорчак, наприкінці 1937 р. на Волині за допомогою Корпусу охорони прикордоння під загрозою виселення польські власті змушували місцевих жителів приймати католицизм. На Холмщині і Підляшші знищувались православні церкви, каплиці та цвинтарі. В 1938 р. було проведено «пацифікацію» на Тернопільщині із застосуванням насилля і репресій [26, с. 63]. На практиці українська меншина була перетворена на громадян другої категорії. Це призвело «до консолідації національного руху українців та до збільшення націоналістичних настроїв, що було серйозним провісником відплати» [27, с. 40].

Проте, незважаючи на складну соціальну ситуацію, економіка Польщі у 30-х роках продовжувала розвиватися швидкими темпами. Один з елементів розвитку економіки висвітлено в «Історії Польщі 1795–1990» Г.Дильонгової, яка зазначила, що «...для економічного розвитку країни 1936 р. було схвалено чотирирічний інвестиційний план, у межах якого було розпочато створення Центрального промислового округу (ЦПО). На призначених для ЦПО теренах, поряд з іншим, споруджено збройні заводи, металургійний комбінат і авіаційні підприємства. План був значною мірою виконаний достроково. Промислове виробництво 1938 р. стало на 19 % вище порівняно з 1928 р. Продовжувалась розбудова порту в Гдині, спорудження якого в 20-х роках давало Польщі незалежність від Гданська, де домінували німці» [28, с. 126].

Однак, тогочасний економічний потенціал не давав змоги забезпечити роботою кілька мільйонів людей. Надалі зберігалася перенаселеність села, звідки могли б піти без якоїсь шкоди для сільського господарства теж кілька мільйонів осіб, які не могли знайти робочих місць в інших галузях економіки і тому залишались на селі. Заробітчанська еміграція хоч і тривала, проте вона не розв'язала, а тільки дещо пом'якшила проблему перенаселеності.

Аналізуючи події міжвоєнного 20-річчя, польські історики наголошують на його величезному значенні для освіти, культури і національного самовизначення. Вперше введено було обов'язкову семирічну освіту на польській мові і наприкінці 30-х років майже всі польські діти вчилися в школах. Збільшилася кількість вищих навчальних закладів та студентів. Найбільш важливим було виховання покоління в розумінні того, що незалежність – це нормальне явище для країни, а її відсутність – явище тимчасове [29, с. 430].

Отже, в новітній історіографії побутує думка про те, що з отриманням незалежності Друга Річ Посполита постала перед проблемою відновлення зруйнованої економіки, вирішення соціальних проблем. Вдаючись до різних методів вирішення цих питань, польська влада часто нехтувала інтересами національних меншин. Особливо виразним це стало під час правління Юзефа Пілсудського, який, знаючи про причини слабкості багатонаціонального Радянського Союзу, мав намір збудувати могутню федерацію напівзалежних від Польщі держав із входженням до неї України та Білорусії.

Аналіз новітніх праць з історії Польщі міжвоєнного періоду сучасних українських та польських істориків дає підстави для висновку про те, що основна увага в них приділена питанням відродження економіки, соціально-економічній політиці правлінню Ю. Пілсудського та його «санації», акцентовано увагу на проведенні реформ. Переважна більшість українських істориків сходяться на тому, що українці в Польщі були другорядною нацією, а «східні креси» розглядалися як буферна зона між Другої Річчю Посполитою та Радянським Союзом. Разом з тим, у дослідженнях соціально-економічного відродження Польщі залишилося чимало прогалин. Зовсім мало праць присвячено впливу парламентського правління на економіку і соціальну політику, недостатньо з'ясовані наслідки економічної кризи та практично не висвітлено економічне піднесення в другій половині 30-х років. Крім того, не розглянутими залишається кілька соціальних проблем багатонаціонального населення Польщі, зокрема його матеріально-побутові і житлові умови, медичне забезпечення тощо.

Література

1. Зашкільняк Л. Історія Польщі. Від найдавніших часів до наших днів / Л.Зашкільняк, М.Крикун – Львів, 2002. – 752 с.; Алексієвець Л. Польща: утвердження незалежної держави 1918-1926 рр. / Леся Алексієвець. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2006. – 345 с.; Стовбуха Д. Політика Другої Речі Посполитої щодо західноукраїнських земель у міжвоєнний період (1921 – 1939 рр.) / Дмитро Стовбуха // Україна і Польща в XX ст.: проблеми та перспективи взаємовідносин: зб. наук. праць / П.М.Чернега, Г.В.Стрельський, О.В.Потильчак та ін. – Київ-Краків, 2002. – 312 с.; Chojnowski A. Ukraina / Andrzej Chojnowski. — Ser: Historia panstw swiata w XX weku. – Warszawa: Trio, 1997. – 234 s.; Кульчицький С. Ідеологія і практика українського праворадикального руху в довоєнній Польщі (1920-1939 рр.) / С.Кульчицький // Історія в школах України: науково-методичний журнал. – К.: Педагогічна преса, 2002. – № 3; Федорчак П.С. Історія Польщі: навчально-методичний посібник / П.С.Федорчак, І.Д. Іванцев, А.В.Крюков, М.М.Нагорняк, В.І.Сілецький. – Івано-Франківськ: Плай, 1995. – 72 с.; Дильонгова Г. Історія Польщі 1795–1990 / Г.Дильонгова; переклад з польської М.Кірсенка. – К., 2007. — 239 с.
2. Зашкільняк Л. Історія Польщі. Від найдавніших часів до наших днів / Л.Зашкільняк, М.Крикун. – Львів, 2002. — С. 459–460.
3. Алексієвець Л. Польща: утвердження незалежної держави 1918–1926 рр. / Леся Алексієвець. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2006. – С. 298-299.
4. Зашкільняк Л. Історія Польщі. Від найдавніших часів до наших днів / Л.Зашкільняк, М.Крикун. – Львів, 2002. — С. 459-460.
5. Там само.
6. Алексієвець Л. Польща: утвердження незалежної держави 1918-1926 рр. / Леся Алексієвець. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2006. – С. 304.
7. Стовбуха Д. Політика Другої Речі Посполитої щодо західноукраїнських земель у міжвоєнний період (1921 – 1939 рр.) / Дмитро Стовбуха // Україна і Польща в XX ст.: проблеми та перспективи взаємовідносин: зб. наук. праць / П.М.Чернега, Г.В.Стрельський, О.В.Потильчак, та ін. – Київ-Краків, 2002. – С. 103.
8. Дильонгова Г. Історія Польщі 1795-1990 / Г.Дильонгова; переклад з польської М.Кірсенка. – К., 2007. – С. 127.
9. Chojnowski A. Piłsudczycy u władzy. Dzieje Bezpartyjnego Bloku Współpracy z Rządem / Andrzej Chojnowski. — Wroclaw, 1986. – S. 196.
10. Зашкільняк Л. Історія Польщі. Від найдавніших часів до наших днів / Л.Зашкільняк, М.Крикун. – Львів, 2002. – С. 467.
11. Дильонгова Г. Історія Польщі 1795-1990 / Г.Дильонгова; пер. з польської М.Кірсенка. – К., 2007. – С. 127.
12. Chojnowski A. Ukraina / Andrzej Chojnowski. — Ser: Historia panstw swiata w XX weku. – Warszawa: Trio, 1997. – S. 83.
13. Кульчицький С. Ідеологія і практика українського праворадикального руху в довоєнній Польщі (1920-1939 рр.) / С.Кульчицький // Історія в школах України: науково-методичний журнал. – К.: Педагогічна преса, 2002. – № 3. – С. 11.
14. Польща та Україна у тридцятих-сорокових роках 20 століття / [Б.Гронек, С.Кокін, П.Кулаковський та ін.]. – Т. 4. – Ч. 1. Поляки і українці між двома тоталітарними системами 1942 – 1945. – Варшава – Київ, 2005. – С. 38.

15. Там само.
16. Тымовский М. История Польши / М.Тымовский, Я.Кеневич, Е.Хольцер; пер. с польск. В.Н.Ковалев, М.А.Корзо, М.В.Лескинен. – М.: Весь мир, 2004. – С. 413-414.
17. Там само. – С. 414-415.
18. Зашкільняк Л. Історія Польщі. Від найдавніших часів до наших днів / Л.Зашкільняк, М.Крикун. – Львів, 2002. – С. 472.
19. Стовбуха Д. Політика Другої Речі Посполитої щодо західноукраїнських земель у міжвоєнний період (1921 – 1939 рр.) / Дмитро Стовбуха // Україна і Польща в ХХ ст.: проблеми та перспективи взаємовідносин: зб. наук. праць / П.М.Чернега, Г.В.Стрельський, О.В.Потильчак та ін. – Київ-Краків, 2002. – С. 103.
20. Комар В.Л. «Українське питання» в політиці урядів Польщі (1926 – 1939 рр.) / В.Л.Комар // Український історичний журнал. – 2001. – № 5. – С. 122.
21. Алексієвець Л. Польща: утвердження незалежної держави 1918-1926 рр. / Леся Алексієвець. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2006. — С. 344-345.
22. Комар В.Л. «Українське питання» в політиці урядів Польщі (1926 – 1939 рр.) / В.Л.Комар // Український історичний журнал. – 2001. – № 5. – С. 121.
23. Там само.
24. Кульчицький С. Ідеологія і практика українського праворадикального руху в довоєнній Польщі (1920-1939 рр.) / С.Кульчицький // Історія в школах України: науково-методичний журнал. – К.: Педагогічна преса, 2002. – № 3. – С. 14.
25. Комар В.Л. «Українське питання» в політиці урядів Польщі (1926 – 1939 рр.) / В.Л.Комар // Український історичний журнал. –2001. – № 5. – С. 123.
26. Федорчак П.С. Історія Польщі: навчально-методичний посібник / П.С.Федорчак, І.Д.Іванцев, А.В.Крюков, М.М.Нагорняк, В.І.Сілецький. – Івано-Франківськ: Плай, 1995. – С. 63.
27. Польща та Україна у тридцятих-сорокових роках 20 століття / [Б.Гронек, С.Кокін, П.Кулаковський та ін.]. – Т. 4. – Ч. 1. Поляки і українці між двома тоталітарними системами 1942-1945. – Варшава-Київ, 2005. – С. 40.
28. Дильонгова Г. Історія Польщі 1795-1990 / Г.Дильонгова; пер. з польс. М.Кірсенка. – К., 2007. – С. 126.
29. Тымовский М. История Польши / М.Тымовский, Я.Кеневич, Е.Хольцер; пер. с польск. В.Н. Ковалев, М.А.Корзо, М.В.Лескинен. – М.: Весь мир, 2004. – С. 430.

Шумыхина С.А. Историография социально-экономических процессов во Второй Речи Посполитой межвоенных лет. **В статье анализируются работы современных украинских и польских историков, посвященные социально-экономическим процессам в Польше после возобновления независимости в 1918 г., в частности, восстановлению и развитию экономики, положению населения и его протестному движению. Выделены вопросы, требующие дальнейшего исследования.**

Ключевые слова: **развитие, возрождение, кризис, упадок, инфляция, реформы, полонизация, санация, ассимиляция.**

Shumykhina S.O. Historiography of social and economic processes in Rzech Pospolita in the inter-war period. **The article presents the analysis of the works of modern Ukrainian and Polish historiographers dedicated to the topic of social and economic processes in Poland within its independence period of 1918. Particularly, the increase and development of the economy, state of society and its protestant movement are revealed. Issues for further investigation are pointed out.**

Key words: **development, renaissance, crisis, decay, inflation, reforms, polonization, sanation, assimilation.**

УДК 398:791.44.071.1](092)

Яворська В.В.,
аспірантка кафедри етнології
Інституту історичної освіти НПУ ім. М.П. Драгоманова

Національно-етнічні аспекти у творчості Сергія Параджанова

У статті аналізуються етно-міфологічні та національні мотиви у творчості кінорежисера Сергія Параджанова та їх інтерпретації у його творчості з позицій постмодернізму.

Ключові слова: **міф, етнологія, система, постмадемнізм, національні мотиви.**

Кінематограф XX ст. поділяє одну з його найгостріших онтологічних проблем: проблему розмежування тексту і реальності. Не оминула ця проблема й радянський кінематограф другої половини минулого століття, творчість Сергія Параджанова, який за основу сюжетної лінії часто обирав міф та національно-етнічне. Звісно він працював в СРСР, де ситуація для будь-якого митця виявилась ускладненою необхідністю бути лояльним до марксистсько-ленінського «священного тексту істин» та творити у контексті соцреалізму. Однак творчість С. Параджанова не від першої, ще «учнівської», дебютної стрічки «Андрієш» (1954), до вже останніх фільмів і проектів режисера, цілковито зосередженої до екранного поновлення тієї чи тієї етнічної обрядовості відповідного її ритуалу, всіх його можливих побудов. Або саме через обрядовість, тобто через ритуал, який, у своїй підкресленій повторюваності, у всій чіткості і струнокості структурної організації, віддає глибини міфу.

У цій статті ми прагнемо проаналізувати національно-етнічні аспекти в творчості кінорежисера у контексті становлення постмодерністського кінематографу.

Метою нашого дослідження є спроба висвітлити етно-міфологічні та національно-етнічні мотиви у творчості кінорежисера та їх інтерпретації у його творчості з позицій постмодернізму.

Аналізу творчості С. Параджанова присвячені праці таких дослідників: В.Скуратівського, С. Фрейлих, О.Петрової, Л. Брюховецької, М. Оганесян, І.Грешлик та ін.

Міфологія була одним з джерел творчості С. Параджанова. Як наголошує В. Скуратівський: «…Попри многотрудну долю, йому все ж таки вдалося – до неймовірних висот і звершень – розвинути «міфічний метод». Суть його полягала в екранізованій ритуалістиці національно-етнічних різновидів і походжень: балкано-румуно-молдавського в «Андрієші», гуцульсько-українського у «Тінях забутих предків», грузино-вірмено-християнського та персько-ісламського у кавказькій трилогії («Колір граната», «Леґенда про Сурамську фортецю», «Ашик-Керіб») – на додачу туди ввійшли і вже зовсім давні, поганського походження тамтешні ритуали»[1].

Однак відтворені ним «його» Україна, Вірменія, Грузія не існували у природі. Наявна вона — міфологічна — лише в примарному світі фільмів цього Великого Містифікатора. Вся етнографічна фактура потрібна йому лише для того, щоб довести, що в основі всього лежить єдина матриця загальної світової культури, яку кожен поет перекладає на мову свого народу [2]. Параджанов, безумовно, «конструював» образи, опираючись на міфи, які й самі були напівреальністю. Але не доцільним було б відшуковувати у його творах «справжність», адже, як іронічно пояснює Ж. Бодріяр, пошуки автентичності є «побудовою собі давньої руїни». Французький соціолог постмодерніст вважає, що все минуле залучається в обіг, у цикл вжитку – екрани заповнилися знаками та ідолами, які «відсилають» до чогось, не важливо – справжнього чи вигаданого [3]. Тому творчість С.Параджанова не можна розглядати як викривлення міфу чи

© Яворська В.В.

перекручування автентичності міфу, вона ніби перетворювалась на нову «сконструйовану» реальність, що поставала поряд з усіма іншими.

Дебютом режисера в кіно став фільм «Андрієш» (1954). В основу цієї стрічки був взятий сюжет, чи не центральний для румуно-молдавського фольклору: пастух, внаслідок якихось демонічних інтриг довкола нього, втрачає свою отару, але потім, внаслідок певних своїх зусиль, перемагає те Зло і повертає собі отару. Великий румунський поет Лучан Блаґа цей сюжет вважав у тому регіоні саме провідним (його доктрина так званого міоритизму – за іменем вівці-чарівниці з тієї отари). Казка-поема молдованина Еміліана Букова, покладена в основу сценарію, унікальним чином зберегла той «міоритизм», відтворений на екрані у вигляді ідилічних і, сказати б, демонічно-магічних обрядів, що через них з гідністю проходить маленький герой-пастух [4]. Цей прямий етнічний архетип, – образ пастуха, – буде використаний С.Параджановим і в інших його фільмах.

У 1965 р. за мотивами творів Михайла Коцюбинського він поставив фільм «Тіні забутих предків», в якому вперше яскраво позначилася експресивна й романтична, метафорична манера кінорежисера. У «Тінях» С. Параджанов, як художник і етнограф, досліджує життя гуцульського села, яке зберегло генотип національної культури. Минуле живе у цій стрічці у всій своїй красі дивовижній пластиці, а розповідається мовою сучасного кіно, і це, можливо, один з головних проявів постмодернізму, для якого стираються межі між існуючими до цього сферами духовної культури [5]. Кіномитець через деконструкцію архаїчної культури конструює сучасність, з притаманним їй культурним дискурсом. У цьому, на нашу думку, є дивовижна особливість картини, що стало знаковим явищем світової культури. (На кількох міжнародних кінофестивалях ця кінофантазія удостоїлась багатьох премій, а ім'я С.Параджанова тепер згадується в усіх кінодовідниках серед найславетніших корифеїв світового кіно.)

У наступних фільмах – «Колір граната», «Ашик-Керіб», «Легенда про Сурамську фортецю» – риси постмодернізму виявляються з першого кадру, а кожен кадр – трактат. Його мистецтво рукотворне в прямому розумінні цього слова (перехід від «твору» до «конструкції»). Те, що потрапляє в його кадр, зроблено його руками, – зазначає С. Фрейлих. – Засвоєні ним матеріали залишаються частими, оскільки він сам їх засвоїв, при цьому вони є явищем оригінального мистецтва. Поняття «синтезу мистецтва» і «синтетичне мистецтво» в кінематографі Параджанова співпадають [6].

У творчості митця важливе значення має колаж (прийом в образотворчому мистецтві, за яким на певну основу наклеюють фотографії, матеріали, що різняться кольором і фактурою; твори, виконані таким способом). У параджанівських колажах, на думку М. Оганесяна та І.Грешлика, помітні перші мотиви-передвісники постмодернізму, зародки якого з'явилися у той час у Європі [7]. Його колажі є текстом, який пояснює створений ним неординарний світ, що утворюється на очах у реципієнта.

У 1967р. С. Параджанов закінчив на студії «Вірменфільм» роботу над фільмом «Колір Граната», але в прокат він вийшов у дещо зміненому вигляді. Цього разу С. Параджанов зробив спробу показати внутрішній світ середньовічного вірменського поета Саят-Нова, який писав вірменською, грузинською та азербайджанською мовами, історію його кохання, проблему взаємовідносин з владою та народом. У цьому фільмі С. Паражанов запропонував замість «цікавої історії» мозаїку мальовничих шедеврів, листівок, що повною мірою може трактуватися нами як руйнування традиційного модерного наративу. Для фільму характерним є змішування листівок з середньовічною архітектурою, килимами і акторами у дивному вбранні. У фільмі особливе значення має сприйняття часу, який нібито немає ані початку, ані кінця.

На студії «Грузія-фільм» С. Параджанов разом з відомим актором Додо Абашидзе створив ще один шедевр – фільм «Легенда про Сурамську фортецю» (1984р.). В її основу була покладена грузинська легенда про молодого хлопця Зураба, який дав згоду на замурування себе в мур, щоб не він вистояв під натиском ворогів. Прем'єра фільму відбулася в березні 1985р. Картина отримала нагороди на міжнародних фестивалях у Трої, Сітсехі, Безансоні, Сан-Пауло.

У фільмі зображено класичне протистояння двох основ людського буття – духовного та тілесного – цього разу з акцентом на переродження життя. Традиційно параджанівський плід гранату трансформується на кокон, з якого готується вилетіти метелик. Тяжка праця гусені, яка

копіткою працею створює гармонійне плетіння кокону, руйнується безтурботністю метелика-одноденки. Повторюючись у різних варіантах кілька разів, ця сюжетна лінія пронизує увесь фільм, щоб виокремити його головну ідею та нерв – тему духовного переродження, відступництва, ренегатства і неминучої розплати. Таке естетичне переживання визначає смисл твору.

Монументальна Сурамська фортеця – християнська цитадель, символ тяглості, часово-просторового континууму від предків до нащадків, постає поряд з містом Гуланшпро, де всі перейняті ярмарковою суєтою, еротичними танцями, задоволенням миттєвих потреб. Саме у цьому місті-ярмарку, де панує лише логіка мінової вартості, Дурмихшан продає свою наречену, вигідно одружується і змінює віру. Цей гріх спокутує його син Зураб, завдяки жертовності якого піднімається мур Сурамської фортеці.

Звісно, С.Параджанов показав дві протилежності, які супроводжують історію людства: з одного боку, знаходиться корисливість, себелюбство, безпринципність й безтурботне життя, а з іншого, – жертовність, любов, трансцендентні ідеали й передчасна смерть. Однак смерть Зураба є продовженням волі до життя, тоді як життя Дурмихшан є духовною смертю.

У 1988р. на кінофестивалі у Венеції була продемонстрована остання стрічка Сергія Йосиповича «Ашик-Керіб», яка стала справжнім парадом ікон і мініатюр. В її основу були покладені пригоди «бродячого трубадура», який долає тисячу випробовувань, щоб знайти свою кохану. У фільмі панує традиційна зацікавленість С. Параджанова міфом, казкою, легендою, переказом. У численних колажах, малюнках, ляльках, створених ним, відчувається голос різних культур Сходу та Заходу. (Нагадаймо, що саме в цей час розгортається збройний вірмено-азербайджанський конфлікт, який тяжко сприймався С.Параджановим, для якого будь-які кордони були умовністю.)

«Ашик-Керіб» став останнім фільмом видатного кіномитця, адже сценарій фільму «Сповідь», який мав бути для нього підсумковим, він так і не встиг екранізувати.

Використання С.Параджановим міфу, який сам знаходиться поміж реальністю та фантазією, ще більше підсилювало бінарну опозицію ілюзія – реальність. На думку мистецтвознавця О. Петрова, кожна композиція Параджанова нанизує на одну емоційну вісь різноманітні асоціативні знаки. Із цієї гри з семіотичними структурами розглядається нова художня реальність [8].

Звертаючись до міфу та національно-етнічних аспектів у своїй творчості С. Параджанов не просто екранізував міфічний сюжет, а створював новий текст, нове його прочитання міфу як глобального коду, — зазначає Л.Брюховецька. – Мається на увазі не кіно, яке творило нові міфи, що обслуговували, з одного боку, прагматизм та філософію наживи, а з другого, – ідеологічні постулати. Йдеться про кіно, спрямоване до первинних міфів, фактично забутих упродовж цивілізаційного розвитку. Тому фільми С.Параджанова влилися в світоглядно-мистецький пошук, метою яких було по-новому прочитати і освоїти такі міфи, усвідомити їх значення для сучасної цивілізації [9].

Отже, незважаючи на часи та панування соцреалізму, С. Параджанов якимось чином відчував пульс світу, що дозволило йому створити нову інтерпретацію національно-етнічних аспектів багатьох народів, у тому числі й українського. У той самий час у творчості С. Параджанова помітні перші ознаки постмодернізму, який починав завойовувати свої позиції у світовій культурі.

Література

1. Скуратівський В.Із спотрежень за поетикою Сергія Параджанова. /В.Скуратівський – К., 1995. – С. 85.
2. Шестаков А.Винний, тому що вільний /А. Шестаков // Україна молода: електронний ресурс – № 135 за 26.07.2005 — http: // www. umoloda. kiev.ua.
3. Бодрияр Ж. Система вещей /Ж. Бодрияр. – М., 2001. – С. 86.
4. Скуратівський В. Вказ. праця.
5. Фрейлих С. Теория кино: от Эзенштейна до Тарковского / С. Фрейлих. – М.,2007. – С. 385.
6. Там само. – С. 386.
7. Оганесян М. Сергій Параджанов – геній, якого не зрозуміли / М. Оганесян, І. Грешлик // Український журнал. – 2007. – № 12 – електронний ресурс – http: //ukrzurnal. eu./ ukr.archive.html/119/
8. Петрова О. Заметки о категориях «прекрасного и безобразного» в художественной практике Украины /О.Петрова // Живопись. Классики и современность — електронний ресурс – http: // www. artgozont. com. articles. php?id article – 163.

9. Брюховецька Л. Кіно як світогляд. Довженко і Параджанов. /Л.Брюховецька // Кіно театр. 2004. – №3. –електронний ресурс – http: // www. ktm. ukma. kiev. ua. / show content. php?id =319.

Яворська В.В. Национально-этнические аспекты в творчестве Сергея Параджанова. **В статье анализируются этно-мифологические и национальные мотивы в творчестве кинорежиссера Сергея Параджанова и их интерпретации в его творчестве из позиций постмодернизма.**

Ключевые слова: **миф, этнология, система, постмадернизм, национальные мотивы.**

Yavors'ka V.V. National-ethnic aspects in Sergiy Paradzhanov's creative work. **The article analyses ethno-mythological and national motives in film director Paradzhanov's creative work and their interpretation from post-modernism point of view.**

Key words: **myth, ethnology, system.**



Автори номера

Ядранський Дмитро Миколайович, *кандидат економічних наук, докторант кафедри соціології та соціальної роботи Класичного приватного університету*

Гавриленко Іван Миколайович *доктор філософських наук, професор кафедри соціології та соціального управління Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*

Грабовська Оксана Олександрівна *кандидат юридичних наук, доцент кафедри правосуддя Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Маліченко Олександра Миколаївна *аспірантка кафедри правового регулювання економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

Пивоварська Каріна Борисівна *кандидат історичних наук, доцент кафедри правознавства Полтавського державного педагогічного університету ім. В.Г. Короленка*

Білошапка Вікторія Степанівна *кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

Нестеренко Віктор Петрович *аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Васильченко Зоя Миколаївна *доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Пірог Дмитро Вікторович *аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Вірченко Володимир Віталійович *кандидат економічних наук, асистент кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Вірченко Олександр Віталійович *магістр Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Головко Віктор Іванович *кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Мисака Ганна Вікторівна *кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*

Григорова Зоя Валентинівна *кандидат економічних наук, доцент кафедри організації видавничої справи, поліграфії і книгорозповсюдження Видавничо-поліграфічного інституту Національного технічного університету України «КПІ»*

Ковба Жанна Миколаївна *кандидат історичних наук, доцент кафедри організації видавничої справи, поліграфії і книгорозповсюдження Видавничо-поліграфічного інституту Національного технічного університету України «КПІ»*

Шендерівська Ліна Петрівна *старший викладач кафедри організації видавничої справи, поліграфії і книгорозповсюдження Видавничо-поліграфічного інституту Національного технічного університету України «КПІ»*

Гуляєва Людмила Петрівна *кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*



Іванова Тетяна Георгіївна — *кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

Маслак Ольга Іванівна — *кандидат економічних наук, доцент, зав. кафедри економіки Кременчуцького державного університету імені Михайла Остроградського*

Нєізвєстна Олена Володимирівна — *старший викладач кафедри банківської системи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

Романова Лідія Василівна — *доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу Інституту міжнародної економіки та інформаційних технологій*

Кравчук Леся Вікторівна — *магістр Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*

Сапачук Юрій Миколайович — *аспірант кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Тарасюк Михайло Вікторович — *кандидат економічних наук, докторант кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету*

Урсуленко Ганна Василівна — *аспірантка кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Шелудько Валентина Миколаївна — *кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Вірченко Ангеліна Анатоліївна — *магістр Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Яровий Ігор Миколайович — *аспірант кафедри фінансів, обліку та аудиту Національного авіаційного університету*

Коротенко Наталія Миколаївна — *аспірантка кафедри новітньої історії України Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Купрій Тетяна Георгіївна — *кандидат історичних наук, доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін ВНЗ «Економіко-технологічний університет»*

Ніколаєць Катерина Миколаївна — *докторант кафедри новітньої історії України Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Пуховець Дмитро Сергійович — *аспірант кафедри історії стародавнього світу та середніх віків Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Стоян Тетяна Андріївна — *кандидат історичних наук, доцент кафедри історії та філософської історії Національного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова*

Ходанович Олексій Леонідович — *кандидат історичних наук, професор кафедри оперативного мистецтва та історії спецслужб Національної академії Служби безпеки України*

Черніговець Наталія Миколаївна — *аспірантка кафедри історії та археології слов'ян Національного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова*

Шумихіна Світлана Олександрівна — *аспірантка кафедри архівознавства та спеціальних галузей історичної науки Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Яворська Валерія Володимирівна — *аспірантка кафедри етнології Інституту історичної освіти Національного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова*