

ВІСНИК

**Академії праці і соціальних відносин
Федерації профспілок України**

Засновано у 1998 р.

Науковий збірник

**3(67)
2013**

ВІСНИК

Академії праці і соціальних відносин
Федерації профспілок України

Засновано в 1998 році

Науковий збірник

Засновник і видавець Академія праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України

Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ № 17837-6687ПР від 18 березня 2011 р.

Збірник зареєстровано в базі даних «РИНЦ»
(Российский индекс научного цитирования) –
з квітня 2013 р.

Збірник затверджений ВАК України як фаховий із спеціальностей:

- історичні науки – Постанова Президії ВАК України від 06.10.2010 р. № 3-05/6.
- економічні науки – Постанова Президії ВАК України від 06.10.2010 р. № 1-05/6.
- соціологічні науки – Постанова Президії ВАК України від 10.11.2010 р. № 1-05/7.

Виходить періодичністю чотири рази на рік

Передрукування матеріалів, опублікованих у збірнику, дозволяється лише за згодою авторів та видавця. У випадку передрукування цих матеріалів посилання на науковий збірник «Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України» обов'язкові.

Рекомендовано до друку Вченою радою АПСВТ.
Протокол № 2 від 3 жовтня 2013 р.

Підписано до друку 03.10.2013 р.
Формат – 70x108/16. Друк офсетний.
Папір офсетний №1. Ум.-друк. арк.– 9.8
Тираж – 100 прим.
Ціна договірна.

Видавництво «Академія праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України»
Свідоцтво ДК № 3169 від 16.04.2008 р.
Велика Окружна дорога, 3 Київ-187,
МСП, 03680, Україна,
тел./факс (044) 526-15-45;
e-mail: edit@socosvita.kiev.ua

Надруковано: ТОВ «Видавництво «Сталь»,
Свідоцтво ДК № 1212 від 28.01.2003 р.
вул. Віталія Шимановського 2/1
м. Київ, 02660, Україна,
тел./факс 516-45-02
Замовлення № 0529

Редакційна колегія:

- Гавриленко І.М.**, доктор філософських наук, професор,
голова редколегії
- Котелянець В.І.**, доктор економічних наук, професор,
заступник голови редколегії з економічних наук
- Добровольська Г.О.**, доктор історичних наук, доцент,
заступник голови редколегії з історичних наук
- Головко Я.Д.**, кандидат фізико-математичних наук, доцент,
відповідальний секретар
- Аркадіус Дурасевич**, PhD (економіка) (Польща)
- Андрусишин Б.І.**, доктор історичних наук, професор
- Барматова С.П.**, доктор соціологічних наук, професор
- Бабкіна О.В.**, доктор політологічних наук, професор
- Буященко В.В.**, доктор філософських наук, професор.
- Васильченко З.М.**, доктор економічних наук, професор
- Головко В.І.**, кандидат економічних наук, доцент
- Злобіна О.Г.**, доктор соціологічних наук, професор
- Карагодіна О.Г.**, доктор медичних наук, професор
- Коденська М.Ю.**, доктор економічних наук, професор
- Куценко В.І.**, доктор економічних наук, професор
- Лимаренко О.Є.**, доктор історичних наук, професор
- Макеев С.О.**, доктор соціологічних наук, професор
- Марцін Бакієвич**, PhD (економіка) (Польща)
- Мірослав Грєвінські**, Dr hab. (політологія) (Польща)
- Пилипенко В.Є.**, доктор соціологічних наук, професор
- Реєнт О.П.**, доктор історичних наук, професор,
член-кореспондент НАН України
- Романова Л.В.**, доктор економічних наук, професор
- Ручка А.О.**, доктор філософських наук, професор
- Соболева Н.І.**, доктор соціологічних наук
- Ставнюк В.В.**, доктор історичних наук, професор
- Співак В.М.**, доктор політичних наук, професор
- Судаков В.І.**, доктор соціологічних наук, професор
- Танчер В.В.**, доктор філософських наук, професор
- Тарасенко В.І.**, доктор соціологічних наук, професор
- Якуба К.І.**, доктор економічних наук, професор

Редакція може не поділяти позиції й точки зору авторів, а також публікувати окремі матеріали у порядку обговорення.

Начальник редакційно-видавничого відділу Іоніна О.В.
Наукове редагування Трубенко В.С.
Переклад Бондар С.І., Тетерук С.П.
Макетування та верстка Іоніна О.В., Карпенко В.В.

© Академія праці, соціальних відносин
і туризму, 2013

У номері

Соціологія та профспілковий рух

Рахманов О.А.

Топ-менеджери в процесі відокремлення контролю і власності у корпораціях 6

Рішко А.М.

Соціально-просторові трансформації структури великого міста (на прикладі Варшави ХХ – початку ХХІ ст.) 13

Шульга Л.О., Варбан М.Ю., Двінських Н.О., Дмитрук Н.А.

Сприйняття потенційних ризиків та інституційного досвіду молодими споживачами ін'єкційних наркотичних речовин (СІН) за результатами етнографічного дослідження 20

Економіка.

Проблеми економічного становлення

Кирилюк О.Ф.

Стратегічні напрями поліпшення якості та підвищення безпечності продукції птахівництва за умов глобалізації продовольчих ринків..... 29

Буряк Р.І.

Удосконалення методичних підходів до оцінювання результативності систем менеджменту якості функціонування аграрних підприємств 36

Жук О.І.

Основні показники аналізу ефективності маркетингових інвестицій 44

Карпенко Н.В.

Необхідність підтримки технопарків як ключового елемента інноваційної інфраструктури України 51

Лавриненко В.М.

Запити економічних смислів щастя 56

Любка О.В.

Оцінка вартості публічної компанії за умов ринків, що розвиваються 61

Ткаченко Я.С.

Світовий досвід реалізації проектів у межах проектного фінансування 68

Політика, історія, культура

Житков О.А.

Сучасна вітчизняна історіографія про земельні реформи української Центральної Ради 1917 – початку 1918 рр. 75

Журавльова Л.В.

Американо-російське космічне співробітництво в контексті курсу на комерціалізацію галузі (1990-і роки) 82

Конта Р.М.

Висвітлення питання етнологічних досліджень у Науковому товаристві ім. Шевченка наприкінці ХІХ ст. (на матеріалах «Літературно-наукового вісника») 89

Обметко О.М.

Місцеве самоврядування як прояв національної свідомості 96

Слободян Л.О.

Голодомор 1932–1933 рр. як етнічний та культурно-духовний геноцид українського народу: історіографія питання 100

Автори номера 110

Вимоги до статей 111

В номере

Социология и профсоюзное движение

- Рахманов АА.*
Топ-менеджеры в процессе обособления контроля и собственности в корпорациях.....6
- Ришко А. М.*
Социально-пространственные трансформации структуры крупного города (на примере Варшавы XX — начала XXI в.).....13
- Шульга ЛА, Варбан МЮ, Двинських НА, Дмитрук НА.*
Восприятие потенциальных рисков и институционального опыта молодыми потребителями инъекционных наркотических веществ (ПИН), по результатам этнографического исследования.....20

Экономика. Проблемы экономического становления

- Кирилюк О.Ф.*
Стратегические направления улучшения качества и повышения безопасности продукции птицеводства в условиях глобализации продовольственных рынков.....29
- Буряк РИ.*
Совершенствование методических подходов к оцениванию результативности систем менеджмента качества функционирования аграрных предприятий.....36
- Жук ОИ.*
Основные показатели анализа эффективности маркетинговых инвестиций.....44
- Карпенко НВ.*
Необходимость поддержки технопарков, как ключевого элемента инновационной инфраструктуры Украины 51
- Лавриненко ВМ.*
Запросы экономических смыслов счастья.....56
- Любкина ЕВ.*
Оценка стоимости публичной компании в условиях развивающихся рынков.....61
- Ткаченко ЯС.*
Мировой опыт реализации проектов в пределах проектного финансирования.....68

История, политика, культура

- Житков АА.*
Современная отечественная историография о земельных реформах украинской Центральной Рады 1917 — начала 1918 гг.....75
- Журавлева ЛВ.*
Американо-российское космическое сотрудничество в контексте курса на коммерциализацию отрасли (1990-е годы) 82
- Конта РМ.*
Освещение вопроса этнологических исследований в Научном обществе им. Шевченко в конце XIX в. (на материалах «Литературно-научного вестника»).....89
- Обметко О. Н.*
Местное самоуправление как проявление национального самосознания.....96
- Слободян ЛА.*
Голодомор 1932–1933 гг. как этнический и культурно-духовный геноцид украинского народа: историография вопроса 100

Contents

Sociology and the trade union movement

- Rakbmanov O.A.*
Top managers within the separation of control and ownership in corporations..... 6
- Rishko A.M.*
Socio-spatial transformation of the big city structure (e.g. Warsaw in the XX – early XXI centuries)..... 13
- Shul'ga L.A., Varban M.Y., Dvinskikh N.A., Dmitruk N.A.*
The perception of the potential risks and institutional experience by young injecting drug users (IDU) according to the ethnographic research results..... 20

Economics. Problems of economic development

- Kyryliuk O.F.*
Strategic guidelines for the quality improvement and the safety increase of poultry products in the context of world food market globalization..... 29
- Buriak R.I.*
Improvement of methodical approaches for evaluation of quality management systems effectiveness in agricultural enterprises functioning..... 36
- Zbuk O.I.*
Main indexes of the analysis of marketing investment efficiency..... 44
- Karpenko N.V.*
The necessity of technopark keeping as an essential element of the innovative infrastructure of Ukraine 51
- Lavrynenko V.M.*
Queries of economic conceptions of happiness..... 56
- Liubkina O.V.*
Assessment of the value of public companies in emerging markets 61
- Tkachenko Y.S.*
The global experience of project implementation within the project financing..... 68

Politics, history, culture

- Zhytkov A.A.*
Modern national historiography on reforms of the Ukrainian Central rada in 1917 and in the beginning of 1918..... 75
- Zburavliova L.V.*
The USA-Russian space cooperation in the context of the course on the commercialization of the branch (1990's) 82
- Konta R.M.*
The coverage of ethnologic research issue in Scientific Society named after Shevchenko in the end of the XIX century (on materials of «Literary and Scientific Bulletin»)..... 89
- Obmetko O.M.*
Local self-government as a manifestation of national consciousness 96
- Slobodian L.O.*
The Holodomor of 1932-1933 as the ethnic, cultural and spiritual genocide of the Ukrainian people: historiography of the question..... 100



Соціологія та профспілковий рух

УДК 005.35-051

Рахманов О.А.,

канд. соціол. наук, доцент кафедри політології та соціології
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Топ-менеджери в процесі відокремлення контролю і власності у корпораціях

У статті аналізуються системні зміни економічної суб'єктності великих власників та топ-менеджерів у процесі трансформації капіталізму. Виокремлено основні об'єктивні чинники, які визначають спрямованість співвідношення контролю і власності. Доводиться, що розосередження власності та вплив топ-менеджерів зростає у країнах з високим економічним розвитком, з високим рівнем захисту прав акціонерів та тривалим домінуванням правих чи ліберальних урядів.

Ключові слова: топ-менеджери, акціонери, корпоративне управління, концентрація та розосередження власності.

Одним з важливих напрямів західної соціології ХХ ст. є дослідження змін, що відбувалися в структурі панівного класу власників великого капіталу та аналіз наслідків цих змін. Особлива увага при цьому звертається на аналіз економічної влади та виявлення тих соціальних сил, яким належить визначна та вирішальна роль у системі виробничих відносин розвинутих західних суспільств. Оцінка впливу цих змін на розвиток сучасного капіталізму спирається передусім на емпіричні дослідження співвідношення контролю і власності в корпораціях. Саме ці дослідження дають фактичний матеріал для порівняння західного досвіду становлення соціальної верстви топ-менеджерів та сучасних тенденцій розвитку корпоративного управління у фінансово-промислових групах України. Тому огляд результатів цих конкретних досліджень має особливе значення для розуміння феномену економічної суб'єктності верстви вищих керівників великого бізнесу в соціальній структурі перехідного суспільства, яким є українське.

Сутність економічної суб'єктності топ-менеджерів великого бізнесу полягає у контролі та розпорядженні капіталом корпорації шляхом обмеження доступу до керівних функцій акціонерів. На різних етапах розвитку капіталізму економічна суб'єктність вищих керівників великого бізнесу визначалася відмінними формами домінуючого капіталу та контролю над організацією виробництва. Метою цієї статті є вивчення системних змін економічної суб'єктності топ-менеджерів у процесі трансформації капіталізму, виокремлення основних об'єктивних чинників, які визначають спрямованість співвідношення контролю і власності.



Початок систематичної розробки проблеми співвідношення контролю і власності поклала класична праця А.Берлі і Г.Мінза «Сучасна корпорація і приватна власність», видана у 1932 р. [1]. Шкала класифікації контролю виділяла п'ять типів контролю над корпорацією: 1) повний контроль з боку власності – 80% до 100% акціонерного капіталу корпорації; 2) переважний контроль (50–80%); 3) непереважний контроль (20–50%); 4) правовий контроль; 5) контроль з боку менеджменту – відсутні пакети розміром 5% і більше. В результаті дослідження Берлі і Мінз дійшли висновку, що 44% з 200 найбільших нефінансових корпорацій США у 1929 р. знаходилися під контролем менеджменту, 21% компаній були віднесено авторами до тих, що контролюються завдяки правовому контролю, 23% – непереважний контроль. І лише 11% обстежених компаній можна було віднести до числа тих, які знаходяться під повним (6%) або переважним (5%) контролем власників [1, р. 109]. Ці дані у подальшому дали підстави висунути теорію «менеджеральної революції», сутність якої полягає у проголошенні ери панування менеджерів, а не приватних власників. У зображенні Берлі і Мінза сучасна корпорація поставала у вигляді великої фірми з безліччю розрізнених дрібних акціонерів і жменькою всесильних, нікому не підзвітних менеджерів, які узурпували право на прийняття рішень і розпоряджаються чужим багатством на власний розсуд.

Протягом ХХ ст. йшла перевірка тези про набуття економічної суб'єктності топ-менеджерів у Сполучених Штатах. Зокрема, в емпіричних дослідженнях Р.Гордона та Р.Ларнера не лише підтверджувалися тези про значну частку підприємств США, які контролювали топ-менеджери, а йшлося про те, що переважаючою формою контролю в американських корпораціях є менеджеральний контроль, особливо якщо брати до уваги обробну промисловість, транспортні та комунальні компанії [2; 3]. Водночас, у працях Й.Шумпетера, Д.Бела, Р.Дарендорфа, Т.Парсонса та Н.Смелзера наголошується на теоретичних постулатах формування постіндустріального суспільства, де акціонерні товариства здійснили повний розрив з капіталістичними власниками, а нова, панівна група топ-менеджерів суттєво відрізняється від своїх капіталістичних попередників [4; 5; 6; 7]. Настання ери топ-менеджерів пов'язувалося із розосередженістю власності, яке відбувалося двома способами. З одного боку, процес монополізації та зростання великих корпорацій зменшив значення проміжних (малих і середніх) фірм. З другого боку, у великих корпораціях з'явилися три основні групи: наймані службовці, які вже не ототожнюють свої інтереси з інтересами власників; великі акціонери, які перестають діяти за традиційними підприємницькими зразками; дрібні акціонери, які не турбуються про справи фірми, оскільки їхні акції приносять мізерний дохід [4, с. 182]. Теза про відокремлення власності від контролю над корпораціями пов'язується зі зміщенням економічної суб'єктності всередині корпорації від власності до компетенції топ-менеджерів. Зокрема, Р.Дарендорф звернув увагу на радикальні відмінності типових шляхів рекрутування менеджерів та традиційних капіталістів-власників. Основними шляхами рекрутування менеджерів стає бюрократична кар'єра – отримання професійної підготовки та поступове просування вгору в рамках корпорації. На відміну від узаконеної власності влади капіталіста влада менеджера в багатьох аспектах подібна до влади голів політичних інститутів [6, р. 43–47].

Втім, ліворадикальні соціологи ставили під сумнів концепцію менеджеральної революції у США, при цьому підкреслюючи спільність інтересів менеджерів і великих власників. Зокрема, в роботах В.Перло, Ф.Ландберга, Ч.Мілса, М.Цейтліна, Р.Блекберна, Ф.Фрідман наголошується лише на зміні сутності самого типу капіталіста, на управлінській реорганізації власницьких класів, у результаті чого управління і власники перетворилися на більш-менш однорідний клас багатіїв [8; 9; 10; 11; 12; 13]. Крім цього, ставилася під сумнів правомірність використання принципів класифікації корпорацій за типом контролю. Зокрема, деякі експерти були впевнені, що ефективний контроль з боку власників можливий навіть при наявності в їх руках менше 5% акцій, особливо в дуже великих корпораціях, де акціонерний капітал розосереджений.

Слід зазначити, що перші дослідження співвідношення контролю і власності будувалися майже виключно на матеріалі США, оскільки вважалося, що системи корпоративного управління влаштовані приблизно однаково, тому проблеми, характерні для корпо-



ративного сектора США, матимуть універсальну значущість. Такий односторонній підхід почав долатися поступово, коли в поле зору дослідників потрапили європейські економіки. Власне на європейську специфіку структури контролю звернув увагу французький економіст Ф. Моран, який, дослідивши 200 найбільших промислових фірм Франції, виявив домінуюче становище сімейного і меншою мірою іноземного типу контролю та слабку питому вагу менеджерального контролю [14, с. 99].

Новітні дослідження, як зазначає Р. Капелюшников, виділяють дві базові моделі великої корпорації. Перша модель – це корпорація з розпорошеною власністю, з широким володінням акціями – модель *W* (the widely-held corporation model). Йдеться про суті про концепцію «сучасної корпорації» у традиції Берлі і Мінза, яка є контрольованою професійними топ-менеджерами з лояльною їм Радою директорів і пасивною масою дрібних акціонерів. Друга модель – це корпорація з концентрованою власністю, з домінуючими власниками-блокхолдерами – модель *B* (the blockholder model). Йдеться про корпорацію, контрольовану великими власниками, які мають можливість на власний розсуд формувати Раду директорів (при необхідності очолюючи її), а також призначати і змінювати топ-менеджерів. У ролі контролюючих власників найчастіше виступають багаті сім'ї (звідси й термін – «сімейний капіталізм»), рідше – держава, ще рідше – фінансові інститути або інші нефінансові корпорації. Ареал поширення моделі *W* – англосаксонські країни, моделі *B* – решта капіталістичного світу. Водночас, системи корпоративного управління, які діють у Німеччині та Японії, визнані унікальними і такими, що не піддаються однозначній класифікації у координатах моделей *W/B* [15, с. 8].

У США велика кількість корпорацій конкурують одна з одною. Кожна корпорація має генерального директора, який диктує зазвичай пасивній Раді директорів корпоративну політику і стратегію. Дійсними власниками американських найбільших корпорацій є розпорошені мільйони акціонерів, що належать до середнього класу, але оскільки кожен з них володіє лише кількома сотнями або тисячами акцій, то вони здебільшого залишаються дезорганізованими і безсилими. Лише деякі інституційні інвестори акумулюють настільки великі пакети акцій великих фірм (від 3 до 5%), що можуть бути присутніми в залі засідань Ради директорів. Генеральні директори корпорацій користуються наданою їм величезною владою (аж до зловживання нею), виходячи зі своїх особистих політичних, соціальних та економічних переконань. Тоді як у більшій частині решти світу відсутність конкуренції дозволяє мізерній кількості дуже багатих сімей контролювати найбільші корпорації країни, а іноді прямо впливати на діяльність уряду. За таких умов професійні менеджери наймаються, щоб обслуговувати інтереси олігархічних сімейних династій [16].

Виходячи із неоднакового рівня концентрації власності, основні розходження між моделями *W* і *B* полягають ще й у тому, який тип конфліктів виявляється для них основним. За умов моделі *W* – це конфлікт між акціонерами та найманими топ-менеджерами, коли йдеться про некомпетентність чи опортуністичну поведінку професійних топ-менеджерів; за умов моделі *B* – між блокхолдерами та всіма іншими акціонерами, коли йдеться про некомпетентність чи опортуністичну поведінку найбільших акціонерів. У першому випадку існує ризик експропріації багатства інвесторів з боку найманих менеджерів, у другому – ризик його експропріації з боку великих власників.

У цьому ключі конфлікти потрібно розглядати у площині «обкопування» «укріплення» (entrenchment). У режимі *W* тими, що «обкопуються», виявляються професійні топ-менеджери, які спрямовують зусилля на забезпечення контролю за діяльністю компанії за відсутності в них значної власності, а в режимі *B* – блокхолдери (найчастіше – багаті сім'ї) намагаються залучити кошти «публіки» (потенційних дрібних акціонерів), щоб не втратити владу. Методи досягнення цих цілей у режимі *W* – це введення обмежень на передачу голосів від одних акціонерів до інших; встановлення меж на максимальну кількість голосуючих акцій, з якою може брати участь на загальних зборах окремих акціонерів, тощо. У режимі *B* – це перехресне володіння акціями; випуск акцій з нерівною кількістю голосів (тобто відхилення від принципу «одна акція – один голос»); вибудовування пірамідальних холдингових структур з широкою основою і вузькою вершиною (коли, наприклад, підприємець



створює фірму X, що є його 100% особистою власністю, далі засновує дочірню компанію Y, у капіталі якої частка фірми становить 51%; компанія Y своєю чергою засновує внучату компанію Z, в капіталі якої її частка також становить 51%, та ін.) [15, с. 10]. Саме пірамідальні структури є найбільш дієвим «обкопуванням» у межах моделі B. Такі схеми полюбують пострадянські великі власники. Їх створення дозволяє формувати розгалужені, багаторівневі бізнес-групи, в яких великі власники отримують можливість розпоряджатися величезним капіталом, який у багато разів перевершує їх особисті вкладення.

Пояснення переваги тої чи тої моделі у певній країні знаходять у кількох чинниках. Одним із цих чинників є рівень економічного розвитку. Генезою будь-яких складніших форм організації бізнесу є сімейна фірма. Країни, які не досягли становлення корпоративного управління з розпорошеною власністю, демонструють переважно низьку якість інституційного середовища. За цих умов концентрація власності стає компенсаторним механізмом, який наповнює цей інституційний вакуум. За умов корупції, відсутності незалежних судів, домінування недовіри в бізнесовому середовищі, слабкої контрактної дисципліни, непрозорості економічної інформації, сімейні та родинні зв'язки допомагають створювати певною мірою автономне бізнес-середовище, в якому стають можливими складні угоди, розраховані на більш-менш тривалу перспективу. Тільки наявність родинних зв'язків сприяє зростанню рівня довіри та зниженню трансакційних витрат. Стійкі економічні зв'язки у межах великих сімейних бізнес-груп можуть ставати доповненням або навіть заміною дисфункціональних ринків товарів, праці і капіталу. Саме тому в країнах з мало-ефективною економікою та недосконалими інститутами природно очікувати домінування моделі B, коли висока концентрація власності компенсує брак підприємницьких талантів. Вигідніше контролювати великий масив ресурсів з одним талановитим підприємцем, котрий користується загальною довірою, ніж розпорошувати їх серед багатьох топ-менеджерів із сумнівними моральними якостями.

Водночас можна помітити, що концентрована власність переважає не тільки в країнах, що розвиваються, а й у більшості розвинутих країн. Очевидно, що, крім загального стану економічного або інституційного середовища, за цим стоять й інші чинники. Звертається увага на те, якою мірою правовий захист інтересів зовнішніх інвесторів впливає на домінуючі структури власності в різних країнах [17]. У тих країнах, де вони захищені краще (США, Великобританія), власність виявляється розпорошеною, у тих країнах, де вони захищені гірше (континентальна Європа), – концентрованою. Звідси випливає, що в міру надання акціонерам все більш широких прав можна очікувати поступової трансформації моделі B на модель W. Вирішальним чинником заохочення сімей делегувати управління і продаж акцій є те, якою мірою зовнішні акціонери захищені законом. Зокрема, існування доволі поширеного делегування управлінням компаній професійним топ-менеджерам простежується у країнах з високим рівнем захисту; делегування управлінських функцій, зберігаючи значну частку власності, – у країнах з середнім рівнем захисту; і, нарешті, зберігання власницького контролю з боку сімей зафіксовано у тих країнах, які пропонують мізерний правовий захист міноритарних акціонерів [18]. У Сполучених Штатах засновники часто наймають професійних менеджерів навіть на ранніх стадіях розвитку фірми. До того часу, коли засновник йде на пенсію, він і його сім'я зберігають лише незначну частку власності. У таких корпораціях професійні топ-менеджери здійснюють майже повний контроль. Натомість у Західній Європі значна власність зазвичай залишається за родиною навіть після того, коли засновник йде у відставку. Їхні діти або наймають професійного менеджера, як в автомобільних корпораціях BMW чи FIAT, або ж керують фірмою самі, як у Peugeot. Часто на ринках, що розвиваються, як і управління, так і право власності, як правило, залишаються за родиною, коли засновник йде у відставку. За необхідності професійний менеджер налагоджує родинні зв'язки із сім'єю власника [18].

Правові особливості корпоративного управління пояснюються історичною приналежністю різних національних систем права до тих чи інших правових традицій. В англосаксонських країнах історично склалася і діє система загального права, яка є більш лояльною до інвесторів, тоді як у більшій частині країн континентальної Європи – система



цивільного права (особлива правова традиція сформувалася в скандинавських країнах). Так, якщо англійські суди загального права слугували зняряддям у боротьбі парламенту з домаганнями королівської влади, керуючись «духом закону», то на континенті вони, навпаки, виступали слухняними провідниками її волі, виходячи з «букви закону» [15, с. 14–15]. Через це в країнах з традицією цивільного права суди не вважають за потрібне враховувати тривалі наслідки прийнятих вердиктів, а саме, який вплив вони можуть вчинити на поведінку учасників економічних відносин у майбутньому. Тому ймовірність того, що в конфліктній ситуації суди стануть на бік «слабких» проти «сильних», виявляється в країнах континентальної Європи істотно нижчою, ніж в англосаксонських країнах. Відповідно дрібні інвестори відчувають себе в них менш упевнено.

Втім, не лише правові традиції впливають на спрямованість розвитку корпоративного управління. Помічено, що навіть у неанглосаксонських країнах були тривалі періоди з неконцентрованою структурою власності, з безліччю дрібних власників акцій, з активним ринком поглинань та з швидкою ротацією вищих менеджерів. Однак потім знову ж таки відбувалася трансформація моделі *W* в модель *B*. Причому такі трансформації відбувалися з приходом у цих країнах просоціалістичних або пронаціоналістичних урядів, які утискували ліберальні основи ринку, надаючи перевагу частковій націоналізації великого бізнесу або встановленню з ним тісних довірчих відносин (як формальних, так і неформальних). Американський дослідник М.Роу пов'язує міру концентрації власності в індустріально розвинутих країнах зі ступенем політичної «лівизни» партій у владі [19]. У країнах, у яких при владі тривалий час були соціал-демократи чи близькі їм ліві партії, власність є концентрованою, а там, де вони ніколи не були при владі або були короткий час, корпоративна власність розосереджена (див. *табл. 1*). Можна порівняти найбагатші країни за політичною ідентифікацією урядів найрозвинутіших країн протягом 1980–1991 рр. та показником концентрації власності 20 фірм по кожній країні з капіталізацією понад 500 млн. доларів, який показує відсоток відсутності власника з більш ніж 20% акцій. У цілому це співвідношення вказує на наявність певного зв'язку між зазначеними показниками.

Таблиця 1

Співвідношення політичної ідентифікації урядів та показника концентрації/розосередженості власності у розвинутих країнах

Політична ідентифікація урядів найбагатших країн у 1980–1991 рр.		Показник концентрації/розосередженості власності у 1995 р.	
<i>Країна</i>	Лівий уряд – 2 Правий уряд – 4	<i>Країна</i>	1,00 – розосереджена власність; 0,00 – концентрована власність
Швеція	2,22	Австрія	0,00
Австрія	2,37	Франція	0,00
Австралія	2,50	Італія	0,00
Норвегія	2,63	Німеччина	0,10
Фінляндія	2,68	Швеція	0,10
Італія	2,76	Нідерланди	0,10
Франція	2,83	Бельгія	0,20
Нідерланди	3,14	Фінляндія	0,20
Бельгія	3,16	Норвегія	0,20
Данія	3,40	Данія	0,30
Швейцарія	3,43	Австралія	0,30
Канада	3,67	Японія	0,30
Німеччина	3,82	Швейцарія	0,50
США	3,92	Канада	0,60
Японія	4,00	Велика Британія	0,60
Велика Британія	4,00	США	0,90

Джерело: [19, р. 50; Table 6.1, 6.2].



На думку Роу, соціал-демократія створює передумови потрібного союзу – держави, профспілок та менеджменту найбільших компаній. Збереження соціальної стабільності, розширення зайнятості, протидія звільнень є пріоритетними для соціал-демократичних урядів, і саме ними мотивується зазвичай той тиск, який вони чинять на бізнес. Саме тому наймані топ-менеджери надмірно обережні при виборі інвестиційних проєктів, схильні до створення корпоративних «імперій», оскільки це створює можливості для просування по кар'єрних сходах, прагнуть, наскільки це можливо, уникати болючої реструктуризації своїх компаній [19]. Як наслідок, за умов панування соціал-демократії значно зростають витрати, пов'язані із небезпекою безконтрольної поведінки топ-менеджерів, тому акціонерам стає важко гарантувати їх лояльність. Проблема загострюється у зв'язку із тим, що акціонери позбавляються доступу до багатьох найважливіших механізмів корпоративного управління. Використовувати стимулюючі схеми винагороди менеджерів, виявляється майже неможливо, оскільки це суперечить егалітарним та популістським установкам правлячих соціал-демократичних партій; ринок вимушених поглинань атрофується і не діє, оскільки його діяльність сприймається як загроза соціальній стабільності. Більше того, при підготовці майбутніх менеджерів робиться наголос не на ідею забезпечення максимального прибутку для акціонерів, а на ідеї соціальної відповідальності бізнесу, захисту трудящих тощо. У цьому випадку розпорошення власності між безліччю анонімних, роз'єднаних і пасивних акціонерів робило б власників повністю беззахисними перед тріумфіратом держави-профспілки-менеджмент. Тому противага цьому може бути створена тільки на базі концентрованої власності, оскільки лише великі власники, які особисто беруть участь у справах компанії, здатні обмежити опортуністичну поведінку найманих топ-менеджерів і забезпечити їх лояльність всупереч тому тиску, який постійно виходить від держави та профспілок [15, с. 16–17].

За подібною методикою було проведене дослідження типу корпоративного контролю у різних країнах світу [20]. Відібравши 20 найбільших корпорацій кожної країни, визначався тип контролю, виходячи з найбільшого кінцевого акціонера. У ролі порогової приймалася величина пакету, що дорівнює 20% голосуючих акцій. Якщо ніхто з кінцевих власників не володів 20 і більше відсотками голосуючих акцій, то компанія кваліфікувалася як та, що знаходиться в широкому володінні. Виявилось, що єдиною країною, де всі найбільші корпорації мають деконцентровану структуру власності, є Велика Британія, в інших частинах англосаксонського світу – у США, Канаді, Австралії, Ірландії – цей тип корпорацій виявляється провідним. Країни з абсолютним домінуванням сімейної власності – Мексика і Аргентина. Разом з тим, у багатьох європейських країнах – у Бельгії, Данії, Греції, Португалії, Швеції – значна частина найбільших корпорацій також контролюється сім'ями. (країни з явною схильністю до державного капіталізму – Австрія, Норвегія та Фінляндія). У Німеччині та Японії найбільші корпорації контролюються банками, які самі знаходяться у широкому володінні.

Підбиваючи підсумки, можна стверджувати, що в процесі розвитку капіталізму акціонерні товариства здійснили суттєвий крок до відокремлення власності від контролю над корпораціями зі зміщенням економічної суб'єктності всередині корпорації від власності підприємців до компетенції вищих керівників. Верства топ-менеджерів стала впливовою соціальною групою. Рекрутація топ-менеджерів відбувається шляхом їх попереднього отримання професійної підготовки та поступового просування вгору в межах корпорації. Втім, вплив та економічна суб'єктність топ-менеджерів визначається об'єктивними чинниками. По-перше, суб'єктність топ-менеджерів можлива у країнах з високим економічним розвитком, де існують стабільні елементи інституціональної конкуренції. Лише за умов низького рівня корупції, високої довіри та контрактної дисципліни між економічними агентами можливе розосередження власності. По-друге, домінування професійних менеджерів простежується в тих країнах, де існує правовий захист інтересів зовнішніх інвесторів. Саме в англосаксонських країнах з високим рівнем захисту прав акціонерів поширене делегування управлінських функцій, коли засновники часто наймають професійних топ-менеджерів навіть на ранніх стадіях розвитку фірми. У таких корпораціях професійні топ-



менеджери здійснюють майже повний контроль. У країнах зі слабким правовим захистом розосередження структури власності робить нестійкою ефективність управління і змушує власників власноруч керувати компанією. По-третє, у країнах, де керують праві чи ліберальні уряди, домінує принцип розпорошеності власності. За умов невтручання уряду акціонери безперешкодно делегують повноваження топ-менеджерам. Натомість тривале правління лівих урядів сприяє формуванню спільних інтересів менеджменту корпорацій, держави та профспілок, під тиском яких власники стають незахищеними, що, відповідно, зумовлює концентрацію власності.

Література:

1. Berle A.A. The Modern Corporation and Private Property / A.A. Berle, G.C. Means. – New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers, 1991. – 380 p.
2. Gordon R.A. Business Leadership in the Large Corporation: With a New Preface / R.A. Gordon. – Berkeley: University of California Press, 1961. – 364 p.
3. Larner R.J. Management control and the large corporation / R.J. Larner. – New York: Dunellen, 1971. – 148 p.
4. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. Шумпетер. – К: Основи, 1995. – 528 с.
5. Bell D. The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties / D. Bell. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2000. – 501 p.
6. Dahrendorf R. Class and class conflict in industrial society / R. Dahrendorf. – London: Taylor & Francis, 1972. – 336 p.
7. Parsons T. Economy and society: a study in the integration of economic and social theory / T. Parsons, N.J. Smelser. – London: Routledge, 2003. – 344 p.
8. Перло В. Империя финансовых магнатов / В. Перло; пер. с англ. – М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1958. – 541 с.
9. Ландберг Ф. 60 семейств Америки / Ф. Ландберг. – М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1948. – 544 с.
10. Mills C.W. Power, Politics and People. The Collected Essays / C.W. Mills. Ed. by I.L. Horowitz. – London: Oxford University Press, 1963. – 657 p.
11. Zeitlin M. Corporate ownership and control: The large corporation and the capitalist class / M. Zeitlin // American Journal of Sociology. – 1974. – Vol. 7, № 5. – P. 1073–1119.
12. Blackburn R. The new capitalism / R. Blackburn // Ideology in social science: readings in critical social theory / ed. by R. Blackburn. – London: Collins, 1973. – P. 164–186.
13. Freedman F. The Internal Structure of the American Proletariat: A Marxist Analysis / F. Freedman // Socialist Revolution. – 1975. – № 5 (Oct.–Dec.). – P. 41–83.
14. Бунин И. Буржуазные эмпирические исследования соотношения контроля и собственности (Обзор) / И. Бунин // Буржуазия развитых капиталистических стран: Реферативный сб. – Ч. 1: Структура, социальный облик, организации / К.Ю. Львунина и др. (подгот.); Ю.А. Борко и др. (отв. ред.). – М.: Институт научной информации по общественным наукам АН СССР, 1977. – С. 75–112.
15. Капелюшников Р.И. Концентрация собственности в системе корпоративного управления: эволюция представлений / Р.И. Капелюшников // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4. – № 1. – С. 3–28.
16. Morck R. The Global History of Corporate Governance: An Introduction / R. Morck, L. Steier // A History of Corporate Governance around the World: Family Business Groups to Professional Managers. – Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 2005. – P. 1–64.
17. La Porta R. Investor Protection and Corporate Governance / R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny // Journal of Financial Economics. – 2000. – Vol. 58. – P. 3–27.
18. Burkart M. Family firms / M. Burkart, F. Panunzi, A. Shleifer // The Journal of Finance. – 2003. – Vol. 58, № 5. – P. 2167–2201.
19. Roe M.J. Political Determinants of Corporate Governance: Political Context, Corporate Impact / M.J. Roe. – Oxford: Oxford University Press, 2003. – 231 p.
20. Ла Порта Р. Корпоративная собственность в различных странах мира / Р. Ла Порта, Ф. Лопес де Силанес, А. Шлейфер // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. № 3. – С. 97–148.

Рахманов А.А., канд. социол. наук, доцент кафедры политологии и социологии Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Топ-менеджеры в процессе обособления контроля и собственности в корпорациях. В статье анализируются системные изменения экономической субъектности крупных собственников и топ-менеджеров в процессе трансформации капитализма. Выделены основные объективные факторы, которые определяют направленность соотношения контроля и собственности. Доказывается, что рассредоточение собственности и влияние



топ-менеджеров растет в странах с высоким экономическим развитием, с высоким уровнем защиты прав акционеров и длительным доминированием правых или либеральных правительств.

Ключевые слова: топ-менеджеры, акционеры, корпоративное управление, концентрация и рассредоточение собственности.

Rakhmanov O.A., Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor of the Department of Political Science and Sociology of Vadym Hetman Kyiv National Economic University

Top managers within the separation of control and ownership in corporations. *The article is devoted to the analysis of the system changes of economic subjectivity of large owners and top managers within the transformation of capitalism. The paper singles out the basic objective factors that determine the coordination of control and ownership. It is proved that separation of ownership and top managers' influence is increasing in the countries with high economic development and high level of protection of shareholders' rights, and in the countries with the long prevalence of right-wing or liberal governments.*

Key words: top managers, shareholders, corporate governance, concentration of ownership, ownership separation.

УДК 316.334.2:911.375[(438-25)"19/20"

Рішко А.М.,

аспірантка Інституту соціології НАН України

Соціально-просторові трансформації структури великого міста (на прикладі Варшави ХХ – початку ХХІ ст.)

У статті розглядається трансформація соціально-просторової структури міста Варшава протягом ХХ – початку ХХІ ст. Акцентується увага на двох переломних періодах у розвитку соціального простору міста – повоєнній відбудові із переходом від капіталізму до соціалізму та 90-х роках ХХ ст. – переході від соціалістичного до капіталістичного устрою. Аналізується перманентний стан перехідного періоду розвитку, характерного для міста ХХ – початку ХХІ ст., коли виникають нові форми соціально-просторової структури, а стара соціальна структура ще продовжує існувати. Постійні процеси перетворення створюють мозаїчність соціального простору міста.

Ключові слова: велике місто, трансформація соціально-просторової структури, мозаїчність простору, перехідний період розвитку.

Місто – багатовимірний об'єкт досліджень, що постійно розвивається. Динаміка таких змін відображається у соціальній структурі міста, що якнайкраще ілюструє як процеси, що відбуваються у місті сьогодні, так і наслідки минулих трансформацій. З одного боку, кожне місто має свій власний шлях та історію розвитку, з іншого, міський простір зазнає трансформацій, що відбуваються у державі та регіоні. ХХ століття було багатим на події та переломні моменти, що залишили свої наслідки у соціальному просторі міста.

Міста Центрально-Східної Європи пережили значну зміну складу населення через втрати у війнах та міграційні процеси. Окрім цього, вагомий внесок у трансформацію соціальної структури зробила кількарізова зміна суспільного ладу: спочатку від капіталістичного устрою, що існував напередодні Другої світової війни, до соціалістичного, у повоєнний період і до початку 90-х років, а на зламі століть повернення до капіталізму.

Дослідження міського простору вимагає поєднання різноманітних соціологічних методів, а також використання досвіду наукових досліджень з інших наук. Так, М. Сеньйор виділяє три різновиди аналізу соціального простору міста: класичну міську екологію; аналіз соціальних районів; багатовимірний аналіз просторової структури міського населення [7]. У свою чергу Г. Венцлавовіч пропонує використовувати системний підхід при дослідженні



міста [11], М. Левіцька акцентує увагу на розгляді ментальних карт простору міста [5], а А. Гжимала-Козловська виявляє роль мігрантів у творенні соціального простору [2]. Міський простір Варшави розглядають такі дослідники як Т. Жарські – з позиції економічних потреб мешканців [12], М. Маліковські – у контексті соціального виміру простору [4], К. Куч-Чайковська, аналізуючи структуру соціуму [3], М. Сментковські, визначаючи економіко-географічні показники простору міста [10].

Незважаючи на численні дослідження, проблема комплексного аналізу соціального простору з урахуванням соціологічної перспективи все ще залишається невирішеною. Аналіз соціально-просторової структури тісно пов'язаний із аналізом внутрішньо-міського розселення городян, адже часто просторова сегрегація залежить як від соціально-політичних, так і соціально-економічних характеристик спільнот у місті.

Узагальнення, систематизація та порівняння міського простору Варшави ХХ – ХХІ ст. проводиться з метою аналізу, визначення тенденцій та виокремлення характеристик змін у соціальному просторі великих міст.

Довоєнна капіталістична Варшава

Варшава – самостійний соціоекономічний регіон, що має внутрішні економічні та соціальні структурні відмінності [11]. Це – столичне місто, що найдинамічніше розвивається в Польщі й на території Центрально-Східної Європи, очолює політичні й економічні перетворення в країні, є генератором інвестиційних ініціатив із залученням іноземного капіталу та осередком стрімкої приватизації. Разом з тим, сучасна структура населення польської столиці формувалася протягом минулого століття із значними нерівностями. Так, воєнні знищення та повоєнна відбудова суттєво вплинула на соціально-просторову структуру Варшави, тим паче, що новий політичний курс чинив чималий вплив на її формування.

До розгляду соціально-просторової структури довоєнної Варшави звертається Г. Венцлавовіч, використовуючи факторний аналіз даних перепису населення 1931 р. За основу він обирає 84 територіальних осередки та 26 характеристик, серед яких основними є щільність населення, статево-вікові ознаки, смертність, релігійна приналежність, засоби до існування, соціальна приналежність та житлові умови [11]. Дослідник зазначає, що у Варшаві цього року спостерігалась помітна соціальна диференціація, адже, з одного боку, існувала висока позитивна кореляція між показниками, які характеризують хороші житлові умови мешканців і приналежність їх до вищих соціально-професійних груп, а з іншого боку, від'ємна кореляція між показниками, що характеризують нижчі соціально-професійні групи, смертність і неграмотність [1, с. 253].

До аналізу даних перепису 1931 р. вдається і Т. Жарські, результати якого вказують на загальний низький рівень задоволення споживацьких потреб мешканців, значну поляризацію суспільства та помітні відмінності житлової ситуації у різних дільницях міста [12, с. 258]. Так, більш як половину (51%) довоєнного працюючого населення Варшави становили робітники. Проте місця їх проживання розташовувались у різних районах. Серед них були типово робітничі дільниці та дільниці, де робітники становили меншість. Ці дільниці значно відрізнялися за житловими умовами. Серед них, суто робітничими, і, відповідно, з найгіршими умовами проживання виявились дільниці Воля (73,3% робітників) та Таргувек (72%) [12, с. 260].

Міркуючи за аналогією, згадаємо: автори концепції аналізу соціальних районів Е.Шевкі та В.Белл виділили три структури, що характеризували американське місто середини ХХ ст.: економічний статус, етнічний статус, сімейний статус [8]. Виділені структури та їх локалізація у просторі адекватно характеризували капіталістичне місто з його соціальними контрастами та стратифікацією. Характерні вони були і для Варшави цього року, мешканці якої помітно розрізнялись за класовими й етнічними ознаками. Просторова структура столиці на той час була концентрично-секторною: у центральній частині розміщувалось населення, що мало краще соціально-економічне становище [1, с. 255].

Отже, соціальний простір довоєнної Варшави характеризувався поглибленою диференціацією, яка відображалася у відмінній соціальній структурі та значному розриві в економічних та соціальних статусах різних груп населення, і частковою сегрегацією. Часткова



сегрегація виявлялася у виділенні дільниць із переважанням робітничого населення та низькою якістю житла та дільниць із переважанням заможного населення та житла високої якості.

Соціалістична трансформація Варшави

Варшава у міжвоєнний період була типовим капіталістичним містом, а її населення характеризувалось помітними класовими та національними відмінностями. Руйнація міста під час Другої світової війни дезорганізувала стару просторову систему міста, нова сформувалася вже за нових політичних умов. Соціальна революція змінила і класову ієрархію суспільства. Відбудова та господарський розвиток стали імпульсом до чисельної міграції населення у Варшаву. Переміщення населення призвело до того, що населення Варшави стало більш молодим, порівняно з довоєнним періодом, більш однорідним у національному і культурному відношеннях. Відбулись зміни і соціально-економічних умов проживання [1, с. 259-260].

Дослідження Т. Жарські вказує на те, що з 595 тис. кімнат для проживання, наявних у Варшаві перед Другою світовою війною, під час бойових дій 425 тис. було знищено. Відбудова міста відбувалася за активної участі мешканців, але, попри значні зусилля, заселеність помешкань залишалася щільною – у 1947 р. 2,3 особи на кімнату [12, с. 262- 262].

Зміни житлової ситуації, а відтак і соціально-просторової структури міста, відбулися у 60-ті роки ХХ ст. Станом на 1960 р. 50,4 тис. квартир було відбудовано, а 120,4 тис. збудовано наново. Таким чином, житловий фонд Варшави був практично повністю відбудований та перерозподілений згідно з приписами тодішньої влади [12, с. 264].

Слід зазначити, що у повоєнній Варшаві було встановлено суворий контроль прописок. Водночас у складі житлового фонду домінувала державна та комунальна форми власності. Це обмежувало свободу вибору місця проживання й роботи для мешканців і, як наслідок, призвело до егалітарного змішування різних суспільних груп та гомогенізації суспільного середовища [9, с. 464].

Попри цілеспрямовану політику змішування населення, дані перепису 1960 р. засвідчують менш виражені, проте видимі відмінності у соціальному просторі міста. У цьому самому році працівники становили 40,3% від загальної кількості працівників в економіці, розумові – 53,8%, члени кооперативів праці – 5,9%. Дані вказують на те, що надалі існує різниця між дільницями з точки зору кількості представників фізичної праці та житлових умов. Найбільше фізичних працівників у дільниці Прага-Північ (52,3% від населення дільниці), а також дільниці Воля (48,4%). Натомість у центрі – дільниці Середмістя – надалі кількість фізичних працівників залишалася низькою – 29% [12, с. 266-267]. Попри присутні відмінності між дільницями, все ж різниця стала менш помітною, аніж перед війною. Отже, політика гомогенізації населення, при якій головну роль регулятора розселення відіграла держава, мала свої результати вже у вказаному вище році.

Структура соціалістичної Варшави добре знайома завдяки працям Г. Венцлавовіча, який виділив такі найважливіші виміри соціально-просторових відмінностей у Варшаві у період соціалізму: суспільно-професійний статус, виражений освітою та приналежністю до інтелектуально-творчих еліт чи урядового апарату; житлова ситуація – егалітарне змішання професійних груп: працівників фізичних та розумових; економічне становище, що вказує на те, що найзаможніше населення (керівники і особи, які працювали на себе) мало найбільшу свободу вибору місця проживання [11].

Порівняння результатів аналізу даних перепису 1931 і 1970 рр. дозволило відслідкувати значну різницю у складі просторових структур. Різниця між 1931 та 1970 рр. – результат головним чином тих змін, що відбулись за цей період і вплинули на напрям та суть майже всіх соціальних і економічних процесів, що формують просторову структуру. Виділені Г. Венцлавовічем фактори, екологічні структури створюють синтетичну картину соціально-економічних відмінностей і стратифікації населення Варшави у 1931 та 1970 рр. [1, с. 259].

Станом на 1931 рік визначальними для формування соціального простору були три фактори: соціально-економічне становище, економічний стан та віросповідання, демографічні характеристики. У 1970 р. фактори дещо змінилися, і на перший план вийшли такі чинники як: суспільно-професійне становище, соціальні й житлові умови, економічні умови



та сімейний стан. Тоді ж був абсолютно відсутнім етнічно-релігійний фактор формування соціального простору. Проте соціально-економічні чинники все ж відігравали значну роль і впливали на розселення мешканців. Так, серед соціальних груп була виділена така категорія як «письменники, журналісти, художники і т.п.», більш привілейована у сенсі вибору квартир. Найбільше скупчення цієї верстви населення спостерігалось в центральних районах Варшави, що заселені раніше за інші. Також у центральних районах населення характеризувалося високим суспільно-професійним статусом, високою ефективністю робочої сили [1, с. 257].

Проте в інших районах міста поза центром існував високий рівень просторової інтеграції професійних та соціальних груп, оскільки в одних і тих самих дільницях з'являлися однакові співвідношення таких груп як «робітники фізичної праці», «працівники розумової праці», «працівники за агентськими та комісійними договорами», «наукові працівники», що було результатом проведення цілеспрямованої житлової політики гомогенізації населення [1, с. 257].

Слід зазначити, що Варшава у 1970 р. була мозаїчною системою, що нетипова для великого соціалістичного міста, адже все ще залишалися дрібні ареали сегрегації на основі соціально-економічних чинників, проте видимість їх ставала значно меншою. Мозаїчність – система, характерна для міста, що перебуває на перехідному етапі розвитку. Вона виникає при накладанні нових структур на старі, а також при поєднанні випадкових та запланованих факторів [1, с. 260].

Отже, соціальний простір Варшави періоду соціалізму значно змінився у порівнянні із довоєнним станом. Повоєнна відбудова, чисельна міграція та політика гомогенізації населення спричинила до вирівнювання соціально-просторової структури міста за національним та релігійним складом. Проте дільниці міста відрізнялися за житловими умовами та кількістю некваліфікованих працівників. Тому місто характеризувала мозаїчна система перехідного періоду, коли відбувається накладання старих та нових структур соціального простору.

Повернення до ринкових відносин

Процеси конкуренції і сегрегації населення були пов'язані з новим житловим будівництвом, що полягало у проживанні населення з вищим суспільним статусом у «кращих» поселеннях, а населення з нижчим соціальним статусом у гірших. Цей процес розпочався ще в 70-х роках, а у 80-х роках відбулося зростання соціально-просторових відмінностей до рівня, порівняного з країнами Західної Європи [9]. Згідно з переписом населення 1988 р., сімейна ситуація та пов'язане з нею розташування осіб різного віку в просторі міста мало концентричний вигляд з перевагою старших осіб та одно- чи двоособових господарств у центральних дільницях, а осіб молодших та господарств 3-4 особових – у нових дільницях далі від центру. Суспільно-професійні характеристики, пов'язані із освітою та характером виконання праці, проявляли систему відмінностей з виразною смугою, що простягається через центр міста з півночі на південь [9, с. 464-465].

Незважаючи на різноманітність зразків трансформації у постсоціалістичних країнах Центрально-Східної Європи, одними з головних викликів, з якими стикнулися мешканці міст, є: 1) значне скорочення державної підтримки і скасування державного регулювання ринку житла; 2) погіршення якості житла, що асоціюється із приватизацією, зростанням нерівності та небажанням провести орендну реформу; 3) конфлікти та зростання неформального захоплення житлових територій, займання пов'язаних із інституційною трансформацією у житловому секторі [10].

Довгі черги та різні привілейованості обірвалися з початком 1990-х і створилася різноманітна арена, де різні зацікавлені групи (державні, приватні, недержавні) взаємодіють або конфронтують. Індивіди та організації вдаються до неформальних вирішень зростання житлових нерівностей, бідності, виключення, що проявляється у масовому зростанні неформальних поселень та нелегальності міського будівництва. У цілому реформи житлової політики полягають у посиленні ринкових сил та зменшенні втручання держави у житлову систему, а також у приватизації державного житла та державних підприємств.

Сучасні виміри відмінностей соціально-просторової структури

На сучасному етапі розвитку відбулися значні зміни соціального простору Варшави.

З 1980-х років спостерігається поступова перебудова міста за західними зразками капіталістичних міст. Вступ Польщі до ЄС спричинив інтенсифікацію процесів перебудови.

У постсоціалістичних містах, таких, як Варшава, процес розвитку просторової поляризації населення яскраво простежується через «вивільнення» ринку помешкань [3, с. 194]. Приватизація державних помешкань у постсоціалістичній Європі включає трансфер більше 3 млн. осель лише за перших чотири роки трансформації [10].

Конкуренція за привабливе розташування та свобода вибору умов і місця проживання спричинює процеси, за якими міська структура починає впорядковуватись згідно з правилами ринку, що тим самим окреслює рівень привабливості території. Відбувається поглиблення різниць між дільницями бідних та багатих. З'являються огорожені поселення, з охороною, замкнуті території тощо [10, с. 194].

Соціальний простір міста надалі поділяється за якістю житлового фонду та кількістю низько кваліфікованих працівників відносно загальної кількості населення дільниці (Картодіаграма 1). Так, східна частина Варшави (права щодо русла р. Вісла) складається з дільниць з гіршими житловими умовами та значно більшим відсотком низько кваліфікованих працівників. Також гірші соціально-економічні умови частково характеризують центральні дільниці старої забудови Варшави, такі як Воля, Прага та ін.



Картодіаграма 1. Розселення низько кваліфікованих працівників (зліва) та розподіл помешкань незадовільної якості (справа) у просторі міста Варшава (2002 р.)

*Джерело: розроблено автором на основі даних перепису населення м. Варшава 2002 р.

Розроблена М. Сментковским класифікація дільниць Варшави станом на 2002 р. ілюструє основні відмінності між дільницями міста. У центральних дільницях проживають переважно старші мешканці пенсійного віку, часто наодинці. Серед таких дільниць можна виділити Північне Середмістя, Муранів, Мірув, Новолипки і Старе М'ясто, південну частину старого Мокотова, а також Охоти. Родини з дітьми займають нові дільниці та дільниці, збудовані у 70-х і 80-х роках: Урсинув, Бемово, Єльонки, Хомічувка, Вавжишев, Руда, Тархомін, Гоцлав та Урсус. Маргіналізовані групи населення проживають у периферійних районах, раніше сільськогосподарських (Урсус, Влохи, південна частина Урсинова, Віялнув, Вавер, Рембертув, Бялоленка, північна частина Белян). Частина бідного населення проживає



у центральній частині міста – у дільницях Воля, Середмістя, Прага Населення, що приїхало після 1988 р., зосереджене у поселеннях нового будівництва – Кабати, Імелін, Служев, Щенслівіце, Млочіни, Тархомін, Новодвори. Студенти та університетські кадри часто проживають навколо головних університетів [9, с. 468].

З'явилися у сучасній Варшаві й поселення, де переважають представники емігрантських груп. Так, значна частина мігрантів з В'єтнаму проживає у дільниці Воля, а представники країн Західної Європи та Північної Америки – у дільниці Вілянув [2].

На Варшавському ринку нерухомості функціонує поділ на більш та менш престижні райони. Найпрестижніші терени міста: Мокотув, Жолібож, частина Середмістя, Саська Кемпа, Беляни, Кабати та частина Урсинова [3, с. 197]. Попри те, що більшість престижних дільниць все ще знаходиться в центральній частині міста, відбувається процес субурбанізації. Відсутність помешкань достатнього рівня спричиняє механізм міграції населення – особи, що належать до вищої суспільної верстви, старалися покинути центральні дільниці та переїхати поза адміністративні території Варшави. Зростання безробіття та брак певності працевлаштування спричинив поступову деградацію житлових ансамблів у центральних дільницях.

Попри значні перетворення у соціальному просторі Варшави, сучасна структура все ще характеризується мозаїчністю [5, с. 277–278]. Адже не існує чітких меж просторової сегрегації, проте існують дрібні анклави, що вирізняються чіткими соціально-економічними, а інколи й етнічними характеристиками.

З викладеного вище доходимо висновку, що соціальний простір Варшави зазнав значних змін протягом ХХ – початок ХХІ ст. Зміни відбувалися як у соціальній структурі населення, так і у просторовому розселенні. Напередодні Другої світової війни Варшава характеризувалася чіткими поділами населення, значною сегрегацією у просторі. Диференціація торкалася не лише груп за соціально-економічними показниками, важливу роль відігравали етнічні й релігійні характеристики населення. Воєнні знищення житлового фонду, значна зміна населення польської столиці та цілеспрямована державна політика гомогенізації змінили простір міста у період соціалізму. Дільниці надалі відрізняються за соціально-економічними рисами, проте меншою мірою, аніж у довоєнний час. Але з простору зникає етнічна та релігійна диференціація. Простір Варшави середини ХХ ст. характеризується мозаїчністю, що відображає зіставлення попередніх і накладання нових структур.

Характер перехідного періоду місто зберігає і надалі. Без усталення цілковитої гомогенізації з кінця ХХ ст. у місті починають стрімко розвиватись процеси ринкової перебудови. Завдяки швидкій приватизації, що зробила можливим свободу вибору помешкання, та залученню значних інвестицій, Варшава все більше набуває рис капіталістичного міста західного зразка. Так, загострюються відмінності між дільницями з кращим та гіршим житловим фондом та соціально-економічними характеристиками населення, з'являються фактори етнічного розселення.

Сучасний простір Варшави зазнав значних трансформацій протягом ХХ – початку ХХІ ст., і надалі характеризувався нестабільністю та мозаїчністю, а отже, ілюстрував місто на перехідному етапі розвитку. Така постійність процесу змін відкриває можливість відслідковування дослідникам тенденцій трансформації та прогностичного моделювання змін соціального простору. На окрему увагу заслуговують подальші дослідження таких чинників впливу як євроінтеграція, суперечливі впливи глобалізації та локалізації.

Література:

1. Венцлавович Г. Структура социально-экономического пространства капиталистической и социалистической Варшавы / Г. Венцлавович // Проблемы урбанизации и расселения. – М.: Мысль, 1976. – С. 251-261.
2. Grzymała-Kozłowska A. Migranci z krajów mniej rozwiniętych gospodarczo niż Polska: przypadek Wietnamczyków / Grzymała-Kozłowska A. // Społeczna mapa Warszawy. Interdyscyplinarne studium metropolii warszawskiej. – Warszawa: Wyd. Naukowe Scholar, 2004. – S. 389-414.



3. Kuć-Czajkowska K. Nierówności społeczne w przestrzeni Warszawy / Kuć-Czajkowska K. // Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy w kontekście spójności społeczno-ekonomicznej. – Rzeszów: Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Rzeszowskiego, 2008. – S. 193-210.
4. Malikowski M. Socjologiczne badanie miasta. Problemy pojęciowe, teoretyczne i metodologiczne / M. Malikowski. – Rzeszów: Wyd. Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Rzeszowie, 1992. – 183 s.
5. Lewicka M. Identyfikacja z miejscem zamieszkania mieszkańców Warszawy: determinanty i konsekwencje / Lewicka M. // Społeczna mapa Warszawy. Interdyscyplinarne studium metropolii warszawskiej. – Warszawa: Wyd. Naukowe Scholar, 2004. – S. 273-315.
6. Libura H. Percepcja przestrzeni miejskiej / Libura H. – Warszawa: Instytut Gospodarki Przestrzennej UW, 1990. – 240 s.
7. Senior M. Approaches to residential location modeling Urban ecological and spatial interaction models / Senior M. // Environment and Planning. – 1973. – № 5. – P. 165-197.
8. Shevky E. Social area analysis: Theory illustrative application and computational procedures / Shevky E., Bell W. – Stanford CA: Stanford University Press, 1955. – 70 p.
9. Smętkowski M. Zróżnicowania społeczno-przestrzenne Warszawy – inercja czy metamorfoza struktury miasta? / Smętkowski M. // Przegląd geograficzny – 2009. – T. 81. – zeszyt 4. – S. 461-482.
10. Tsenkova S. Trends and Progress in Housing Reforms in South East Europe / Tsenkova S. – Paris: Council of Europe Development Bank, 2005. – 138 p.
11. Węclawowicz G. Geografia społeczna miast. Zróżnicowanie społeczno-przestrzenne / Węclawowicz G. – Warszawa: Wyd. Naukowe PWN, 2003. – 224 s.
12. Żarski T. Zagadnienie mieszkaniowe. Zaspokajanie podstawowych potrzeb / Żarski T. // Warszawa – socjologiczne problemy stolicy i aglomeracji. – Warszawa: Książka i Wiedza, 1969. – S. 257-272.

Ришко А. М., аспирантка Института социологии НАН Украины

Социально-пространственные трансформации структуры крупного города (на примере Варшавы XX – начала XXI в.). В статье рассматривается трансформация социально-пространственной структуры города Варшава в течение XX – начала XXI в. Акцентируется внимание на двух переломных периодах в развитии социального пространства города – послевоенном восстановлении с переходом от капитализма к социализму, и 90-х годах XX в. – переходе от социалистического к капиталистическому устройству. Анализируется перманентное состояние переходного периода развития, что характерно для города XX – начала XXI в., когда возникают новые формы социально-пространственной структуры, а старая социальная структура еще продолжает существовать. Постоянные процессы преобразования создают мозаичность социального пространства города.

Ключевые слова: большой город, трансформация социально-пространственной структуры, мозаичность пространства, переходный период развития.

Rishko A. M., Post-graduate student of the Institute of Sociology of NAS of Ukraine

Socio-spatial transformation of the big city structure (e.g. Warsaw in the XX – early XXI centuries). Transformation of the socio-spatial structure of the city of Warsaw during the XX - beginning of XXI centuries is discussed in the article. The author focuses on two crucial periods in the development of the social space of the city - the postwar reconstruction - the transition from capitalism to socialism, and 90s of the XX century – the transition from a socialism to a capitalism. The permanent state of transition, which is typical for the city of the XX - beginning of XXI centuries, when new forms of socio-spatial structure appear but the old social structure continues to exist, is analyzed. The process of permanent transformation creates a mosaic form of the urban social space.

Key words: big city, the transformation of the socio-spatial structure, mosaic of space, a transitional period of development.



УДК 615.015.6.032

Шульга Л.О.,

магістр глобальних наук щодо здоров'я, Університет Оксфорду,
Міжнародний благодійний фонд «Міжнародний Альянс з ВІЛ/СНІД в Україні»,

Варбан М.Ю.,

канд. психол. наук, Міжнародний благодійний фонд «Міжнародний Альянс з ВІЛ/СНІД в Україні»,

Двінських Н.О.,

магістр наук з громадського здоров'я, Лондонська школа тропічної гігієни та медицини
Міжнародний благодійний фонд «Міжнародний Альянс з ВІЛ/СНІД в Україні»,

Дмитрук Н.А.,

незалежний експерт-соціолог

Сприйняття потенційних ризиків та інституційного досвіду молодими споживачами ін'єкційних наркотичних речовин (СН) за результатами етнографічного дослідження

У статті узагальнено результати соціологічного дослідження етнографічного характеру щодо опису сучасних поведінкових практик молодих споживачів ін'єкційних наркотичних речовин (СН). Здійснено описовий аналіз сучасних потенційних ризикованих практик молодих СН та стратегій їх уникнення, проаналізовано інституційний досвід молодих СН, ґрунтуючись на аналізі їх життєписів, з метою вдосконалення профілактичної роботи із цією віковою групою СН.

Ключові слова: споживачі ін'єкційних наркотичних речовин (СН), молоді СН, потенційні ризиковані практики молодих СН, стратегії уникнення потенційного ризику молодими СН, інституційний досвід молодих СН.

Беручи до уваги постійне оновлення практик споживання ін'єкційних наркотиків, необхідно досягти кращого розуміння поведінки вітчизняної групи молодих СН з метою подальшого конструювання роботи громадських організацій діяльність, яких спрямована на попередження нових поведінкових ризиків, а також розширення багатокomпонентних програм профілактики. «Популяції СН різноманітні, і ці відмінності мають велике значення з точки зору ризику передачі ВІЛ. Деякі специфічні характеристики СН створюють додатковий ризик, впливають на ефективність або доступність втручань. До груп з таким специфічними характеристиками належать ув'язнені, жінки, молодь, чоловіки, що мають статеві контакти з чоловіками, безпритульні, вимушені переселенці та етнічні меншини. Даних про ефективність стратегій профілактики серед споживачів ін'єкційних психостимуляторів наразі дуже мало і такі дослідження повинні стати пріоритетом у регіонах з переважним вживанням цього виду наркотиків» [1].

Особи, які вживають наркотики за допомогою ін'єкцій, сьогодні є основною групою, в якій локалізовано епідемію ВІЛ. «Дана група ризикованої поведінки залишається найбільш ураженою відносно ВІЛ та є основним джерелом збудника, що підтримує епідемічний процес ВІЛ-інфекції в Україні» [3, с. 30]. Молоді СН відрізняються від СН старшого віку, оскільки вживають наркотики в своєму колі і керуються його нормами, вони погано обізнані щодо вірусу ВІЛ та ризиків, що становлять небезпеку для їхнього здоров'я в контексті вживання ін'єкційних наркотичних речовин, також, вони мають обмежений доступ до відповідних профілактичних послуг [2].

Протягом останніх десятиліть дослідники пильно вивчають епідемічні ризики та



ситуації з ВІЛ серед різних груп населення, аналізують досвід профілактичних втручань, спрямованих на скорочення числа ін'єкцій та небезпечну ін'єкційну поведінку СІН. У деяких дослідженнях зафіксована більш ризикована поведінка СІН молодого віку, у порівнянні з СІН старшої вікової групи, що обумовлює пріоритетність уваги до молодих СІН [4 – 7].

Також в останніх публікаціях, увага приділяється аналізу структурних заходів, спрямованих на досягнення змін у фізичному та соціальному оточенні різних груп СІН, що визначає їх ін'єкційне споживання та ризик передачі ВІЛ. Для цього створюються пошукові евристичні моделі ризику різних груп СІН, розробляються соціально-структурні стратегії, що коригують можливі зовнішні впливи на СІН [1; 8; 9]. Наприклад, у ролі профілактики ВІЛ-інфекції у молодих СІН звертається увага на попередження залучення інших молодих споживачів до ризикованих форм поведінки; на проекти зі створення партнерства з правоохоронними органами, — пошук альтернатив утриманню СІН під вартою, яке обумовлено скороченням доступу до наркотичних речовин, а також ін'єкційним споживанням СІН поспіхом; на розвиток низькопорогових доступних послуг служб охорони здоров'я та соціального забезпечення, а також субсидованого й безкоштовного лікування наркозалежності та АРТ [1, с. 10–12].

З метою вивчення поведінки молодих споживачів ін'єкційних наркотиків та ідентифікації їх соціальних мереж, у 2012 р. проведено соціологічне дослідження етнографічного характеру, в ході якого здійснено спробу вивчити ін'єкційні практики молодих СІН, їх мережі споживання та особливості їх інституційного досвіду. В межах дослідження проведено серію включених спостережень за СІН у місцях виготовлення та вживання ними наркотичних речовин, а також опитування співробітників ВІЛ-сервісних НУО, які надають послуги СІН. Методом глибинного інтерв'ю опитано 22 СІН у Києві: молоді чоловіки та жінки, які вживають ін'єкційні наркотики, у віці 18–25 років; вісім споживачів дезоморфіну, сім споживачів стимуляторів (метамфетаміну), сім споживачів опіатів (рідкий екстракт опію). Рекрутинг респондентів здійснювався співробітниками НУО, які надають послуги даній категорії СІН. Дослідна стратегія полягала у неформалізованому підході до збору та аналізу матеріалів, точному контекстуальному описі поведінкових практик СІН [13].

Характерною рисою молоді групи СІН, що була досліджена, є полінаркоманія, здійснення переходу від вживання одного типу наркотику до іншого, в досить короткий період часу, а також одночасне вживання кількох видів наркотичних препаратів (поділ споживачів на групи, залежно від типу пріоритетного наркотику, є досить умовним, а межі таких груп є символічними). Молоді СІН, як правило, залучені до однієї з трьох можливих видів ін'єкційних мереж:

- мережа СІН, що орієнтована на дезоморфін. Ця мережа, як правило, включає від трьох до семи СІН, один з яких «варник», що займається виготовленням наркотику у себе вдома. Приготування дезоморфіну не є складним процесом, закупівля необхідних препаратів здійснюється в аптеках. Молоді СІН зазвичай користуються послугами постійного «варника». Споживання наркотичної речовини відбувається у сталому оточенні людей, переважно на місці виготовлення наркотичної речовини. Вживання дезоморфіну СІН характеризується підвищеною частотою. За результатами дослідження для переважної більшості молодих СІН дезоморфін є першим ін'єкційним наркотиком;
- мережа СІН, що орієнтована на стимулятори. Таких ін'єкційних мереж меншає, молоді СІН переходять на більш доступні та «легальні» наркотики, найчастіше на дезоморфін. Сьогодні такі мережі СІН переважно орієнтовані на знайомих. Купівлю компонентів здійснюють «варники» або СІН, які мають зв'язки в аптеках. Процес виготовлення стимуляторів та дезоморфіну є подібним, що призводить до поєднання виготовлення та вживання цих наркотичних речовин. Кількість «варок» може доходити до десяти за добу. *«Если делаю дезоморфин, то я по любому делаю и «винт». Потому что есть все компоненты. Туда как бы только купить таблетки и все»;*
- мережа СІН, що орієнтована на опіати. Дана мережа є найбільш закритою. Опіати практично не виготовляються в домашніх умовах, через недоступність компо-



нентів та трудомісткість такого процесу. Раніше споживачі мали змогу самостійно купувати опіати, брати велику дозу для подальшого перепродажу, однак, сьогодні таке придбання здійснюється малими дозами, для одного-двох СІН. СІН можуть не знати продавця, купувати наркотик через приятелів-посередників, з доставкою додому. У мережі є поширеним купівля наркотику через Інтернет, без персонального контакту. Така «секретність» мережі призводить до її зменшення. *«В интернете ты договариваешься с человеком, оплачиваешь. Затем, на номер серийный сбрасываешь код проплаты. Человек проверяет, что деньги пришли, а потом, тебе скидывает смс, где находится и спрятана доза. Ты приезжаешь и забираешь. Или в парадном спрятано, или в лавочке где-то. Каждый раз по-разному».* Сьогодні поширеною стає практика продажу опіатів з дезоморфіном або тропікамідом, що становить значні ризики для здоров'я молодих СІН через високу ймовірність передозування та шкідливого впливу на нервову систему.

За результатами дослідження зафіксована тенденція заміни молодими СІН важко-доступних наркотичних речовин на більш доступні.

Для більшості молодих СІН їх перше знайомство з наркотиками відбулося в компанії знайомих. Першим наркотиком СІН був трамадол, споживання якого у середовищі молодих СІН було «природним». «Все его ели, и мы с подружкой тоже». Перший досвід вживання трамадолу (у поодиноких випадках — марихуани) починається у віці 13-14 років. Першим «дорослим» наркотиком, як правило, стає метамфетамін, який спочатку вживається СІН перорально, несистематично (один раз у один або два тижні), проте потім, частота його прийому поступово збільшується. Рідше, першим ін'єкційним наркотиком для молодих СІН є рідкий екстракт опію (зазвичай це пов'язано з тим, що хтось із постійного кола спілкування СІН вживає його). Перехід до більш «сильних» наркотичних речовин у молодих СІН відбувається у 15 — 18 років; як правило, СІН переходять на ін'єкційні наркотики разом із друзями. «Во дворе. Давайте покурим «план», давайте там нажремся трамадола. Когда трамадол закончился, тогда уже давайте попробуем уколотся. Вот и уколотась». Перехід до ін'єкційного споживання наркотиків відбувається протягом першого року їх вживання, при цьому, чим частіше молодий СІН вживає наркотичні речовини, тим швидше він переключається на ін'єкційний спосіб споживання.

За результатами дослідження, причинами переходу молоді на ін'єкційні наркотики є їх підліткова зацікавленість, пошук ними нових «дорослих» відчуттів, їх потреба у схваленні в новому соціальному середовищі. Основною причиною переходу молодих СІН на ін'єкційні наркотики є бажання підсилити відчуття від прийому наркотичних речовин. Досить часто перехід на ін'єкційне споживання молодих СІН провокує соціальне оточення СІН, — «варники» або більш досвідчені СІН. «Со мной на точке было три человека по тридцать лет, которые отсидели. Я говорю, что я не колюсь, я не хочу колотся. А он мне зажал руку, а во вторую уколол. Если бы они были помоложе, я бы полез драться. Но так, как они очень взрослые, и по любому у кого-то из них был нож, я не захотел рисковать. Укололся и все. Потом пару месяцев я не колотся. А потом еще раз захотелось». Іноді, більш досвідчені СІН, намагаються відмовити молодого споживача від переходу до ін'єкційного споживання, як більш ризикованого. При переході СІН до ін'єкцій відбувається поступове збільшення ними частоти споживання наркотичних речовин. Протягом першого року споживання, багато молодих СІН стають «варниками»; в таких випадках частота споживання ними наркотичних речовин набагато збільшується. «Мог две недели подряд употреблять. Бывало вообще, заносило конкретно. Потом отходил неделями. Часто употреблял. Потому что варили его, в принципе, почти каждый день».

У ході дослідження зафіксовано очевидну тенденцію переходу молодих СІН на споживання дезоморфіну. Більшість опитаних СІН перейшли на дезоморфін протягом останніх 6–8 місяців. Перехід СІН на дезоморфін обумовлений, перш за все, — зникненням та подорожчанням інших наркотичних речовин, погіршенням якості та високою вартістю опіатів, подібністю ефектів від інших наркотиків та дезоморфіну, дешевиною дезоморфіну, доступністю його інгредієнтів та простотою приготування. Найбільш значущими причи-



нами переходу на дезоморфін є його низька ціна, а також, порівняльна безпека купівлі необхідних для його приготування інгредієнтів. Швидкий перехід на дезоморфін здійснюють ті молоді СІН, які не мають постійних джерел доходу (СІН, які мають краще фінансове забезпечення, вживають наркотики рекреаційно або є залученими до стабільних каналів постачання наркотичних речовин, як правило, не переходять на споживання дезоморфіну). «Винт» очень тяжело достать. За ту цену, по которой он продается, его очень тяжело достать. Это надо работать и нормальную зарплату получать, чтобы его употреблять».

Обізнаність молодих СІН щодо потенційних ризиків вживання ін'єкційних наркотичних речовин. Стратегії їх уникнення. Частина опитаних молодих СІН має недостатні знання щодо потенційних ризиків систематичного вживання дезоморфіну. Наприклад, СІН не поінформовані про можливі варіанти сленгових найменувань дезоморфіну, — «крокодил», «електрошірка», «електричка» тощо, — що ускладнює передачу інформації про ризики вживання дезоморфіну всередині мережі СІН, від споживача до споживача.

При потенційній оцінці ризику інфікування абсолютна більшість молодих СІН говорить про ймовірність зараження через спільне використання шприцу, — практика спільного або повторного використання шприцу однотайно сприймається молодими СІН як ризикована. Всі обстежувані стверджують, що першу ін'єкцію вони здійснювали одноразовим новим шприцом, що на момент початку ними ін'єкційного споживання наркотичних речовин, в їх середовищі не була поширена практика повторного або спільного використання шприца через страх зараження ВІЛ. Також, молоді СІН намагаються захистити себе в ризикованих ситуаціях, коли відсутня можливість використання власного шприцу, — це кип'ятіння шприцу, використання шприцу першим серед інших СІН, використання одного шприцу з постійним сексуальним партнером або іншим СІН, про стан здоров'я якого існує певна обізнаність. Використання особистого одноразового шприца та сексуальні стосунки з одним постійним партнером, молоді СІН вважають дієвою стратегією зниження ризику інфікування. Ті молоді СІН, які поєднують ці два підходи, впевнені, що роблять все можливе для того, щоб знизити для себе ризик інфікування. *«Колюсь своим шприцом. В парне я суверена на все 100%. Ни с кем не сплю, кроме него. Больше такого ничего не делаю».*

Приготування дезоморфіну, серед молодих СІН, вважається більш безпечним, оскільки в їх середовищі існує уявлення про те, що кислота у складі наркотику «випалює» інфекції, знезаражуючи таким чином готовий продукт. Молоді СІН не вбачають для себе ризику в процедурі приготування дезоморфіну, — вони вважають дезоморфін «безпечним» наркотиком, оскільки його приготування відбувається «на очах» споживача, а «варник», як правило, належить до кола «знайомих» СІН, — це, на думку молодих СІН, знижує ймовірність навмисного зараження наркотичної речовини.

Найбільш небезпечним молоді СІН вважають вживання куплених опіатів, які можуть бути інфіковані навмисно, або випадковим чином (з необережності «варника»). При цьому, тільки деякі з опитаних, що мають досвід вживання опіатів, намагаються знизити ризик такого інфікування кип'ятінням купленої дози наркотику (більша частина опитаних СІН про такий спосіб зниження ризику не знає).

Уникаючи окремих ризиків, молоді СІН залишають поза своєю увагою ризики пов'язані з приготуванням наркотичних речовин в домашніх умовах: повторне використання посуду, а також недотримання санітарних норм при приготуванні наркотику (брудний посуд, руки, інструменти для розподілу інгредієнтів та готового розчину, некип'ячена вода з під крану), повторне використання шприца-вибірки. *«Пузырек из-под нафтизина стеклянный. Он тщательно вымывается водой из-под крана перед каждым разом, — поболтали, вылили. Туалетной бумагой вытерли, и все готово. Его хватает на очень много раз. И на сотню раз может хватить».*

У більшості опитаних СІН перший сексуальний контакт відбувся у віці від 15 до 18 років, і не був пов'язаний зі вживанням наркотиків. Тільки у декількох молодих СІН початок їх сексуального життя був обумовлений спільним вживанням наркотичних речовин (переважно трамадолу) та груповим сексом, що був спровокований алкоголем та споживанням стимуля-



торів. Молоді СІН, які орієнтовані на споживання дезоморфіну, є найменш сексуально активними, зважаючи на сексуальну непровокативність цієї наркотичної речовини. *«Когда употребляешь, не сильно на это тянет. Особенно «крокодил», он вообще, болото»*. Випадкові сексуальні зв'язки молоді СІН приховують, демонструючи свою вірність постійному сексуальному партнеру. Досвід випадкового сексу частіше мають ті СІН, які регулярно вживають стимулятори, проте, сьогодні така практика є рідкісною, у зв'язку з важкодоступністю й дорожнечію цього типу наркотику. Деякі респонденти-чоловіки-СІН мають сексуальні зв'язки з випадковими партнерами, через їх небажання вступати в тривалі відносини.

При виборі сексуального партнера чоловіки-СІН віддають перевагу жінкам, які не вживають наркотики. Більшість молодих чоловіків-СІН стверджують, що ніколи або майже ніколи не займалися сексом з жінками які вживають наркотичні речовини: чоловіки-СІН засуджують вживання наркотиків жінками, — з їхньої точки зору це позбавляє їх жіночності. *«Это как-то так, эгоистически. Хотя и парни-наркоманы тоже ничем не лучше. Но с девушками-наркоманками – вообще никогда ничего, даже не встречался»*. Чоловіки-СІН ретельно приховують вживання наркотичних речовин від своїх сексуальних партнерок. Жінки-СІН, на відміну від чоловіків-СІН, найчастіше мають сексуальні стосунки з чоловіками, які споживають наркотичні речовини. У той же час, всі жінки-СІН неодноразово отримували пропозиції обміну сексу на гроші або на наркотики (жінки-СІН вважають таку практику поширеною); однак, опитані молоді жінки-СІН стверджують, що жодного разу вони не надавали подібних послуг, оскільки така поведінка суперечить їх принципам та знижує їх шанси на відносини з *«хорошим»* партнером. *«Для меня табу секс за деньги или секс за наркотики. Это табу, за которое я пока не перешла, это моя рамка. И я думаю, что в будущем эту грань не перейду»*. Сьогодні практика обміну сексуальних послуг СІН на гроші або наркотик є мало поширеною (більшою мірою, вона поширена серед СІН, які мають тривалий стаж вживання наркотичних речовин, найчастіше, опіатів).

Ризиковані сексуальні практики, — випадковий сексуальний зв'язок під впливом наркотику, або секс в обмін на гроші/наркотик, опитані СІН практикують, проте така поведінка, за їх оцінками, не є для них нормою, і не має великого поширення у їхньому середовищі. Найбільш характерною ризикованою сексуальною практикою молодих СІН є незахищений проникаючий секс з постійним партнером. Молоді СІН говорять про те, що вони перестають захищатися після того, як їх відносини з сексуальним партнером переходять у ранг постійних, або ж відразу задля демонстрації довіри партнеру та серйозності своїх намірів. Рішення молодих СІН про довіру своєму новому сексуальному партнерові залежить від різних чинників, наприклад, від обставин знайомства або привабливості партнера. Під *«довірою»* партнерові молоді СІН зазвичай розуміють відсутність інших сексуальних зв'язків у партнера, однак, інші фактори при цьому не враховуються. Деякі з опитаних СІН починають практикувати незахищений секс з новим партнером після взаємного пред'явлення довідок про відсутність у них інфекцій, що передаються статевим шляхом. Якщо випадковий секс та зміна партнера були відсутні, повторна перевірка на наявність інфекцій СІН не проводиться. Деякі молоді СІН зізнаються, що мають досвід інфікування партнера, або заразилися від нього через незахищений секс. Таким чином, за результатами дослідження, у більшості випадків молоді СІН демонструють ризиковану сексуальну поведінку, і це є суттєвим фактором ризику для статевих партнерів СІН.

Характер соціальної підтримки та особливості інституційного досвіду молодих СІН. Досвід формування особистих партнерських та родинних стосунків у СІН, як правило, неблагополучний; взаємини молодих СІН з батьками та родичами, є нестабільними та проблемними. Значна частина опитаних СІН проживає зі своїми батьками; батьки СІН підтримують їх матеріально й беруть на себе турботу про їхніх дітей, через неготовність молодих СІН до постійного піклування про них. *«Я живу с мальчиком отдельно. А мама с ребенком. Все на Оболони живем. Потому что тяжело с ребенком. К этому привыкнуть еще надо. Надо за ребенком смотреть»*. Молоді СІН демонструють значну матеріальну та емоційну залежність від батьківської родини (в першу чергу від своїх матерів), що є причиною приховування ними споживання наркотичних речовин, а також, небажання



пошуку шляхів подолання такої залежності із залученням найближчого оточення. У більшості випадків родини та сексуальні партнери СІН не здогадуються про вживання ними наркотичних речовин, або є погано обізнаними про реальний ступінь включення СІН у споживання ін'єкційних наркотиків. Коли родичі СІН обізнані з проблемою, СІН намагаються приховати від них нові факти вживання наркотичних речовин. *«Сейчас с мальчиком начала встречаться. Он не наркоман, он мне помогает. Он знает, что я кололась. Он мне помогает в том, чтобы я ни с кем не общалась, он телефон и карточку поломал, выкинул. Благодаря ему, я полгода нормально себя чувствую. Ну и скрываю от него, что иногда кололась, ну, там, покалывалась».*

Ступінь адаптованості СІН у соціальне середовище є незадовільним: більшість молодих СІН не мають роботи, часто її змінює, перебиваються випадковими заробітками. Відсутність постійного місця роботи зумовлена частими конфліктами СІН з колегами та керівництвом, порушенням ними робочої дисципліни, а також фактами крадіжок. Підтримка, яку надають друзі та знайомі СІН, носить ситуативний характер. Друзі можуть матеріально підтримувати СІН, якщо вони не знають про їх вживання наркотичних речовин. Фінансову підтримку молодим жінкам-СІН, іноді надають їх шанувальники. Друзі та знайомі СІН, які вживають наркотичні речовини, часто пропонують їм безкоштовні дози наркотиків (серед ін'єкційних споживачів більш дорогих наркотиків така форма «частування» найчастіше є платною за надану послугу, наприклад, приготування або транспортування наркотичних речовин).

Беручи до уваги відсторонення СІН від свого соціального оточення, а також їх обмежене коло спілкування з людьми, які не вживають наркотиків, зростає роль профільних організацій, орієнтованих на нормалізацію життя молодих СІН, їх соціальну та консультативну підтримку. *«Лене очень часто обращаются, когда надо какой-то совет. Это очень часто бывало. Чтобы спросить, узнать, Лена дает дельные советы. Мама это человек, который далек от этого. То, что она мне может посоветовать, я и сама знаю наперед».*

Міліція затримувала більш ніж половину опитаних СІН при виготовленні або транспортуванні ними наркотичних речовин. Відсутність негативного особистого досвіду спілкування з правоохоронними органами сприймається молодими СІН як *«велика вдача»*. *«Все решалось деньгами. Не было ни судимостей, ничего. Принимали с «винтом», заплатила тысячу долларов. Хотя за что? Развели».* Декілька молодих СІН вже має судимість та досвід тюремного ув'язнення, найчастіше пов'язаний із вживанням наркотичних речовин. *«Я вышел три года назад из тюрьмы. Судили меня три раза. За изготовление, за грабеж и разбой. Два раза ничего не доказали, один раз посадили».* Правоохоронні органи при затриманні молодих СІН вдаються до побиття, погроз тюремного ув'язнення, здирництва. Чимало аптек, що нелегально продають препарати для виготовлення стимуляторів, працюють під наглядом міліції, — СІН затримують біля таких аптек, вилучають препарати для повторного їх перепродажу. *«У меня есть знакомый, который работает в аптеке и который продает «Кодтерпин». У них обычная выручка, — это две тысячи, а с «Кодтерпином» — тридцать. Это деньги, которые не проходят ни по кассе, ни по складам, ни по ведомости».* Це призводить до того, що молоді СІН, на шкоду своєму здоров'ю, переходять на дешеві та більш безпечні, з точки зору законності наркотичні речовини, такі як дезоморфін. *«Шприцы — просто собачке уколы делать. «Кофекс» тот же — от кашля. Докопаться реально не к чему. Ну, могут забрать, мозги «прокомпостировать». А, если идешь уже с каким-то готовым прикупом, то это все, это «кранты», конечно».*

Згідно з результатами дослідження, молоді СІН демонструють побоювання щодо контактів з медичними установами, що обмежує отримання ними кваліфікованої медичної допомоги. У той же час відношення медичних працівників до СІН обумовлено негативними установками. У ряді міжнародних досліджень, орієнтованих на вивчення особливостей надання медичної допомоги та лікування СІН, зафіксовані аналогічні тенденції [8, 11].

СІН очікують до себе проявів дискримінації з боку працівників медустанов, а також, часткової чи повної відмови їм у наданні медичної допомоги. Доброзичливе ставлення медиків та їх якісна допомога сприймаються молодими СІН як виняток з правил. Їх негативний досвід отримання допомоги в інституціях охорони здоров'я, призводить до



того, що молоді СІН згодом уникають кваліфікованої медичної допомоги та самостійно вирішують проблеми, що пов'язані зі здоров'ям (наприклад, СІН самостійно оперують абсцеси від невдалих ін'єкцій підручними засобами в домашніх умовах). *«Раз проснулся утром, — такой опухший, нестерпимо болит. Я еле-эле дошкандыбал до поликлиники. Со слезами на глазах подождал очередь, сидел и плакал. Захожу к хирургу, показываю ему. Он говорит: «В милицию?». Посмотрел и говорит: «Ну, что, надо резать». Я говорю: «Режьте доктор, режьте». Он мне написал такую двойную визитку с двух сторон, что это надо все купить, чтобы тебя оперировать. Я ему кинул эту визитку и говорю: «Идите Вы в задницу». Побежал сам домой, в ванной распарился, взял маникюрные щипчики, порвал все это дело. Я везде сам себя оперировал».*

Досвід реабілітації в спеціалізованих центрах у СІН напівдобровільний, він є ініційований, як правило, їх родичами. Головні причини реабілітації молодих СІН це передозування або різке погіршення їх здоров'я, у зв'язку із споживанням наркотичних речовин, а також необхідність проходження лікування задля уникнення кримінального переслідування з боку правоохоронних органів. За оцінками молодих СІН, головною причиною невдалої реабілітації стала їх недостатня мотивація. Ніхто з опитаних молодих СІН не пройшов реабілітаційну програму повністю; найчастіше СІН вибували з програми після декількох тижнів участі. Причина відмови молодих СІН від реабілітаційних програм – це неприйнятний для них режим установ, неприйняття ними змісту реабілітації, а також висока вартість послуг (деякі СІН стикалися з опором адміністрації щодо повернення їм грошей, після передчасного припинення ними програм реабілітації). *«Лежал два месяца. Абсолютно ничего не исполнял. Это не помогает». «Религиозный этот центр. Там пастор был, получается, что все братья-сестры. Они задавили меня морально, забрали сразу сигареты мои. Я говорю: «Дайте я хоть чуть-чуть покурю». Они: «Нет!». Телевизора не было. Радио тоже не было. Четыре стены, грубо говоря. Молятся и все, это давит на психику сильно. И в итоге я ушла. Отпускали тяжело, я уже хотела с балкона прыгать, там седьмой этаж. Я говорю: «Все, прыгну, Вам же хуже будет».*

Досвід замісної терапії у віковій групі що досліджувалась, є незначною. Молоді СІН віддають перевагу бупренорфіновим програмам, що спрямовані на зняття абстенції, ніж метадоновим, однак вони, за оцінками молодих СІН, є малодоступними. Молоді СІН розглядають замісну терапію як «тимчасову» допомогу, що частково знімає абстинентний синдром, ніж як метод лікування наркотичної залежності, котрий перетворює наркозалежного на здорову людину. *«Я не была уверена в том, что я завяжу. Это было для родных сделано. И для того, что бы чуть-чуть прийти в себя».*

Зважаючи на ефективність такого методу наркологічної допомоги СІН, як замісна терапія, а також, беручи до уваги низький ступінь прихильності молодих СІН до терапевтичного втручання; ми вважаємо перспективним пошук нових форм її здійснення, таких форм що орієнтовані на нівелювання примусовості та насильства по відношенню до молодих СІН, побудови терапевтичного альянсу та ефективної комунікації між лікарями та пацієнтами-СІН, з підвищенням довіри та прихильності до терапії з боку молодих СІН [11]. Також, нам уявляється необхідним звернути увагу на моделювання комплексного підходу до лікування наркотичної залежності СІН, який формує антинаркотичну установку у свідомості молодих СІН та містить елементи особистісно-орієнтованої терапії.

Беручи до уваги закритість мереж молодих СІН, порушення їх контактів з близькими людьми нам видається перспективним розвиток груп самопомоги для молодих СІН що орієнтовані на обговорення проблем наркотичної залежності. Також, при розробці рекомендацій до програм ресоціалізації, особливу увагу необхідно звернути на формування стратегій роботи співробітників медичних установ з пацієнтами-СІН.

Література:

1. Профилактика ВИЧ-инфекции среди лиц, употребляющих инъекционные наркотики: почему необходимы индивидуальные, структурные и комбинированные подходы / Louisa Degenhardt, Bradley Mathers, Peter Vickerman, Tim Rhodes, Carl Latkin, Matt Hickman. – Режим доступу:



- <http://rylkov-fond.org/files/2011/02/Профилактика-ВИЧ-инфекции-среди-лиц-употребляющих-инъекционные-наркотики.doc>. – Назва з екрану.
2. Предупреждение ВИЧ-инфицирования среди молодых людей, злоупотребляющих наркотиками путем инъекций. – Режим доступу: http://www.unodc.org/pdf/youthnet/handbook_hiv_russian.pdf. – Назва з екрану.
 3. Гармонізований звіт України про досягнутий прогрес у здійсненні національних заходів у відповідь на епідемію СНІДу. – Режим доступу: http://www.aidsalliance.org.ua/ru/library/our/2012/me/garpr_ru_2011.pdf. – Назва з екрану.
 4. Публикация 1. Потребление инъекционных стимуляторов в Украине: новая волна эпидемии // РИСКОВАННОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ВИЧ/СПИД В УКРАИНЕ / Роберт Е. Бутс, Кароль Ф. Квятковский, Вейн Е. К. Легман, Джон Т. Брюстер, Сергей Дворяк, Лариса Синицина. – Режим доступу: http://www.vertikalfund.org/sites/default/files/aidsalliance/hiv/Riskovannoe_povedenie_i_VICH.pdf. – Назва з екрану.
 5. Молодежь и инъекционное употребление наркотиков в странах Центральной и Восточной Европы. – Режим доступу: uiphr.org.ua/media/1447. – Назва з екрану.
 6. Уровень распространения ВИЧ-инфекции, гепатитов и рискованного поведения среди потребителей инъекционных наркотиков в г. Нарва. 2010. Резюме исследования / Лилия Лыхмус, Катри Абель-Олло, Аве Талу. – Таллинн, 2011. – Режим доступу: www.tai.ee/terviseandmed/uuringud/download/163. – Назва з екрану.
 8. Обзор исследований, характеризующих ситуацию с ВИЧ в Санкт-Петербурге среди различных групп населения / Ерицян К.Ю., Смоякая Т.Т., Кон М., Левина О.С., Хаймер Р. // 2008 – 2009. Бюлетень. Центр социальных исследований и профилактики. – С.11 – 15. – Режим доступу: http://srpcenter.org/docs/023_Bulletin_2008-2009.pdf. – Назва з екрану.
 9. Анне Арпонен, Хенриikki Бруммер-Корвенконтио, Кирси Лиитсола, Мика Салминен Доверие и добрая воля как ключ к успеху в работе центров по оказанию «низкопороговых» услуг и пропаганде здорового образа жизни. Междисциплинарное оценочное исследование эффективности услуг по пропаганде здорового образа жизни с целью профилактики и контроля инфекционных заболеваний среди потребителей инъекционных наркотиков. 2009. – Режим доступу: <https://wcd.coe.int/com.instranet.InstraServlet?command=com.instranet.CmdBlobGet&InstranetImage=1480744&SecMode=1&DocId=1526880&Usage=2>. – Назва з екрану.
 10. Экспресс-оценка доступности и интеграции услуг, связанных с ВИЧ-инфекцией, туберкулезом и снижением вреда, для людей, употребляющих инъекционные наркотики, в Португалии. Заключительный доклад по исследованию, апрель 2012 г. / Pippa Grenfell, Ana Claudia Carvalho, Ana Martins, Dina Cosme, Henrique Barros, Tim Rhodes. – Режим доступу: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0018/171018/e96531r.pdf. – Назва з екрану.
 11. Предупреждение ВИЧ/СПИДа среди молодых людей: фактические данные из развивающихся стран об эффективных методах работы. Краткое содержание выпуска №938 серии технических докладов ВОЗ. Выдержки из отдельных глав доклада. – Режим доступу: http://www.who.int/maternal_child_adolescent/documents/trs_938/ru/index.html#. – Назва з екрану.
 12. Саранков Юрий. Приверженность ВААРТ среди потребителей инъекционных наркотиков: эффективные программы вмешательства. Обзор научной литературы / Юрий Саранков. «СПИД Фонд Восток-Запад» (AIDS Foundation East-West, AFEW), 2005. – Режим доступу: http://aids.belmapo.by/downloads/method_manual&guidelines/dl/brochure_vaart.pdf. – Назва з екрану.
 13. 13 статей о заместительной терапии. Международный Альянс по ВИЧ/СПИД в Украине. – Режим доступу: <http://www.aidsalliance.org.ua/ru/library/our/13zt/pdf/13zt.pdf>. – Назва з екрану.
 14. Полухина Е. В. Этнографический метод в отечественных социологических исследованиях / Полухина Елизавета. – Режим доступу: isras.ru/files/File/Socis/2010-7/Pokuhina.pdf. – Назва з екрану.

Шульга Л.А., Международный благотворительный фонд «Международный Альянс с ВИЧ/СПИД в Украине», Варбан М.Ю., канд. психол. наук, Международный благотворительный фонд «Международный Альянс с ВИЧ/СПИД в Украине», Дзинських Н.А., Международный благотворительный фонд «Международный Альянс с ВИЧ/СПИД в Украине», Дмитрук Н.А., независимый эксперт-социолог

Восприятие потенциальных рисков и институционального опыта молодыми потребителями инъекционных наркотических веществ (ПИН), по результатам этнографического исследования. В статье обобщены результаты социологического исследования



этнографического характера относительно описания современных поведенческих практик молодых потребителей инъекционных наркотических веществ (ПИН). Осуществлен описательный анализ современных потенциальных рискованных практик молодых ПИН и стратегий их избежание, проанализирован институциональный опыт молодых ПИН, основываясь на анализе их жизнеописаний, с целью усовершенствования профилактической работы с данной вековой группой ПИН.

Ключевые слова: потребители инъекционных наркотиков (ПИН), молодые ПИН, потенциальные рискованные практики молодых ПИН, стратегии избегания потенциального риска молодыми ПИН, институциональный опыт молодых ПИН.

Shul'ga L.A., International Cherty Fund «International Alliance of AIDS in Ukraine», **Varban M.Y.**, Candidate of Psychological Sciences, International Cherty Fund «International Alliance of AIDS in Ukraine», **Dvinskikh N.A.**, International Cherty Fund «International Alliance of AIDS in Ukraine», **Dmitruk N.A.** Independent expert sociologist

The perception of the potential risks and institutional experience by young injecting drug users (IDU) according to the ethnographic research results. *The article summarises the results of the ethnographic sociological research devoted to the description of modern behavioural practices of young injecting drug users (IDU). The article presents the analysis of modern potential risk practices of young IDU and the strategies of avoiding them. The authors analyse institutional experience of young IDU on the basis of their life description. The aim of the analysis is to improve preventive measures with the given IDU group.*

Key words: injecting drug users (IDU), young IDU, potential risk practices of young IDU, the strategies of potential risk avoidance used by IDU, institutional experience of young IDU.



Економіка. Проблеми економічного становлення

УДК 338.439.4:637.05

Курчилюк О.Ф.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the
Department of Accounting, Analysis and Audit
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Strategic guidelines for the quality improvement and the safety increase of poultry products in the context of world food market globalization

The article defines the key problems of domestic poultry industry in the context of world food market globalization. Factors that determine the need of improving the quality provision system and increasing the safety of poultry eggs and meat are established. Requirements and basic principles of implementing this system are formulated. The strategic guidelines for the quality improvement and the safety increase of domestic poultry are grounded. The economic and social consequences of their implementation are defined.

Key words: food market, quality, safety, poultry products, HACCP, export, import.

INTRODUCTION. In recent years, agriculture in Ukraine has reached a stable positive trend and it is increasing its production more and more. In modern society it is important to achieve a principal new state of domestic agricultural production, which would ensure obtaining high quality, environmentally friendly and healthy food. One of the priorities of the country, along with providing the environmentally acceptable conditions of life, maintaining and sustainable using of natural resources, is to enhance the physical health of the nation. The most significant factor that makes an impact on the human health during the whole life is food. The priority of attention to quality and food safety is caused by indispensability of food and its significant social importance.

Research of the Ukrainian poultry development and competitive eggs and poultry meat market are reflected in the scientific works of famous scientists: V.P. Boroday, V.I. Boyko, R.I. Buryak, I.A. Ionov, S.D. Melnychuk, V.V. Melnyk, O.O. Lukyanenko, N.P. Ponomarenko, M.P. Slyusar. A significant achievement in the development of the problems of quality control and food safety are the scientific papers of native and foreign scientists: B.A. Mel'nyk, S.M.Kvasha, N.H.Kopytets', V.I.Topikha, M.I. Shapoval, O.M.Shpychak, F.O.Yaroshenko, Farrell D.J. Without diminishing the value of works devoted to the study of the problem of eggs and poultry meat market development, it should be noted that the number of issues is still controversial, the content of this issue concerning the appropriate level of quality and safety of poultry products requires more detailed study, especially in the economic assessment of these processes.

The aim of the research is to identify the key problems of domestic poultry industry in the context of world food market globalization; to establish the factors that determine the need of quality provision system improvement and the safety increase of poultry eggs and meat; to formulate requirements and basic principles of implementing such a system; to justify strategic



directions for the quality and the safety improvement of domestic poultry and the economic and social consequences of their implementation.

MATERIALS AND METHODS. Research is based on a scientific work of domestic and foreign scientists and experts on issues of food quality and safety, on the results of an independent survey of poultry meat consumers. The methodology of the investigation took into account the factors of formation and interaction on the basis of analysis and synthesis, analytical prediction of the processes compatible with their elements of market economy, competition, and features in a globalized market poultry products. For goal achieving, the following methods were used: dialectical (the study of economic phenomena and theoretical principles), abstract and logical (theoretical generalizations and conclusions formation).

THE RESULTS OF THE RESEARCH. Ukrainian poultry industry is an important component of agriculture and ensures country food security. Industry has strong production capability, the amount of which in recent years exceeds domestic demand and gives impulse for innovative development to domestic enterprises to expand their participation in the global market. In today's globalized food markets the role of poultry industry with the effective implementation of the existing benefits of available resource potential provides solving food problems both on the domestic and international markets. The development of the integration processes and globalization of world markets led to an increase of a number of countries which import poultry eggs and poultry meat. In this regard, it is necessary to develop strategies of improving the poultry products quality and safety, aimed at developing an effective, ecologically -safe and socially directed development of production that can satisfy the needs of the domestic market and provide an entrance of domestic enterprises into international food markets. Studies have shown that poultry industry has a wide range of process chains on the way to the final consumer (Lukashenko, Stefanova, 2002). Within this process the chance of contamination increases so it makes it necessary to strengthen means of control (Farrell D.J., 2002; Gavrilencov, 2005). Therefore such strategy should provide security at all stages, from fodder production to poultry products consumption. It is based on the legal basis of poultry enterprises activities and achievement of food security of the country.

Consumers' requirements for the quality and safety of products determine the necessity of risks minimization and monitoring the relevant parameters of products (Melnichuk, 2007). It is established that during products purchasing, customers make choices based on such factors as price, appearance, smell and quality, in a way they understand it. We believe that they might make decisions having complete information of the poultry products quality that will satisfy their needs in a full degree. Lack of information of food safety makes consumer's choice more difficult.

Taking into account the fact that products from raw poultry meat contain microorganisms, which may be pathogenic, raw food carries a risk of consumers' poisoning. However, the latter can not determine the presence and level of risk because pathogenic microorganisms can not be detected by eye. Although consumers are able to distinguish poor quality product from a high quality product with such obvious signs as odor or discoloration caused by influence of harmful microorganisms, but they can not know for sure whether this product is safety or not. In case of health problems caused by poor quality food, consumers usually can not associate symptoms with certain food. Thus, the properties of food is not sometimes clear for consumers before purchasing or directly after consumption. The problem of the lack of information also can be applied to wholesalers and retailers, who tend to use the same methods of testing – appearance and smell. These individual small businesses try to avoid the obligation of implementing the relevant requirements referring to situations at which they sell most of their products to relatives, friends, neighbors etc.

The lack of awareness of the disease means that manufacturers and processors of poultry eggs and meat are not interested in additional expenses for controlling products quality and safety. It means that businesses of all levels - from the initial receiving the product to the shopping places - can provide the market with hazardous products without any legal consequences or effects in a demand reduction for their products. The raw product is often mixed at early stages of the marketing chain which makes an additional complications. Considering the fact that consumers have very limited technical or scientific knowledge about the product coming to the market,



brand and reputation of the manufacturer are usually replaced by this information and stimulate the future purchases. Thus, trade names and product reputation are valuable capital for producers.

Recently in Ukraine more poultry eggs and meat are produced under the brand names (Gavrilenkov, 2005; Melnychuk, 2007). In our opinion, nationally recognized brand name in itself is enough motivation for producers to increase food safety.

In recent years, Ukraine increases export of poultry, delivering it into 23 countries, including African and Asian countries, the USA. In 2013 the approval for the products supply to the European Union became the recognition of its quality. We must point out that European legislation is one of the the strictest in this field. Exports of poultry products are allowed only for four companies: «Myronivska ptakhofabryka», «Lehko», «Agromars», «Ptakhofabryka «Snyatynska Nova», which have already implemented European technology.

However, as our analysis has shown, not all manufacturers use food control technologies to guarantee food safety in practice. The considerable part of poultry is branded and produced under conditions that do not provide the minimum information about possible risks of pathogenic organisms growth. It is proved that, the part of poultry enterprises do not use the full scientific and technological achievements for the effective control of production processes, because of the following reasons:

- poultry industry is highly competitive, so there is quite a large number of small and medium-sized enterprises with limited capital and small profits;
- owners of small businesses are not interested in additional capital investments that enhance food safety because the results of these investments remain unnoticed by customers and therefore do not generate income.

Thus, the lack of adequate incentives for quality improvement and increase of product safety in the poultry industry, lack of consumers awareness destabilize the market and require regulation of indicators at the industry level in order to protect public health.

Our research of poultry eggs and meat production allowed to identify the key issues for domestic poultry industry on a globalized food markets. Among them are:

- need to improve the competitiveness of domestic production of poultry products on the domestic and international food markets, which requires the implementation of innovative and highly competitive technologies adapted to the needs of control safety of poultry eggs and meat;
- availability of quality control and safety of the final product, rather than control of each technological stage at big enterprises, lack of constant monitoring of quality and safety at all stages of production in small and medium-sized enterprises;
- poor infrastructure development of the food market, imperfection of promotion channels of the domestic poultry industry to world markets, bad representation of eggs and poultry products produced for own consumption on the market;
- concentration of a significant proportion of eggs and poultry meat in small and medium-sized producers, lack of material and technical base of these companies, which does not allow them to be competitive on the market, limited long-term investment to the development of high quality products production;
- the lack of support of farming enterprises by the government that does not take into account the necessity of improving the technology aiming at enhancing the quality and safety of eggs and poultry together with poor investment capacity of individual businesses and the lack of availability of national financial and credit resources;
- low purchasing ability of the population, which reduces the demand for high quality products.

In our opinion, key factors that determine the needs of improving the quality provision system and increasing the safety of domestic poultry products, leveling of negative objective and specific to such industry factors are:

- the discrepancy of producers economic interests to high quality and appropriate level of security and the consumers' interests with the low solvency of the population;
- lack of opportunities of small and medium-sized enterprises, unlike big producers, to respond quickly to changes in products quality;
- the need to ensure an adequate long-term storage for eggs and poultry meat with seasonal



changes of consumer demand, the lack of the developed of the consolidated position on quality security and safety of the final product because of the producers isolation from each other, supportive and packaging materials.

In Ukraine the considerable work on the adaptation of national requirements in the production of eggs and poultry meat to European ones and harmonization of existing national legal framework with international standards is carried out. It is confirmed by the «System of food safety management. Requirements» which came into force in 2003, domestic quality standard 4166-2003, the adoption of the Law of Ukraine «The food safety and quality» in 2005. In 2007, the identical to the international standard document ISO 22000-2005 «Management System Food Safety. Requirements for the organization of production and distribution» came into force as well as Domestic quality standard ISO22000 «Management systems of food safety. Requirements for any organization in a food chains». We identified the main producers of fodder, poultry eggs and meat, fast food and catering, transport and food storage and those who are involved into the process. Suppliers of equipment, packages and other materials that serve the production and consumption of poultry products according to the principle «from farm to the table» take an indirect part in this progress. In our opinion, the quality of poultry products is formed under the influence of a great number of factors, leaving behind the controversial question of the application of state (national) standards in the domestic market on a voluntary basis, which actually means the cancellation of obligatory certification of poultry products.

Consumer requirements for receiving high-quality and safe products determine the necessity of risks minimization and products safety monitoring. It raises the necessity of different concepts of food safety development, including poultry products. This system is based on scientifically formed approach of ensuring the safe products production by identifying and controlling dangerous factors – «Dangerous factors analysis and critical management points» – HACCP. We believe that the concept of HACCP has a structured approach to the control of identified dangerous factors, whereas traditional methods involve inspection or quality control of the final product. However, on a global poultry market there is a need to ensure equivalent requirements for its safety level not only by individual countries, but also on the global level. Hence, the expansion of international trade by domestic enterprises requires harmonization of sanitary measures, security of the fodder and ready products. According to the results of our study we identified the main benefits of implementing HACCP on domestic enterprises (Picture 1).

Basic principles and recommendations for food safety which were adopted by the CODEX ALIMENTARIUS Commission, were recognized by the WTO Agreement «On Sanitary and Phytosanitary Measures» and are the basis for the harmonization of sanitary measures. The current Law of Ukraine «On the Safety and Quality of Food» establishes the procedure of quality ensure providing of poultry products safety which are produced, distributed, imported and exported (Law of Ukraine on safety products). Thus food manufacturers are working out and implementing their HACCP systems in accordance with the CODEX AALIMENTARIUS Commission «Recommended International Code of Rules, General Principles of Food Hygiene.»

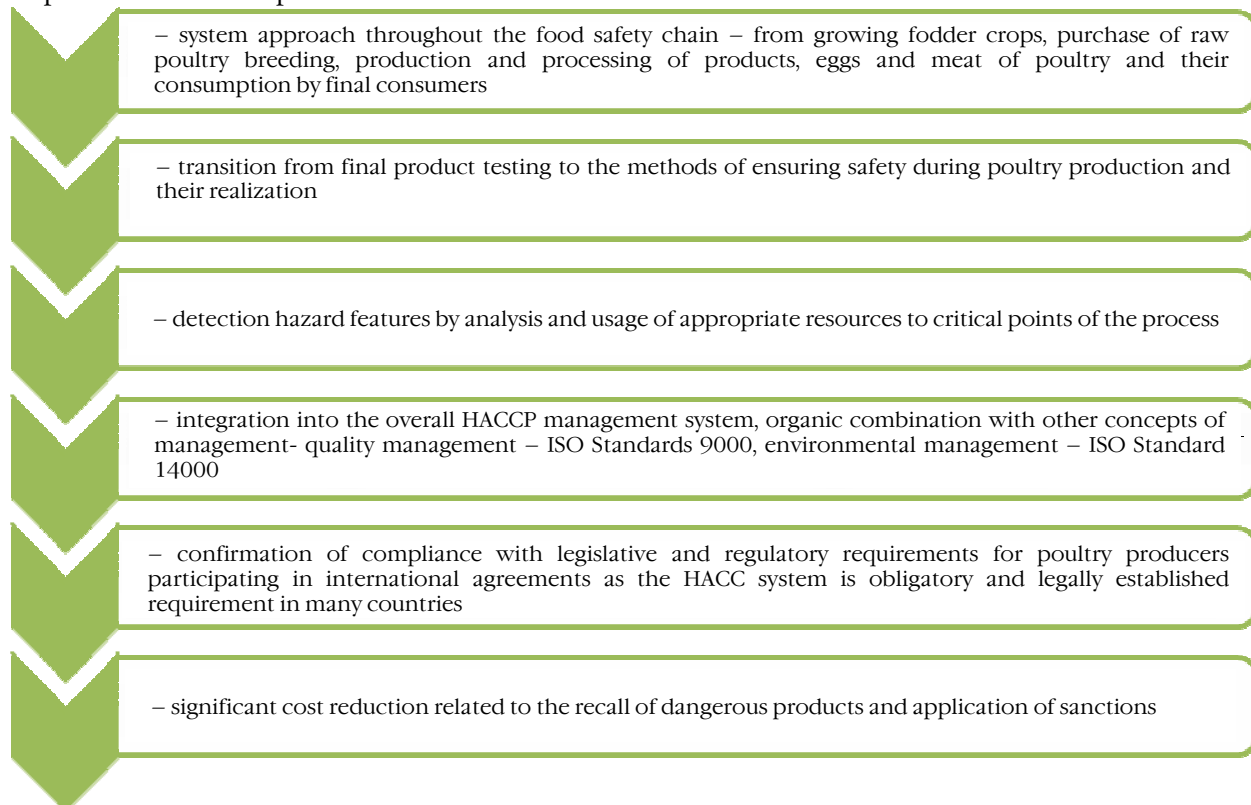
In our opinion, the effectiveness of the adopted laws and regulations of poultry products control system is determined by the increase of the level of consumers health protection. Especially measures to ensure the safety and quality of products coming into international trade are needed to be taken, as well as to provide an opportunity to test import food according to national standards. We are convinced that the main direction of domestic poultry industry is a steady supply of high-quality, safe, affordable products, the creation of economic conditions for the investment process, active participation in global food markets.

We believe that the strategic objective of the quality improvement and safety increase of poultry products should be the creation of conditions for the effective implementation of the system which will foresee the unity of economic, social and environmental interests of producers and consumers.

The aim of this strategy is the provision of the competitiveness of domestic poultry products in domestic and global markets, the stability of the national market of eggs and poultry and food security; intensification of the position to harmonize national and international standards in order to supply quality products to the European market; formation of the policy of import of



poultry products and the development of export potential of the industry; stable motivation to improve the social aspects of life.



Picture 1. The main advantages of implementing HACCP in the production of poultry in Ukraine

Practice shows that at the present stage it is necessary to provide the change of stereotypes of interaction of business, government and consumers in the field of poultry industry development. Realized studies have formulated the basic principles of the introduction of quality and safety improvement of the national poultry products, namely:

- priority of quality and safety in production of eggs and poultry and government policy of industry development;
- adherence to coordination of the needs of the domestic market for high quality products and opportunities to promote them to the world markets;
- provision of the export potential of the industry development in terms of provision independence of the state;
- incentives to improve the quality and safety of eggs and poultry meat providing the state support from direct funding to the development of public-private partnerships and improvement of the economic mechanism of its functioning.

In our opinion, the basic requirements for such a system are:

- balancing the criteria of economic, social and environmental development of the industry, in compliance with partnerships between the state, farming enterprise, consumer products and responsibility at all levels of products promotion - from fodder production to the final consumer;
- creating the incentives for firms in order to accelerate the introduction of HACCP system into production, proving business entities with the benefits which can ensure relevant quality and products safety to enhance their export potential;
- formation of results from the functioning of the eggs and poultry production taking into account certification of the products;
- providing special events on informing the consumers and increasing their awareness which will be resulted in the price which consumers are ready to pay for safe poultry products.

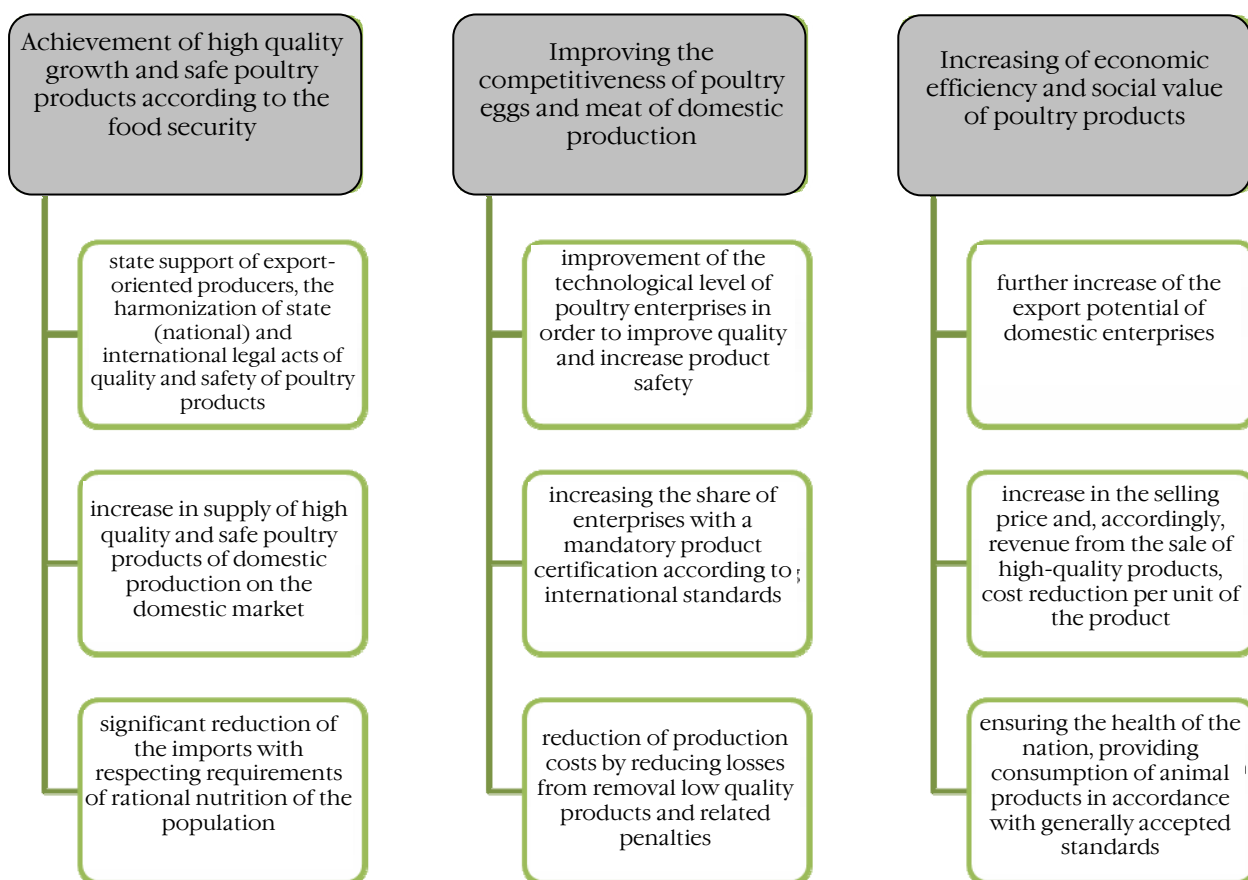
One of the effective criteria for quality control and safety products improving for domestic enterprises is to increase its competitiveness and prospects for international indicators.



The research allowed to prove strategic directions for quality improving and safety increasing of poultry products, such as:

- improving the standardization and certification of poultry products in accordance with international requirements;
- formation of independent systems of laboratories for determining the quality of poultry eggs and meat and their products under the guidance and methodological support provided by Ukrainian Laboratory of Food Quality and Safety;
- increasing exports of poultry eggs and meat, on the condition of provision the domestic market with products, monitoring and development forecasting of global poultry markets of eggs and meat aiming at immediate reaction to market risks, preventing food security threats;
- state support for the technological upgrading of the industry in order to promote the use of environmental technologies of poultry production, to stimulate the modernization of production for compliance with the relevant conditions of poultry growing and receiving high quality products;
- preferential long-term loans to investment projects, updating and implementing modern technology to produce high quality poultry eggs and meat, state support of the competitiveness of small businesses and stimulation of the development of their cooperatives;
- using the mechanisms of market regulation parameters to eliminate conflicts of interest in the commodity chain “farm-to-table”, using trade and financial interventions to decrease the price fluctuations on the food market;
- forming active mechanisms of financial providing of the production needs for poultry industry, introducing the insurance system of risks, identifying the main directions of state and private partnership of the industry development.

Scientific research allowed to determine the economic and social consequences of quality improvement and safety increase poultry products (Pic. 2)



Picture 2. Economic and social consequences of quality and safety improvement implementation of poultry products



CONCLUSIONS. Taking into account the written above, it can be proved that the problems of food safety, including poultry products, is one of the key prerequisites for ensuring proper quality of life and health. In our opinion, it needs developing a strategy that involves a combination of hazard and risks identification with corresponding control measures. We consider that structural approach to effective cooperation of manufacturers, regulatory authorities and consumers of poultry eggs and meat will provide the increasing role of effective regulation of quality provision and food safety. In our opinion, in the context of Ukraine's integration into the global food market the shaping of government policy should be based on international experience of ensuring the quality and safety of poultry products. In addition, a comprehensive approach to solving the problems of quality poultry products will provide an opportunity to identify the impact of individual stages on the final result, establish their relationships, clarify the prospects of safe competitive products and the economic efficiency of this process. Prospects for further research is to develop proposals on improving management arrangements of poultry eggs and meat safety, quality and their correspondence to European and international standards as well as domestic social and economic characteristics of poultry market development.

Bibliography:

1. Выращивание птицы и производство экологически безопасного мяса. Методические рекомендации / [Лукашенко В.С., Лысенко М.А., Столляр Т.А. и др.]; под ред. В.С. Лукашенко, И.Л. Стефановой. - Сергиев Посад, 2002. - 20 с.
2. Гавриленков А.Н. Экологическая безопасность пищевых производств // А.Н. Гавриленков, С.С. Зарцына, С.Б. Зуева - СПб.: ГИОРД, 2005. - 272 с.
3. Мельничук С. Безпечні продукти - умова СОТ / С. Мельничук, Р. Гончар // Агросектор. 2007. - № 9 (23). - С. 24-25.
4. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» zakon.rada.gov.ua/go/771/97-вр
5. Farrell D.J. Matching poultry production with available feed resources: issues and constraints / D.J. Farrell // World's Poultry Science Journal. - 2005. - Vol. 61. - № 2 (June) - P. 298-307.

Кирилюк О.Ф., канд. екон. наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту Національного університету біоресурсів і природокористування України

Стратегічні напрями поліпшення якості та підвищення безпечності продукції птахівництва за умов глобалізації продовольчих ринків. У статті визначено ключові проблеми розвитку вітчизняної птахівничої галузі за умов глобалізації продовольчих ринків, встановлено чинники, які обумовлюють необхідність поліпшення системи забезпечення якості та підвищення безпечності яєць і мяса птиці, сформульовано вимоги та основні принципи впровадження такої системи. Обґрунтовано стратегічні напрями поліпшення якості та підвищення безпечності продукції вітчизняного птахівництва, визначено економічні та соціальні наслідки їх реалізації.

Ключові слова: продовольчий ринок, якість, безпечність, продукція птахівництва, НАССР, експорт, імпорт.

Кирилюк О.Ф., кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

Стратегические направления улучшения качества и повышения безопасности продукции птицеводства в условиях глобализации продовольственных рынков. В статье определены ключевые проблемы развития отечественной птицеводческой отрасли в условиях глобализации продовольственных рынков, установлены факторы, которые обуславливают необходимость улучшения системы обеспечения качества и повышения безопасности яиц и мяса птицы, сформулированы требования и основные принципы внедрения такой системы. Обоснованы стратегические направления улучшения качества и повышения безопасности продукции отечественного птицеводства, определены экономические и социальные последствия их реализации.

Ключевые слова: продовольственный рынок, качество, безопасность, продукция птицеводства, НАССР, экспорт, импорт.



УДК 005.6:631.11

Буряк Р.І.,

канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Національного університету біоресурсів і природокористування України

*Удосконалення методичних підходів до оцінювання
результативності систем менеджменту якості
функціонування аграрних підприємств*

У статті розглянуто науково-практичні питання визначення результативності систем менеджменту якості, досліджено проблему удосконалення методичних підходів до визначення результативності систем менеджменту якості функціонування аграрних підприємств з метою підвищення рівня якості їх діяльності та поліпшення СМЯ. Обґрунтовано методичні засади оцінювання результативності СМЯ, детально проаналізовано переваги й недоліки основних методичних підходів до визначення результативності систем менеджменту якості. Визначено сутність та зміст понять «результативність» і «ефективність» СМЯ аграрного підприємства. Запропоновано методику експертних оцінок для визначення економічної ефективності впровадження та сертифікації СМЯ аграрного підприємства. Для визначення результативності системи менеджменту якості аграрного підприємства (з метою підвищення рівня якості діяльності та поліпшення СМЯ) розроблено методику самооцінювання СМЯ, в основу якої покладено вимоги ДСТУ ISO 9004:2001 «Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності».

Ключові слова: *якість, система менеджменту якості, аграрні підприємства, результативність систем менеджменту якості, ефективність систем менеджменту якості, методичні підходи до визначення результативності СМЯ аграрних підприємств, самооцінювання, ДСТУ ISO 9004:2001 «Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності».*

Відомий український вчений у сфері менеджменту якості П.Я. Калита у своїй книзі «Главное звено. Деловая лирика и публицистика» констатує, що в Україні у розрахунку на тисячу жителів систем менеджменту якості за стандартами ISO серії 9000 менше, як наприклад, у Китаї – у 3,5 рази, у Іспанії – у 30 разів, у Італії – у 40 разів. При цьому, на думку експертів, не більше 20% сертифікованих систем менеджменту якості в Україні реально функціонують [4, с. 136].

Наразі, у 176 країнах світу на понад 1 млн. підприємств функціонують сертифіковані системи менеджменту якості. Найбільше підприємств (близько 250 тис.), на яких впроваджені сертифіковані СМЯ, функціонують у Китаї [1]. Це, на нашу думку, є одним із ключових факторів успішного завоювання Китаєм світових ринків.

Проте, часто впроваджені і сертифіковані системи менеджменту якості є формальними, тобто, вони не застосовуються керівництвом вищої ланки для вирішення нагальних проблем та не сприяють отриманню підприємством належного економічного ефекту. Ця проблема є досить актуальною не лише для українських підприємств – згідно з даними міжнародних досліджень, лише 30% сертифікованих СМЯ реально функціонують згідно з буквою і духом міжнародного стандарту ISO 9001:2008.

Дослідженням проблем системного управління якістю діяльності аграрних підприємств присвячені праці відомих українських вчених В.П. Галушка, О.Д. Гудзинського, Й.С. Завадського, І.Г. Венецького, А.М. Довжина, А.М. Должанського [3], П.Я. Калити [4], В.І. Кривоцокова, В.О. Мозолока, О.І. Момота [6], П.А. Орлова [8], С.К. Фомічова, І.І. Чайки, М.І. Шаповала [15] та багатьох інших.

Цими питаннями також опікувались знані зарубіжні та російські вчені: Е. Демінг, Д. Джуран [2], К. Ісікава, Й. Кондо, Ф. Кросбі, Г. Тагучі, А. Фейгенбаум, Д. Харрінгтон, Ю.П. Адлер, О.В. Глічев, В.В. Єфімов, С.Д. Ільєнкова, О.М. Карпенко, М.Г. Круглов, В.А. Лапідус, І.І. Мазур, В.Ю. Огвоздін, В.В. Окрепілов [7] та ін.



Однак, слід зауважити, що науково-практичні питання визначення результативності систем менеджменту якості є ще недостатньо вивченими, а проблема удосконалення методичних підходів щодо оцінювання результативності систем менеджменту якості діяльності аграрних підприємств з метою підвищення рівня якості їх діяльності та поліпшення СМЯ досить актуальна та потребує подальших досліджень.

Метою цієї статті є аналіз методичних засад оцінювання результативності СМЯ та удосконалення методичних підходів до визначення результативності систем менеджменту якості функціонування аграрних підприємств з метою підвищення рівня якості їх діяльності та поліпшення СМЯ.

Оцінка результативності та ефективності системи менеджменту якості аграрного підприємства є досить складним завданням. Спочатку уточнимо сутність понять «результативність» та «ефективність» СМЯ. У ДСТУ ISO 9000:2007 «Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів» зазначено, що *результативність* – це ступінь реалізації запланованих дій і досягнення запланованих результатів, а *ефективність* – це співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами [11, с. 8].

Тобто, *результативність СМЯ аграрного підприємства* – це ступінь реалізації запланованих дій і досягнення запланованих результатів, а *ефективність СМЯ аграрного підприємства* – це співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами. Таким чином, показник результативності відображає ступінь виконання запланованих дій і досягнення відповідних результатів, а ефективність вказує на співвідношення між досягнутим результатом та використаними для цього ресурсами. Отже, для того, щоб система менеджменту якості аграрного підприємства була ефективною фінансовий результат від її функціонування повинен суттєво перевищувати затрати на підтримання її належного функціонування.

Проаналізувавши різні методичні підходи до оцінювання систем менеджменту якості ми згрупували їх наступним чином (рис. 1).

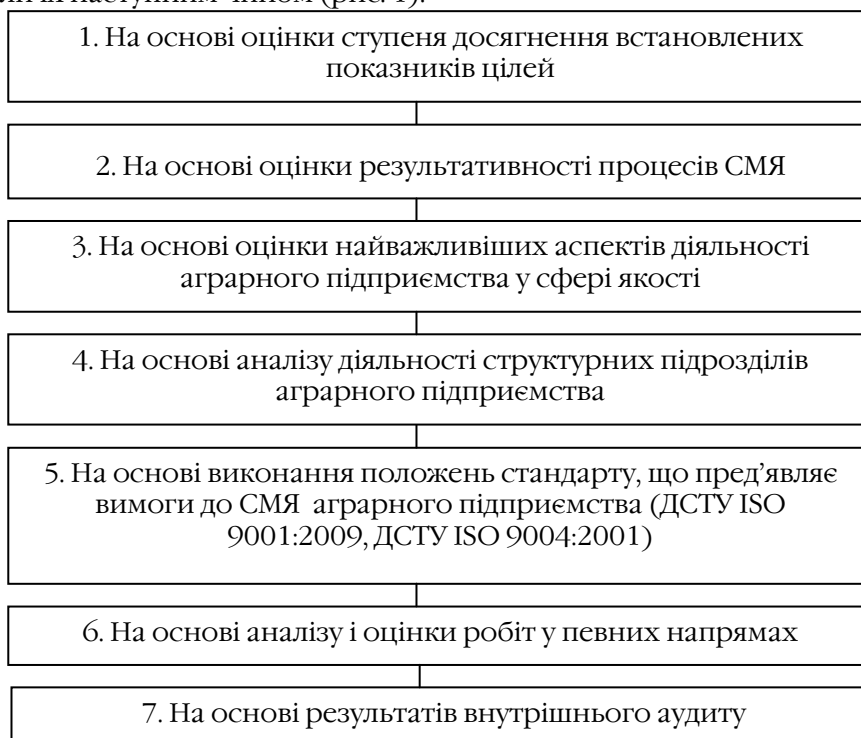


Рис. 1. Методичні підходи до оцінювання результативності систем менеджменту якості аграрних підприємств

Джерело: сформовано автором на основі [5].

Розглянемо детальніше відображені на рис. 1 методичні підходи до оцінювання результативності систем менеджменту якості аграрних підприємств.

1. Оцінка результативності СМЯ організації здійснюється за допомогою аналізу ступеня



досягнення встановлених кількісних значень показників цілей у сфері якості та/або всієї діяльності аграрного підприємства.

2. Результативність СМЯ аграрного підприємства визначається на основі оцінки результативності її процесів. Тобто, необхідно оцінити результативність процесів СМЯ аграрного підприємства. Цей підхід поділяє значна кількість вчених, а його суть полягає у виокремленні процесів СМЯ та визначенні їх вагомості, а також необхідних показників, оцінюванні виділених показників з певною періодичністю та визначенні комплексного показника результативності СМЯ аграрного підприємства.

3. Визначення результативності СМЯ здійснюється на основі найбільш важливих аспектів діяльності аграрного підприємства у сфері якості (якість продукції, задоволеність споживачів, технологічна дисципліна, метрологічне забезпечення, результати внутрішніх аудитів, управління документацією, якість закупівель, витрати на якість). На основі підсумкових оцінок головних аспектів діяльності аграрного підприємства у сфері якості визначається підсумковий показник результативності СМЯ (вимірюється в балах).

4. Результативність СМЯ визначається на основі аналізу діяльності структурних підрозділів аграрного підприємства. При застосуванні цієї методики діяльність кожного підрозділу аграрного підприємства необхідно оцінювати за такими критеріями: досягнення цілей, результативність процесів, відповідність стандартам, задоволеність споживачів. Означена методика передбачає застосування єдиних коефіцієнтів вагомості. Розрахунок інтегрального показника самооцінки СМЯ аграрного підприємства здійснюється за допомогою визначення середнього значення відповідних показників підрозділів за умови припущення рівнозначності їх діяльності.

5. Оцінка результативності СМЯ на основі виконання положень стандарту, що пред'являє вимоги до СМЯ аграрного підприємства (ДСТУ ISO 9001:2009, ДСТУ ISO 9004:2001). Такою методикою передбачається визначення результативності СМЯ за допомогою аналізу виконання пунктів стандарту, що містить вимоги до її побудови та функціонування, тобто, стандартів ДСТУ ISO 9001:2009 та ДСТУ ISO 9004:2001.

6. Результативність СМЯ визначається за допомогою проведення аналізу та оцінки робіт у певних напрямках діяльності аграрного підприємства. Ми пропонуємо у ролі таких напрямків діяльності аграрного підприємства (на основі вимог п. 8.4 «Аналізування даних» ДСТУ ISO 9001:2009) застосовувати такі: задоволеність споживачів, відповідність продукції вимогам до неї, ступінь виконання встановлених критеріїв результативності процесів, ступінь виконання вимог ДСТУ ISO 9001:2009, якість продукції постачальників.

7. Результативність СМЯ аграрного підприємства можна також визначити на підставі інформації про результати її внутрішнього аудиту. Згідно з цим підходом необхідно одержати такі оцінки: відповідність діяльності аграрного підприємства вимогам нормативної документації СМЯ стосовно управління документацією; функціонування СМЯ структурних підрозділів; функціонування бізнес-процесів; функціонування системи менеджменту якості аграрного підприємства залежно від кількості і важливості виявлених невідповідностей. При загальному діапазоні можливих оцінок від 0 до 1,0 відповідно до означеної методики СМЯ аграрного підприємства вважається результативною за умови одержання оцінок у діапазоні від 0,7 до 1,0.

Отже, сьогодні існує значна кількість методичних підходів щодо визначення результативності СМЯ аграрного підприємства. Це вказує на те, що оцінювання результативності СМЯ є досить важливим для забезпечення успішного функціонування аграрного підприємства, а також визначення стратегічних перспектив його подальшого розвитку.

При формуванні системи менеджменту якості аграрного підприємства важливо, щоб результат від її впровадження перевищував використані для цього ресурси, тобто, СМЯ має бути не лише результативною, а й ефективною. Досить слушним нам видається методика оцінки ефективності систем менеджменту якості, розроблена відомим вітчизняним вченим у галузі менеджменту якості П.А. Орловим.

Економічний ефект від впровадження і сертифікації систем менеджменту якості (*Ec*) він пропонує розраховувати за такою формулою [8, с. 128]:



$$E_c = \sum_0^T (\Delta\Pi_t - B_{nt} - \text{Под}_t) \times (1 + E)^{-t} - \sum_0^{T_c} K_t \times (1 + E)^{-t}, \quad (1)$$

де $\Delta\Pi_t$ - приріст прибутку у році t , обумовлений впровадженням і сертифікацією системи менеджменту якості згідно зі стандартами ISO серій 9000, грн.;

Под_t – податок на приріст прибутку у році t , обумовлений впровадженням і сертифікацією системи менеджменту якості відповідно до стандартів ISO серій 9000, грн.;

E – річна норма дисконтування;

B_{nt} – витрати на підтримання функціонування СМЯ у році t , грн.;

K_t – витрати на розробку, впровадження і сертифікацію системи менеджменту якості у році t , грн.;

T_c – період створення, впровадження і сертифікації системи менеджменту якості, років;

T – період функціонування сертифікованої системи менеджменту якості, років;

t – рік, результати і витрати якого приводяться до початкового моменту часу.

Цю методику ми вважаємо за доцільне застосовувати для визначення економічного ефекту від впровадження і сертифікації систем менеджменту якості функціонування аграрних підприємств.

До того ж, при визначенні ефективності впровадження і сертифікації СМЯ варто брати до уваги ступінь її поширення на аграрному підприємстві, тобто, чи система менеджменту якості розповсюджується лише на один вид продукції, або ж на кілька видів, чи на всю номенклатуру продукції, що виробляє господарство. З цієї причини необхідно враховувати зміни показників по всіх видах продукції та напрямках діяльності, на які поширюється дія СМЯ аграрного підприємства.

За умов, коли досить складно точно розрахувати витрати на розробку, впровадження і сертифікацію системи менеджменту якості аграрного підприємства, ми пропонуємо застосувати метод експертних оцінок для визначення ефективності СМЯ.

Методологія використання методу експертних оцінок з метою визначення економічної ефективності впровадження і сертифікації СМЯ у аграрному підприємстві передбачає розрахунок коефіцієнтів вагомості згідно з методом ранжування із застосуванням критерію переваги при формуванні системи для часткових критеріїв.

Керівника та головних спеціалістів аграрного підприємства, споживачів сільськогосподарської продукції і фахівців провідних аграрних навчально-наукових закладів необхідно залучати у ролі експертів.

На нашу думку, експертам доцільно оцінювати економічну ефективність СМЯ аграрного підприємства за певними критеріями, зокрема: ефективність впровадження і сертифікації СМЯ, виходячи з позицій економічного росту аграрного підприємства; ефективність впровадження та сертифікації СМЯ аграрного підприємства з точки зору споживача сільськогосподарської продукції; ефективність впровадження та сертифікації СМЯ аграрного підприємства з позицій витрат; ефективність впровадження СМЯ, виходячи з забезпечення стійкого успіху аграрного підприємства.

Ми вважаємо, що для визначення економічної ефективності впровадження та сертифікації СМЯ аграрного підприємства доцільно використати десятибальну шкалу (табл. 1).

Пропонуємо економічну ефективність впровадження та сертифікації СМЯ аграрного підприємства ($E_{СМЯ}$) визначати за формулою:

$$E_{СМЯ} = \sum_{i=1}^m q_i \times \alpha_i, \quad (2)$$

де q_i – середня оцінка впливу i -го елемента на ефективність впровадження і сертифікації СМЯ аграрного підприємства, визначена експертами;

α_i – коефіцієнт вагомості;

m – кількість складових елементів, за якими здійснюється оцінка впровадження і сертифікації СМЯ аграрного підприємства.



Для α_i повинна виконуватись умова $\sum_{i=1}^m \alpha_i = 1$.

Таблиця 1

Шкала експертних оцінок економічної ефективності впровадження та сертифікації СМЯ аграрного підприємства

Оцінки, бали	Рівень ефективності
0-5	Низький Впровадження та сертифікація СМЯ аграрного підприємства не принесло очікуваних результатів. СМЯ функціонує зі зривом та не дозволяє виконувати поставлені завдання і досягати встановлених цілей. Системний підхід орієнтований на виправлення помилок, а не їх попередження.
5,1 -8,5	Середній Впровадження та сертифікація СМЯ дозволило підвищити результативність та ефективність діяльності аграрного підприємства. СМЯ постійно удосконалюється по більшості процесів, проте, варто підтримувати динаміку удосконалень та розпочати удосконалення проблемних ділянок, використовуючи бенчмаркінг та інші стратегії.
8,6-10	Високий Діяльність аграрного підприємства провадиться максимально ефективно, досягнуті максимальні результати по всіх напрямках функціонування СМЯ.

Джерело: розроблено автором на основі [13, с. 191]

Згідно з правилами математичної статистики необхідно розраховувати середню експертну оцінку, коефіцієнт варіації та дисперсію.

На наше переконання, на особливу увагу заслуговує методика визначення результативності системи менеджменту якості на основі її самооцінювання, викладена у ДСТУ ISO 9004:2001 «Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності». ДСТУ ISO 9004:2001 є ідентичним міжнародному стандарту ISO 9004:2000 «Quality management systems. Guidelines for performance improvements» («Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності»). Означену методику ми пропонуємо застосувати для самооцінювання результативності СМЯ аграрного підприємства його керівництвом та провідними фахівцями.

Самооцінювання – це ретельно продумане оцінювання, результатом якого є думка чи судження щодо результативності та ефективності організації і довершеності системи управління якістю. Зазвичай, самооцінювання здійснює власне керівництво організації. Метою самооцінювання є надання організації рекомендацій, що базуються на фактах щодо сфер інвестування ресурсів і з метою поліпшення її діяльності [10, с. 49].

Безперечно, для вимірювання прогресу у досягненні цілей, а також для системного переоцінювання усталеної відповідності означених цілей, аграрному підприємству доцільно застосовувати методику самооцінювання СМЯ.

На нашу думку, викладена у ДСТУ ISO 9004:2001 «Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності» методика самооцінювання є досить простою та легкою у застосуванні та дозволяє визначити результативність (відносний ступінь досконалості) діючої у аграрному підприємстві системи менеджменту якості, а також ідентифікувати основні області для удосконалення.

Ми вважаємо, що особливості методичного підходу до самооцінювання СМЯ аграрного підприємства відповідно до ДСТУ ISO 9004:2001 дозволяють:

- застосовувати його до всієї системи менеджменту якості, або ж до її складової частини, чи до будь-якого процесу;
- використовувати означений підхід як до всієї організації, так і до її частини;
- за рахунок внутрішніх ресурсів досить швидко впровадити цей методичний підхід;



- покласти його виконання на багатофункціональну команду, або ж окремого співробітника аграрного підприємства, забезпечивши їх підтримкою вищого керівництва;
- збирати вхідні дані для здійснення заходів щодо самооцінювання загальної системи менеджменту аграрного підприємства;
- визначати області для удосконалення діяльності;
- досягати вищого рівня результативності та досконалості системи менеджменту якості аграрного підприємства, орієнтуючись на показники провідних аграрних компаній України та світу.

Методичний підхід до самооцінювання СМЯ аграрного підприємства відповідно до вимог ДСТУ ISO 9004:2001 дозволяє визначити результативність та досконалість системи менеджменту якості згідно з кожним розділом означеного стандарту за шкалою від 1 (відсутність формалізованої системи) до 5 (оптимальні показники) балів. У цій методиці містяться рекомендації у вигляді типових питань, які може ставити керівництво аграрного підприємства з метою оцінювання показників діяльності по кожному розділу ДСТУ ISO 9004:2001.

Методичний підхід до самооцінювання результативності СМЯ аграрного підприємства відповідно до вимог ДСТУ ISO 9004:2001 також дозволяє застосовувати результати систематичного моніторингу з метою оцінювання рівня досконалості організації.

Однак, такий методичний підхід не може замінити внутрішні аудити СМЯ аграрного підприємства та моделі премій з якості.

У таблиці 2 наведено ступені досконалості показників функціонування системи менеджменту якості аграрного підприємства, що застосовуються у цій методиці самооцінювання.

Таблиця 2

Ступені досконалості показників функціонування системи менеджменту якості аграрного підприємства

<i>Ступінь досконалості, балів (експертна оцінка)</i>	<i>Ступінь показника</i>	<i>Пояснення</i>
1.	Формальний підхід відсутній	Немає очевидного системного підходу, відсутні потрібні результати, погані або непрогнозовані результати
2.	Реагуючий підхід	Системний підхід, в основу якого покладено усунення проблем чи коригування: наявні мінімальні дані про результати стосовно поліпшення
3.	Стабільний формальний системний підхід	Системний підхід, в основу якого покладено процеси; початкова стадія систематичних поліпшень; наявні дані про відповідність цілям та існування тенденцій до поліпшення діяльності
4.	Зосередженість на постійному поліпшенні	Застосовують процес поліпшення; добрі результати і сталі тенденції до поліпшення
5.	Оптимальні показники	Активно інтегрований процес поліпшення діяльності; продемонстровані оптимальні результати за зіставним оцінюванням (бенчмаркінгом)

Джерело: сформовано автором на основі [10, с. 50]

Застосування моделей премій з якості передбачає використання значної кількості формалізованих критеріїв з метою визначення результативності функціонування систем менеджменту. Методика самооцінювання результативності СМЯ аграрного підприємства забезпечує простий підхід, який дозволяє визначити ступінь досконалості організації на основі розділів 4-8 ДСТУ ISO 9004:2001.

Кожне аграрне підприємство має розробити перелік питань відповідно до розділів вищезазначеного державного стандарту, що найбільше відповідають його потребам. У Додатку А ДСТУ ISO 9004:2001 наведено типові питання для самооцінювання результативності СМЯ аграрного підприємства.

Відповідно до розробленої методики самооцінювання результативності СМЯ аграрного



підприємства у ролі експертів мають залучатися керівник та провідні фахівці організації.

Залежно від потреб аграрного підприємства вищезазначена методика самооцінювання припускає гнучкість у її використанні. Застосування методики самооцінювання результативності СМЯ аграрного підприємства припускає кілька підходів:

1. Один експерт (керівник, або один з головних спеціалістів організації) проводить самооцінювання системи менеджменту якості аграрного підприємства, або її складової частини, за результатами чого здійснюється удосконалення СМЯ.

2. Формується група експертів (у складі керівника та декількох головних спеціалістів організації) з суміжними функціями з метою проведення самооцінювання системи менеджменту якості аграрного підприємства, або її складової частини з наступним аналізом результатів на засіданні експертної групи та досягненням компромісу щодо встановлення пріоритетів для дій стосовно поліпшення СМЯ.

Безперечно, є багато підходів до визначення дій, які необхідно реалізувати згідно з результатами самооцінювання результативності СМЯ аграрного підприємства. Проте, ми вважаємо найбільш прийнятним підхід, яким передбачається аналізування результатів самооцінювання та ключових потенційних переваг, які може забезпечити результативна система менеджменту якості. Означений підхід дозволить аграрному підприємству, виходячи зі своїх першочергових потреб, визначити напрями удосконалення СМЯ, реалізація яких у перспективі забезпечить найбільші переваги для організації.

На підставі результатів аналізу методичних засад оцінювання результативності СМЯ аграрного підприємства встановлено таке: значна частина методичних підходів розробляється для конкретного аграрного підприємства; досить розповсюджена методика оцінки СМЯ на основі визначення результативності процесів, не повною мірою враховує інші аспекти, що входять до СМЯ аграрного підприємства; проаналізовані методичні підходи не враховують можливість розвитку СМЯ аграрного підприємства (формування інтегрованої системи менеджменту та ін.).

За умов, коли досить складно точно розрахувати витрати на розробку, впровадження і сертифікацію системи менеджменту якості аграрного підприємства, ми пропонуємо застосувати метод експертних оцінок для визначення ефективності СМЯ.

Пропонуємо економічну ефективність впровадження та сертифікації СМЯ аграрного підприємства (ЕСМЯ) визначати за формулою 2.

Дослідженнями доведено, що для визначення результативності системи менеджменту якості аграрного підприємства (з метою підвищення рівня якості діяльності та поліпшення СМЯ) доцільно застосовувати методику самооцінювання СМЯ, в основу якої покладено вимоги ДСТУ ISO 9004:2001 «Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності». Відповідно до розробленої методики самооцінювання результативності СМЯ аграрного підприємства у ролі експертів мають залучатися керівник та провідні фахівці організації.

Отже, наукова проблема удосконалення методичних підходів до визначення результативності систем менеджменту якості функціонування аграрних підприємств є досить актуальною та потребує подальших досліджень.

Література:

1. Віткін Л. Світовий досвід упровадження та сертифікації систем управління /Л. Віткін // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2010. – № 2. – С. 43-49.
2. Джуран Д. Все о качестве: зарубежный опыт. Вып. 2 / Д. Джуран. Высший уровень руководства и качество. – М.: Изд-во стандартов, 1993. – 45 с.
3. Должанський А.М. Системи управління якістю/ А.М. Должанський, Н.М. Очеретна, І.М. Ломов. – Дніпропетровськ: Свідлер А.Л., 2009. – 390 с.
4. Калита П.Я. Главное звено. Деловая лирика и публицистика. Изд. 5-е, доп./ П.Я. Калита. – Киев: Украинская ассоциация качества, 2011. – 220 с.
5. Меркушова Н.И. Анализ подходов к оценке результативности систем менеджмента качества в организациях / Н.И. Меркушова // Проблемы современной экономики: матер. междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2011. – С. 127-129.
6. Момот А.И. Экономический механизм управления качеством/ А.И. Момот. – Донецкий национальный технический университет. – Донецк: Норд-Пресс, 2005. – 384 с.



7. Окрепилов В.В. Всеобщее управление качеством: Учеб. / В.В. Окрепилов.– СПб.: Изд-во СПб. УЭФ, 1996. – Кн. 1. – 454 с.
8. Орлов П.А. Менеджмент качества и сертификация продукции: учеб. пособ. для студ. высш. навч. закл. / П.А. Орлов; Харьковский гос. эконом. ун-т. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 304 с.
9. Настанови щодо здійснення аудитів систем управління якістю і (або) екологічного управління: ДСТУ ISO 19011:2003 – [Чинний від 2004-07-01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2004. – 24 с. – (Національні стандарти України).
10. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності: ДСТУ ISO 9004:2001 – [Чинний від 2001-06-27]. – К.: Держспоживстандарт України, 2001. – 60 с. – (Національні стандарти України).
11. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів: ДСТУ ISO 9000-2007 – [Чинний від 2008-01-01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – 29 с. – (Національні стандарти України).
12. Системи управління якістю. Вимоги: ДСТУ ISO 9001:2009 – [Чинний від 2009-09-01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – 26 с. – (Національні стандарти України).
13. Станкевич І.В. Оцінка економічної ефективності запровадження та сертифікації систем управління якістю підприємств поштового зв'язку / І.В. Станкевич, І.І. Поліщук // Сталій розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – №3 [13]. – Хмельницький: – 346 с. – С. 189-193.
14. Українська асоціація якості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uaq.org.ua].
15. Шаповал М.І. Менеджмент якості: підруч. / М.І. Шаповал. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 475 с.

Буряк Р.И. канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры маркетинга и международной торговли Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

Совершенствование методических подходов к оцениванию результативности систем менеджмента качества функционирования аграрных предприятий. В статье рассмотрены научно-практические вопросы определения результативности систем менеджмента качества, проанализирована проблема совершенствования методических подходов к оцениванию результативности систем менеджмента качества функционирования аграрных предприятий с целью повышения уровня качества их деятельности и улучшения СМК. Обоснованы методические аспекты оценивания результативности СМК, подробно проанализированы преимущества и недостатки основных методических подходов к определению результативности систем менеджмента качества. Определена сущность и содержание понятий «результативность» и «эффективность» СМК аграрного предприятия. Предложена методика экспертных оценок для определения экономической эффективности внедрения и сертификации СМК аграрного предприятия. Для оценивания результативности системы менеджмента качества аграрного предприятия (с целью повышения уровня качества деятельности и улучшения СМК) разработана методика самооценки СМК, в основу которой положены требования ДСТУ ISO 9004:2001 «Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности».

Ключевые слова: качество, система менеджмента качества, аграрные предприятия, результативность системы менеджмента качества, эффективность системы менеджмента качества, методические подходы к определению результативности СМК аграрных предприятий, самооценка, ДСТУ ISO 9004:2001 «Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности».

Buriak R.I., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Marketing and International Trade, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Improvement of methodical approaches for evaluation of quality management systems effectiveness in agricultural enterprises functioning. The scientific and practical questions for definition of the effectiveness of quality management systems are considered in the article. The problem of the implementation of methodical approaches for evaluation of quality management system efficiency in agricultural enterprises functioning with the aim at enhancing the quality of their work and improving the QMS is studied. The methodical aspects for evaluation of effectiveness of QMS are substantiated as well as the advantages and disadvantages of the main methodical approaches for evaluation of quality management systems effectiveness are researched in details. The essence and content of concepts of such terms as «effectiveness» and «efficiency» of QMS of agricultural enterprises are defined. With the aim at determining the effectiveness of the quality management of agricultural enterprises (in order to improve the quality of and improve QMS) the method of self QMS, which is based on the requirements of EN ISO 9004:2001 «Quality Management System. Guidelines for improving the activity» is developed.

Key words: quality, system of quality management, agricultural enterprises, effectiveness of systems of quality management, efficiency of quality management systems, methodical approaches for definition of effectiveness of QMS of agricultural enterprises, self-evaluation, NSU ISO 9004:2001 «Quality management systems. Guidelines for improving the activity».



Основні показники аналізу ефективності маркетингових інвестицій

У статті досліджуються чинники та аналізуються основні показники ефективності маркетингу. Доведено, що означені показники є ціннісними для науки та підприємства, а отже, створюють сукупний позитивний ефект, що виявиться в майбутньому. Визначено сутність маркетингових витрат, знайдено та проаналізовано підходи до оцінювання їх ефективності. Маркетингові витрати розглядаються з позиції маркетингових інвестицій. Структуризовано існуючі показники оцінювання ефективності маркетингових заходів і виявлено їх переваги та недоліки.

Ключові слова: маркетингові інвестиції, маркетингові витрати, рентабельність маркетингових інвестицій, ефективність маркетингових витрат.

Сьогодні у світі все більше підприємств визначає необхідність орієнтації своїх стратегічних планів на сучасний ринок, тому ефективне здійснення маркетингової діяльності стає важливим чинником успіху підприємства на ринку. За допомогою маркетингу можуть бути реалізовані цілі всіх найважливіших зацікавлених груп підприємства (власників, акціонерів, персоналу тощо).

Під час світової фінансової кризи, що поширилась і на вітчизняний ринок, підприємства намагалися знайти резерви і скоротити витрати на виробничо-збутову діяльність. У складний для економіки період більшість підприємств переживають стрес, при цьому маркетингові бюджети стають особливо вразливими. Деякі підприємства розглядають можливості скорочення або навіть ліквідацію витрат на маркетингові заходи за умов, що склались [1].

Водночас багато фахівців наголошують на тому, що під час економічних кризових явищ маркетингу слід приділяти особливу увагу, оскільки кризові явища в економіці необхідно розглядати як нові можливості перерозподілу ринків збуту та завоювання інших ринкових позицій тощо. Саме тому під час рецесії важливо пам'ятати про певні пріоритети маркетингу, які допоможуть не втратити можливостей та уникнути незворотних помилок. При цьому реалізація таких цілей можлива лише при умові здійснення маркетингової політики адаптованої до кризової ситуації. Значущість маркетингу відображається рівнем витрат на маркетинг відносно загальних витрат, понесених підприємствами. Скорочення маркетингових бюджетів компаній сьогодні – об'єктивна реальність. Але, на жаль, далеко не всі підприємства розуміють, що якщо вони не підтримуватимуть постійного діалогу із споживачем, це незмінно призведе до незворотного процесу – повної втрати довіри до них. На думку Торкель Ліен, одного з провідних фахівців директ-маркетингу Скандинавії [2], під час кризи компаніям доведеться шукати менш витратні способи взаємодії з цільовою аудиторією, але це необхідно продовжувати робити при цьому акцент зміститься на споживача і на прості та зрозумілі маркетингові послання.

У цьому контексті слід підкреслити плинний характер маркетингу, що вкорінився у психологічних явищах, прикладом чого може бути факт, що до його основних понять належать потреби, натомість до тих, що пояснюють його теорії – теорії мотивації. Крім того, слід зазначити, що маркетинг характеризується великим ступенем складності, а також багатим інструментарієм. Наприклад, заходи, пов'язані з рекламою, продажем, а також формуванням образу підприємства, які у подальшій перспективі перекладаються на доходи від продажу, а також зростання вартості підприємства.

Через істотність маркетингу для реалізації стратегії, а також плинний характер частини його заходів та високі витрати особливу увагу слід приділяти оцінюванню ефективності цих витрат і контролю за ними [1].

За умов загострення кризових явищ на світовому ринку загалом і вітчизняному зокрема



все більше друкується вітчизняних і зарубіжних публікацій, в яких наголошується на необхідності оцінювати ефективність маркетингових витрат. Зокрема, ось як подає сутність і зміст поняття ефективності маркетингу «Вікіпедія» – енциклопедія найдоступнішої інформації в Інтернет-ресурсі [3]: «...Ефективність маркетингу (англ. – *marketing effectiveness*) – показник того, наскільки оптимальними є маркетингові заходи у тому, що стосується зменшення витрат та досягнення результатів у короткостроковій та довгостроковій перспективі. ...З точки зору короткострокових результатів ефективність маркетингу вимірюється показниками, пов'язаними з доходом, з довгострокової перспективи ефективність маркетингу вимірюється індикаторами, пов'язаними з брендом:

- відданість / лояльність бренду (англ. *brand loyalty*),
- знання бренду (англ. *awareness*),
- асоціації, пов'язані з брендом (англ. *association* або *brand image*),
- сприйняття (розуміння) бренду (англ. *perception of quality*).

Оскільки бренд є нематеріальним активом, ефективність маркетингу може також вимірюватися у фінансових показниках, якими оцінюється бренд...»

У вітчизняній практиці поширеним є використання кількісних показників оцінювання ефективності маркетингових заходів, так само як і при оцінюванні ефективності роботи працівників маркетингових відділів (таблиця).

Таблиця

Кількісні критерії ефективності діяльності маркетингових відділів [13]

<i>Функції маркетингових відділів</i>	<i>Показники ефективності діяльності маркетингових відділів</i>
Маркетингові дослідження	Прибуток, обсяг продажу (в грошовому та натуральному вигляді)
Прогнозування обсягу продажу	Обсяг продажу
Планування виробничої стратегії та випуску продукції	Обсяг продажу
Розроблення нових продуктів і вдосконалення тих, що випускаються	Обсяг продажу
Ціноутворення	Частка ринку, прибуток
Упаковка, вибір торгової марки	Збільшення обсягу продажу
Товарні запаси	Кількість оборотів товарних запасів, оборот товарних запасів у днях
Розподіл товарів	Обсяг продажу
Стимулювання продажу	Збільшення обсягу продажу
Збут продукції – підтримка зацікавленості працівників маркетингових відділів	Обсяг продажу
Реклама	Збільшення обсягу продажу

Зарубіжний досвід з цього питання є значно прогресивнішим, оскільки сучасний спосіб мислення провідних зарубіжних підприємств змінюється, і маркетинговий бюджет вже вважається не витратами, а інвестицією. Втім, цією інвестицією потрібно управляти таким чином, щоб вона приносила прибуток і сприяла зростанню організації. Одним із результатів останніх досліджень є створення глобальної системи оцінки маркетингових інвестицій, названу «оптимальним маркетингом», розроблену професорами В. Рейнацом і В. Кумаром. Система оцінювання ґрунтується на аналізі даних CRM-методики оцінювання ефективності клієнтів. Вона пройшла практичну апробацію і була успішно запроваджена у 2001 р. в компанії Samsung Electronics [5]. З огляду на вищезазначене, цілями статті є аналіз умов, при яких доцільно маркетинговий бюджет трактувати з позиції маркетингових інвестицій, структурувати існуючі показники ефективності маркетингових заходів та виявити їх переваги та недоліки.

1. Сутність маркетингових витрат та підходи до оцінювання їх ефективності

Від того, наскільки ефективно підприємство управляє своїм маркетинговим бюджетом, залежать не тільки результати відділу маркетингу, а й також результати діяльності всього підприємства. Акціонери очікують, що підприємство збільшуватиме прибутки, і завдяки



цьому вони отримують більші дивіденди. Підприємство ж максимізує прибутки, збільшуючи доходи з продажу, мінімізуючи загальні витрати, збільшуючи маржі бруто, а також розумно інвестуючи у межах допустимого ризику і очікуваних прибутків.

У далекій перспективі для будь-якого комерційного підприємства кінцевою метою маркетингу є створення умов для рентабельного продажу, а з позиції інтересів акціонерів, менеджерів вищої ланки управління і менеджерів з маркетингу маркетинговий бюджет слід трактувати як інвестиції. Слід пам'ятати, що рентабельність інвестицій розраховується для капіталовкладень і витрат на впровадження нових технологій, в яких значно важче оцінити прибутки від збільшення продуктивності і приросту продажу. Менеджери з маркетингу, до завдань яких відносять комунікації з ринком, рекламу, продаж і дистрибуцію, безпосередньо несуть відповідальність за збільшення прибутків підприємства. Колишній керівник маркетингу Coca-Cola п. Серджіо Зиман у своїй книжці *The End of Marketing As We Know It* написав: «Винятковою метою маркетингу є переконання людей в тому, щоб вони все частіше купували твою продукцію, щоб купували її все більше і витрачали на неї все більше грошей» [6; 11; 13].

Скільки компанія реально витрачає на кожен з маркетингових проєктів? Наскільки окуповуються ці інвестиції? Який з проєктів дає віддачу, а який безнадійно збитковий? Наскільки маркетингова стратегія пов'язана із стратегією продажів, включаючи відносини із клієнтами?

Відповіді на ці питання потребують ґрунтовного аналізу ефективності кожного з маркетингових заходів та розрахунку показників.

За [2] ефективність маркетингу залежить від п'яти чинників: розробки та впровадження відповідної маркетингової стратегії із особливим наголосом на позиціонуванні товарів; розробка ефективного креативу; виконання маркетингової стратегії та тактичних заходів; ефективного управління зовнішніми агенціями, мотивації, координації маркетингових заходів; зовнішніх факторів – сезонності, регуляторних органів тощо.

Як від підприємства, так і від маркетингових інвестицій очікується максимізація прибутку протягом тривалого періоду. Цілі на підприємстві визначаються для того, щоб створити спільне бачення і визначити сенс діяльності. Отже, показники мають гармонізувати з цілями, щоб можна було у поточному режимі стежити за результатами і, порівнюючи їх з цілями, отримувати зворотну інформацію, яка в майбутньому полегшить прийняття рішення.

У випадку інноваційної діяльності менеджери підприємства припускають, що тільки невелика частина нових товарів і виробничих процесів, над якими працюють їх відділи досліджень і розвитку, досягне успіху, але мають надію, що *summa summarum* загальні прибутки від тих кількох ринкових хітів значно перевищать витрати на всі дослідні роботи. Різницю бачимо також у фінансовому підході до інвестицій, за яким витрати, понесені на дослідження і розвиток, розкладаються на багато років. Водночас витрати маркетингу, орієнтованого на здобування клієнтів, розраховуються у поточному режимі, без урахування майбутньої вартості клієнтів як одного із активів. У своєму недавньому висновку Financial Accounting Standards Board офіційно визнало, що маркетинг в обліковому сенсі є витратами, але це не має відлякувати розумно скеровані організації від трактування маркетингового бюджету як інвестиції, від якої очікують значного повернення [7].

Спосіб мислення організації змінився і маркетинговий бюджет вже вважається не витратами, а інвестицією. Потрібно ще постаратися управляти цією інвестицією у такий спосіб, щоб вона приносила прибуток і спричиняла зростання організації. Можна досягти збільшення повернення від маркетингових інвестицій, використовуючи показник рентабельності інвестиції як інструмент планування, оцінювання і оптимізації маркетингових стратегій.

Маркетингові інвестиції є ієрархізованими і селекціонованими інакше, ніж грошові інвестиції, що вимагає іншого підходу до аналізу повернення і дозволяє більшу креативність у розрахунку цих показників. З огляду на велику кількість і частоту маркетингових інвестицій, а також можливість збільшення їх тільки на відносно малі прирости, існує велика кількість варіантів прийняття рішень, тоді як капітальні інвестиції зазвичай здійснюються рідко. Крім того, положення, які враховуються при оцінюванні рентабельності маркетингових інвестицій, постійно змінюються відповідно до змін конкуренції, потреб клієнтів і витрат на маркетингові канали дистрибуції. Отже, вимірювання рентабельності маркетингових інвестицій має бути гнучким, динамічним і концентруватися на кожному прирості інвестицій.

II. Показники оцінювання ефективності маркетингових інвестицій

У звіті, в якому описується досвід провідних західних підприємств, *Maximizing Marketing ROI*, підготовленому American Productivity and Quality Center спільно із Advertising Research



Foundation, представлені такі твердження [13]:

1. Існує тиск на маркетинг, щоб він проявляв реальне повернення, і на директорів підприємств, щоб створювали вартість для акціонерів і бізнес-партнерів.

2. Все більше маркетологів надають перевагу маркетингу, який ґрунтується на оцінюванні повернень з маркетингових інвестицій.

3. Процес виміру повернення з інвестиції є найефективнішим, якщо він введений у поточні дії і у ньому беруть участь інтердисциплінарні колективи.

4. Моделі, які спираються на повернення з інвестиції, заохочують тих, хто приймає рішення, ставити під сумнів і коригувати існуючий спосіб бюджетування.

5. Тиск на постачальників дає змогу збільшити конкурентну перевагу.

Умовою ефективного використання маркетингових показників є розуміння їх взаємозв'язків та ієрархії. На рис. 1 показано ієрархію маркетингових показників, розроблену зарубіжним вченим Дж. Ленскольдом.

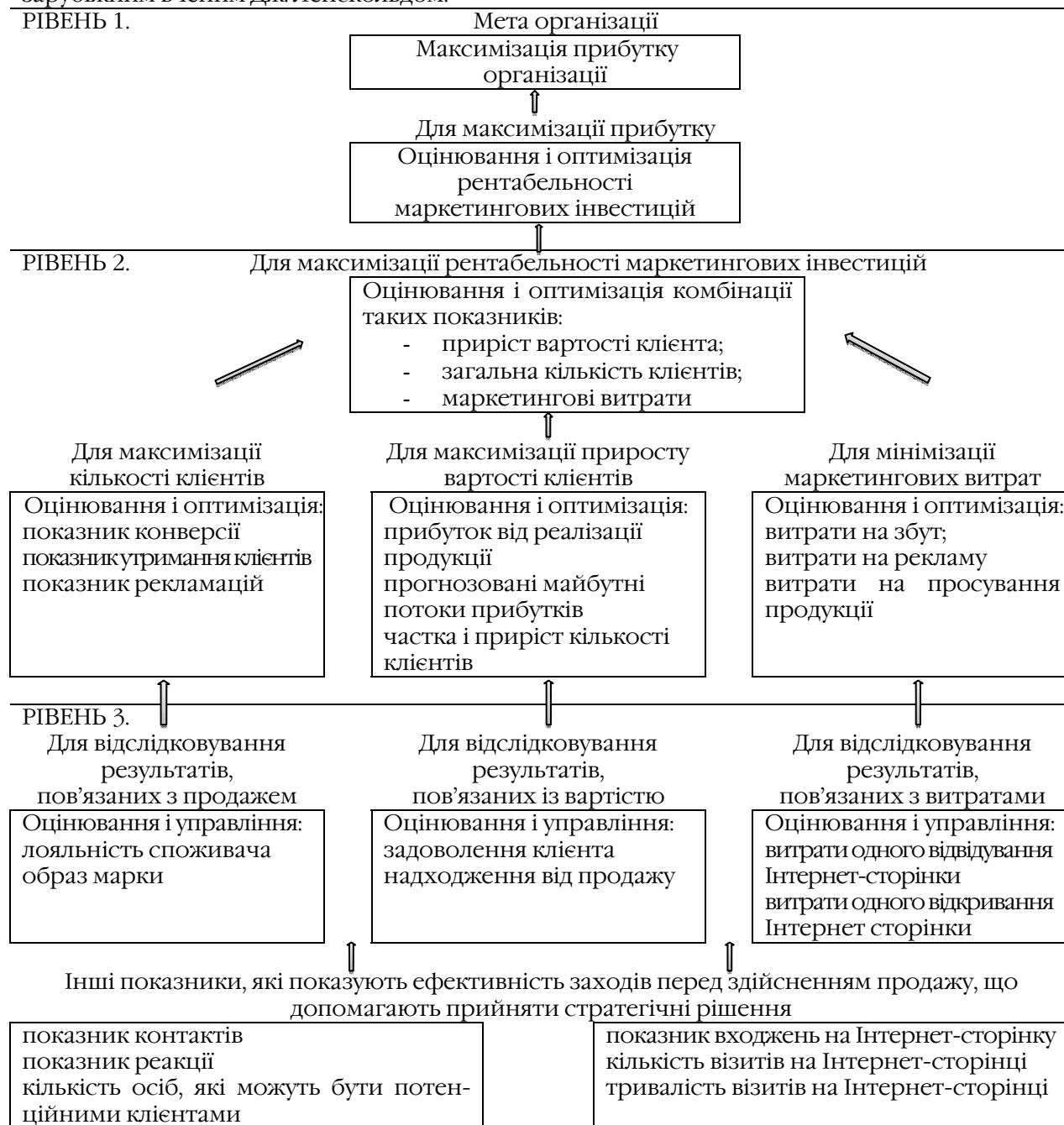


Рис. 1. Ієрархія показників ефективності маркетингових інвестицій [13].



Перший рівень цієї ієрархії охоплює вимірювання рентабельності маркетингових інвестицій як засіб, який приводить до мети підприємства, якою є максимізація прибутків. Багато маркетингових показників, які повсюдно вживаються, таких як показник конверсії і показник витрат продажу, ґрунтуються на трьох показниках з другого рівня цієї ієрархії, тобто на показниках вартості клієнта, числі клієнтів і маркетингових витратах. Ці показники з другого рівня ієрархії є елементами рівняння повернення з інвестиції. Третій рівень охоплює показники, які стосуються результатів кампаній, що стоять нижче в ієрархії, але таких, які надають цінну інформацію як зворотну, необхідну для модифікації стратегії і яка сигналізує, що у цій маркетинговій програмі є вирішальним для успіху [13].

Більшість маркетингових показників вказують лише на фрагмент сукупності ефективності маркетингової діяльності. Зазвичай, ці показники уможливають глибокий аналіз, який може дати більше інформації для розроблення більш обґрунтованої маркетингової стратегії, однак, як правило, не є настільки повними, щоб прийняті на їх підставі рішення, що стосуються маркетингових інвестицій, приводили до більших прибутків.

Згадувані в літературі предмета такі маркетингові показники як показник витрат на збут продукції, показник утримання клієнтів і показник вартості клієнта, не забезпечують повних даних – або стосуються витрат, або повернення – і тому не є підставою найважливіших маркетингових рішень. Показник витрат на збут продукції і показник утримання клієнтів не враховують, наприклад, того, що різноманітні маркетингові заходи можуть приваблювати клієнтів з різною вартістю. Визнаючи вартість клієнта головним показником, незалежним від аналізу рентабельності інвестиції, не беруться до уваги витрати на маркетинг. Окрім того, слід пам'ятати, що гонитва за клієнтами з якнайбільшою вартістю не завжди є рентабельною формою маркетингу. Термін «життєва вартість клієнта» по-різному розуміється в різних галузях.

Вимірювання повернення з інвестиції полягає у виявленні майбутніх потоків прибутків, що є результатом певної інвестиції, що називаються «приростом вартості клієнта». Найчіткіші показники життєвої вартості клієнта відображають переміщення поточних і майбутніх інвестицій і прибутків, пов'язаних з цим клієнтом. Цей показник діє як розрахунок повернення з інвестиції для агрегованої множини маркетингових програм. Деякі галузі, наприклад, книжкові клуби, застосовують послідовніший маркетинг і спираються на показник життєвої вартості клієнта, в який вже вбудовані розрахунки рентабельності інвестиції. Однак більшість організацій неспроможні пристосувати таку форму показника життєвої вартості клієнта до процесу прийняття рішень, оскільки рішення, що стосуються кожного маркетингового заходу, приймаються незалежно одне від одного, а не як попередньо встановлена серія маркетингових заходів, спрямованих на кожного клієнта окремо.

Результати досліджень, проведених Accenture [9], вказують, що найбільш популярні на практиці чотири показники ефективності маркетингових заходів: показник реакції (79%), генерації надходження (78%), утримання клієнтів (69%) і генерації прибутку (66%). є важливими і є необхідними для створення показника рентабельності маркетингових інвестицій. Саме цей показник дає маркетологам великі можливості в процесі прийняття рішення і планування.

Всебічний розгляд результатів реалізації програми маркетингових заходів дає змогу керівникові служби маркетингу:

1. Правильно оцінити ефективність виконаної роботи загалом.
2. Ідентифікувати ті маркетингові заходи, які принесли нам відчутніші результати, метою зсуву пріоритетів у їх сторону.
3. Виявити так звані білі плями, тобто програми, які були проінвестовані, але з якоїсь причини не принесли бажаних результатів (величина рентабельності інвестицій цих заходів матиме негативне або нульове значення.)
4. Побачити цілісну картину досягнень підприємства і ухвалити рішення про подальший стратегічний напрям.

III. Рентабельність маркетингових інвестицій – найважливіший маркетинговий показник

Отже, важливим маркетинговим показником є рентабельність маркетингових інвес-



тиції – показник, який дає змогу віднести повні витрати інвестиції до повного прибутку, генерованого цією інвестицією. Повернення – фінансова вигода від інвестицій, отримана завдяки цим інвестиціям.

Показник повернення з інвестиції можна так модифікувати, щоб він відображав вплив короткотермінових або довгострокових прибутків. Це також є один з небагатьох маркетингових показників, які можна використати для оцінювання і порівняння ефективності різнорідних маркетингових заходів загалом у великій організації. Однак точні показники повернення з інвестиції насамперед є безвідмовною підставою прийняття найкращих маркетингових рішень.

Водночас деякі зарубіжні автори зазначають недоцільність орієнтуватися на показники обсягів продажів, доходи, максимізація яких не завжди є критерієм успіху підприємства на ринку. Кращий критерій – максимізація чистого прибутку після відрахування витрат на маркетинг [11].

Ефективність маркетингу пов'язана із показником прибутковості інвестицій у маркетинг або рентабельності маркетингових інвестицій (англ. – *marketing ROI, return on marketing investment*, скорочено *ROMI*) [11], оскільки він відображає реальний маркетинговий вплив реалізованих заходів на споживача. Фінансовий показник *ROMI* (рентабельність маркетингових інвестицій) можна розрахувати за формулою:

$$ROMI = (\text{валовий прибуток} - \text{інвестиції у маркетинг}) / \text{інвестиції у маркетинг}$$

При цьому рентабельність інвестицій вимірюється у відсотках; позитивне значення відповідає фінансовій вигоді; негативне значення відповідає збитку, а валовий прибуток визначається різницею між виручкою і повною собівартістю послуги, яка включає змінні і постійні витрати.

Якщо прибутки є метою, а маркетинговий бюджет – інвестицією, рентабельність маркетингових інвестицій слід визнати найважливішим маркетинговим показником. Сучасні концепції, що стосуються рентабельності маркетингових інвестицій, забезпечують управлінському персоналу контроль над фінансами, а також підсилюють позицію менеджерів у справах маркетингу. Процес оцінювання рентабельності маркетингових інвестицій може бути поштовхом для обміркування проблем, які вимагають глибших роздумів, таких як вибір між маркетингом, який полягає в утримуванні клієнтів, і маркетингом, орієнтованим на їх залучення. Під час цього процесу можна удосконалювати спосіб оцінювання для більш результативного аналізу. Можна також покращувати стратегії управління стосунками із клієнтами, щоб збільшувати рентабельність. Процес бюджетування може бути покращений і змінений, щоб забезпечувати оптимізацію прибутків. Адже зазвичай підприємство має обмежений бюджет і тому використання показника *ROMI* дає змогу отримати максимальну окупність інвестицій, при цьому витрати на проведення маркетингових заходів втрачають функцію поточних витрат і починають розглядатися як інвестиції. Аналіз маркетингових комунікацій на основі розрахунку *ROMI* дає змогу відразу ж вносити корективи до бюджету і, розставивши грамотно пріоритети, скоротити витрати, тим самим підвищивши прибутковість.

Показник рентабельності інвестицій стає незамінний, якщо необхідно ухвалити рішення щодо тих заходів, які спрямовані на підвищення ступеня лояльності клієнтів, максимізацію життєвої цінності клієнта та підвищення ступеня задоволеності споживачів.

На основі визначення показника рентабельності можна ідентифікувати, які із способів залучення клієнтів виявилися ефективними та що слід підприємствам враховувати в подальших програмах. Використання *ROMI* на початкових етапах розробки маркетингових заходів просто незамінне, оскільки спочатку дає змогу спрогнозувати рівень збільшення прибутковості, побачити, які інвестиції у маркетинг допустимі, що очікувати на подальших етапах та як максимізувати прибуток.

Цей показник дає змогу обґрунтовано визначитися із стратегією маркетингу на підприємстві і, зокрема, спроектувати необхідні маркетингові заходи, відповівши на такі питання:



- яким заходам більше віддавати перевагу: тим, що спрямовані на утримання клієнта або на залучення нових (незважаючи на те, що існують твердження, що краще утримувати старих, це питання залишається відкритим, оскільки повністю не досліджене);
- як удосконалити взаємовідносини з покупцями для підвищення рентабельності клієнтів;
- як скоригувати процес бюджетування, щоб досягти оптимального прибутку.

З викладеного доходимо висновків, що застосування підприємствами фінансового показника рентабельності маркетингових інвестицій допоможе при плануванні своєї діяльності глибше аналізувати процес інвестування в маркетинг та створити широке бачення перспектив для своєї подальшої діяльності [14].

Література:

1. Три пріоритети маркетингу в період кризи // Інтернет-ресурс: http://partnerplus.com.ua/rentabelnost_marketingovyh_kommunikatsii.html
2. Інтернет ресурс http://partnerplus.com.ua/rentabelnost_marketingovyh_kommunikatsii.html
3. «Вікіпедія» // Інтернет-ресурс: <http://www.uk.wikipedia.org/wiki/>
4. Маркетинг: підруч. / за наук. ред. проф. А.Ф. Павленка; кер. авт. кол. проф. І.І. Решетнікова. – К.: КНЕУ, 2008. – 600 с.
5. Nowak M. Controlling działalności marketingowej. – Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007.
6. Sergio Zyman, The End of Marketing As We Know It, HarperBusiness, New York 1999, s. 11.
7. Schultz Don E. Being an expense can sometimes be good, «Marketing News», 16.09. 2002, s. 12.
8. Lenskold James D. Marketing ROI: Playing to Win, «Marketing Management», maj-czerwiec 2002, vol. 11, UI nr 3.
9. Lenskold James D. Pomiarrentowności inwestycji marketingowych. – Krakow: Oficyna Ekonomiczna, 2004. – 237 s.
10. Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства: Монографія / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлапюнов, Г.А. Макухін. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.
11. Шоу Р., Меррик Д. Прибыльный маркетинг: окупается ли ваш маркетинг? / Пер. с англ. / Р. Шоу, Д. Меррик. – Киев: Companion Group, 2007. – 496 с.
12. Котлер Ф., Амстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Амстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. – М.; СПб.; К.; 2000. – 1240 с.
13. Мавріна А.О. Оцінювання ефективності маркетингових заходів. /А.О. Мавріна. – Л.: Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 640. – 54 с.
14. Жук О.І. Оцінка рівня ефективності маркетингової діяльності підприємства / О.І. Жук. – К.: Вісник АПСВ ФПУ. – 2011. – № 4. – С.47 – 51.

Жук О.И., старший преподаватель кафедры маркетинга АТСОТ

Основные показатели анализа эффективности маркетинговых инвестиций. В статье исследуются факторы и анализируются основные показатели эффективного маркетинга. Доказано, что означенные показатели являются ценностными для науки и предприятия и таким образом создают совокупный позитивный эффект, что раскроется в будущем. Определена сущность маркетинговых расходов, найдены и проанализированы подходы к оцениванию их эффективности. Маркетинговые расходы рассматриваются с позиции маркетинговых инвестиций. Структурированы существующие показатели оценивания эффективности маркетинговых мероприятий и выявлены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: маркетинговые инвестиции, маркетинговые расходы, рентабельность маркетинговых инвестиций, эффективность маркетинговых затрат.

Zhuk O.I., Lecturer of the Department of Marketing, Academy of Labour, Social Relations and Tourism

Main indexes of the analysis of marketing investment efficiency. The article analyses the factors and main indexes of the analysis of marketing investment efficiency. The defined indexes are proved to be essential for science and enterprise because the create combined positive effect. The essence of marketing expenses, approaches of evaluating their efficiency are defined. Marketing expenses are investigated through marketing investments. The existent indexes of efficiency evaluation of marketing measures are structured and their advantages and defects are revealed.

Key words: marketing investments, marketing expenses, profitability of marketing investments, efficiency of marketing expenses.



УДК 330.322(477)

Карпенко Н.В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу та менеджменту
АПСВТ

Необхідність підтримки технопарків як ключового елемента інноваційної інфраструктури України

У статті досліджується роль технопарків у формуванні національної інноваційної системи, підвищенні конкурентоспроможності країни. Стверджується, що успішними на ринку можуть бути підприємства, що випускають нову, цікаву для споживача продукцію, використовують найбільш сучасне обладнання та технології (як виробничі, так і маркетингові та інформаційні). На основі проведеного аналізу діяльності вітчизняних технопарків та з урахуванням зарубіжного досвіду визначено необхідність посилення їх державної підтримки.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, інноваційний розвиток, інноваційна модель, ІТ-аутсорсинг, ІТ-технопарки, конкурентоспроможність, національна інноваційна система, технопарки.

Україна обрала інноваційний вектор розвитку економіки. Це проголошено у Програмі економічних реформ Президента України на 2010–2014 рр., Стратегії економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 рр., Концепції розвитку національної інноваційної системи та у інших документах. Проте перехід до інноваційної моделі починає набувати затяжного характеру, оскільки дії уряду щодо здійснення інноваційної політики є безсистемними та непослідовними; фінансування наукових досліджень і розробок здійснюється в недостатніх обсягах; потребує доопрацювання і узгодження нормативно-правова база з цього питання; відсутній дієвий механізм регулювання і стимулювання інноваційної діяльності, а також трансферу інноваційних розробок у виробництво. Для вирішення перерахованих проблем на рівні держави необхідно здійснити кілька заходів, у тому числі спрямованих на розвиток інноваційної інфраструктури, ключовим елементом якої є технопарки.

Як вказує світова практика, саме технопаркові структури сприяють прискоренню інноваційного розвитку країн, оскільки об'єднання при виконанні інноваційних проєктів наукового, освітнього та промислового потенціалу певного регіону чи галузі дозволяє скоротити тривалість інноваційного циклу, пришвидшити запровадження наукових розробок.

Питанням ефективності функціонування технопарків у світі та в Україні присвячені публікації таких вітчизняних вчених як М. Гончаренко, Н. Грищенко, Л. Губернюк, А. Гуржій, В. Гусева, О. Мазур, Л. Немець, В. Семиноженко, В. Туташинський, О. Червоноіванова, І. Чудаєва, В. Шовкалюк та ін. Проте дослідження ролі цих структур у формуванні національної інноваційної системи мають фрагментарний характер, недостатньо й епізодично також висвітлено напрями, за якими необхідно здійснювати їх підтримку на державному рівні за сучасних умов, що зумовлює актуальність та визначає мету дослідження.

Виникнення в середині минулого століття перших технопарків поблизу великих університетів (у 1949 р. – на базі Стенфордського університету в Каліфорнії, у 1972 р. – поблизу Кембриджського університету у Великобританії та ін.) сприяло швидкому зростанню економіки цих регіонів. Зокрема, каліфорнійська «Силіконова долина», створена з метою комерціалізації наукових розробок з мікроелектроніки, наразі є територією «high-tech», де успішно працюють близько 3 тис. дрібних і середніх фірм, а загальна кількість зайнятих у науково-виробничій сфері становить понад 2,5 млн. осіб. Позитивний досвід об'єднання наукових установ, вищих навчальних закладів, дослідно-виробничих підприємств, комерційних фірм, консалтингових, інформаційних та інших сервісних служб, що забезпечують відтворення повного життєвого циклу інновації від виникнення ідеї та



наукових досліджень до виробничого впровадження наукоємних розробок і високих технологій, масового промислового випуску конкурентоспроможної на світових ринках високотехнологічної наукоємної продукції, привернув увагу до цих формувань керівництва багатьох країн. Державна політика щодо створення і підтримки розвитку технопарків забезпечила зростання конкурентоспроможності таких країн як США, Японія, Фінляндія, Китай та ін. Нині у світі функціонує понад 500 технопаркових структур (у тому числі понад 160 – у США), які розташовані у 64 країнах.

Першим кроком до створення технопарків у нашій країні стало прийняття в 1996 р. за ініціативи Національної академії наук України «Положення по порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів», а правовою основою їх діяльності – введення в дію законів України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» №991-XIV від 16.07.1999 р. та «Про інноваційну діяльність» №40-IV від 04.07.2002 р., у первинній редакції яких передбачався перелік заходів щодо державної підтримки та забезпечення стабільних умов діяльності технопаркових структур. Зокрема, повне або часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) проектів технологічних парків із держбюджету, а також повну або часткову компенсацію відсотків за кредитами, отриманими для виконання проектів технологічних парків у комерційних банків; встановлення податкових та митних пільг (звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ на імпортовану сировину, матеріали й устаткування, що не виробляються в Україні; звільнення від місцевих податків; безкоштовне користування землею; звільнення від державних податків у перших два роки функціонування, 50 % оподаткування на третій рік і 75 % – на всі подальші роки); застосування прискореної амортизації (за 20 % ставкою) для основних фондів третьої групи та ін. [1; 2].

Дотримання основних положень цих нормативних актів сприяло активному розвитку перших українських технопарків, що виникли на базі Інституту електрозварювання ім. Є.О. Патона та Інституту монокристалів у 2000 р., а також «Напівпровідникові технології та матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (zareєстрований у 2002 р.). Саме ці інноваційні об'єднання науки і виробництва виявились найбільш успішними із 16 створених в Україні протягом 2000–2010 рр. технопаркових структур. Із загального обсягу інноваційної продукції, реалізованої вітчизняними технопарками за вказаний період (12170,3 млн. грн.), майже 99% створено трьома названими вище суб'єктами господарювання.

Слід відзначити, що завдяки реалізації інноваційних проектів технопарками України за ці роки до бюджетів та державних цільових фондів надійшло 943,6 млн. грн. При цьому загальна сума коштів, одержаних досліджуваними інноваційними структурами у вигляді непрямої державної допомоги (зарахованих на спеціальні рахунки у рамках дії спеціального режиму діяльності технологічних парків) становила 511,1 млн. грн. Це вказує на досить високий рівень окупності наданих державою пільг, оскільки на кожен гривню державної підтримки технопарками було реалізовано інноваційної продукції на суму 23,8 грн. [3].

Проте, як засвідчив аналіз, найбільш ефективною діяльністю цих структур була до 2005 р. Цей період характеризується щорічним збільшенням кількості інноваційних проектів, спрямованих на створення новітніх технологій (серед яких значна частка належить до шостого технологічного укладу), створенням нових робочих місць, зростанням обсягів реалізованої інноваційної продукції та інвестицій, залучених до інноваційної сфери. Зокрема, обсяги реалізованої інноваційної продукції зросли (порівняно з попереднім роком) у 2003 р. – на 108%, 2004 р. – на 37%, 2005 р. – на 27%, а у 2006 р. – лише на 0,4%. Це зумовлено, насамперед, тим, що вже у 2003–2004 рр. у зв'язку із дефіцитом державного бюджету було призупинено, а у 2005 р. – повністю скасовано чинність статей 21 і 22 Закону України «Про інноваційну діяльність», якими передбачалось стимулювання цього виду діяльності шляхом встановлення податкових та митних пільг, а Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» у зв'язку із мізерністю виділених сум державної допомоги виявився більше декларативним. Завдяки інерційному руху технопарки ще кілька років продовжували нарощувати виробництво інноваційної продукції. Проте, починаючи з 2007 р. має місце різке (в 2,5–3 рази) щорічне зменшення цього показника.



Вже у 2009 р. порівняно з 2004 р. частка інноваційної продукції, реалізованої технопарками, знизилась з 10% до 1,1%, обсяги платежів до бюджету при цьому зменшились у 3,1 раза, кількість створених нових робочих місць – у 4,4 раза тощо [4].

Перераховані негативні явища зумовлені тим, що уряд не дотримується визначеного інноваційного напрямку розвитку країни, не приділяється необхідна увага формуванню відповідної інфраструктури. Як результат – сьогодні так і не створена національна інноваційна система, спроможна ефективно використовувати інтелектуальний потенціал нації, що, у свою чергу, зумовлює зниження конкурентоспроможності країни. За останні десятиріччя поглибилися структурні деформації економіки, що сприяють перетворенню України на постачальника сировини і напівфабрикатів, погіршують макроекономічну стабільність держави. Якщо в економічно розвинутих країнах 85–90% приросту валового внутрішнього продукту забезпечується за рахунок виробництва і експорту наукоємної продукції, то в Україні нині експорт майже на половину складається із низькотехнологічної продукції: за підсумками 2012 р. у структурі товарного експорту частка чорних металів становила 22,3%, продуктів рослинного походження, жирів та олії рослинного і тваринного походження – 19,5%, мінеральних продуктів – 11,1%. Попит на високотехнологічні товари країна задовольняє в основному за рахунок імпорту [5]. Це при тому, що Україна має значний науково-технічний та кадровий потенціал, а новітні розробки та винаходи наших співвітчизників у сфері лазерної, криогенної, аерокосмічної техніки, суднобудування, інформаційних технологій у багатьох випадках є «піонерними», визнаними у світі.

Навіть за умов неналежного рівня державної підтримки інноваційної діяльності все більше вітчизняних підприємств приділяють увагу створенню і використанню високих технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, раціоналізаторських пропозицій. У 2012 р. в Україні нараховувалось 2283 таких підприємства, з яких 179 займались створенням високих технологій (на 4,1% більше, як у 2011 р.). Всього було створено 516 технологій (порівняно з попереднім роком – більше на 15,4%), з яких 15% – принципово нові, а 85% – є новими для України. Серед принципово нових найбільшу частку займають нанотехнології та технології, пов'язані з проектуванням та інжинірингом. Кількість організацій, що використовували високі технології у виробництві, у 2012 р. зросла порівняно з 2011 р. на 9,0% і становила 2134 підприємства, майже дві третини з яких – підприємства промисловості. Всього було використано 13 219 високих технологій (переважно – у переробній промисловості). Незважаючи на постійне зростання кількості високих технологій, що за останні роки використовуються вітчизняними підприємствами, їх середній вік (5,3 року) поки що залишається значно більшим, ніж у країнах з конкурентоспроможною економікою. Найстаріші технології використовувались підприємствами текстильної та хімічної галузі, а також зайнятими виробництвом одягу, хутра і виробів з хутра.

Окрім високих технологій, підприємства України у 2012 р. використали 1971 винахід, 3102 корисні моделі, 493 промислових зразки та 11,8 тис. раціоналізаторських пропозицій. На створені за цей рік технології вітчизняними науковцями та винахідниками було отримано 1211 охоронних документів, з яких 704 – патенти на корисні моделі, 230 – на винаходи, 277 – на промислові зразки [6]. За кількістю заявок, поданих на здобуття патентів у 2011 р., наша країна посіла сьоме місце в ТОП-15 країн із середнім рівнем доходів (у рамках міжнародної системи РСТ) та ввійшла до двадцятки лідерів науково-технічного прогресу за динамікою кількості заявок на реєстрацію інновацій. За 11 місяців 2012 р. Державним підприємством «Український інститут промислової власності» зареєстровано 27961 охоронний документ. Всього ж за роки незалежності до Державного реєстру (станом на 1.12.2012 р.) було внесено 369071 охоронний документ, з яких 105091 патент на винаходи з урахуванням перереєстрованих авторських свідоцтв, 75459 патентів на корисні моделі та 24046 – на промислові зразки [7].

Проте тільки мізерна частина цих наукових напрацювань знайшла використання на практиці, а більшість винаходів, які визнані навіть на світовому рівні, залишаються нереалізованими. При цьому значна доля витрат вітчизняних підприємств, пов'язаних зі здійсненням ними інноваційної діяльності (від 61,1% у 2000 р. до 73,3% у 2011 р. та 70,1% –



у 2012 р.), припадає на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення [8; 9]. Враховуючи, що переважну більшість цих засобів було придбано за межами України, можна констатувати, що українські підприємства продовжують підтримувати та фінансувати розробки не вітчизняних, а іноземних винахідників та інноваторів.

Однією з причин виникнення такої ситуації є те, що наші науково-дослідні установи не завжди здійснюють дослідження за тими напрямками, які є більш нагальними та цікавими для виробників, оскільки лише 0,2% вітчизняних науковців зайняті безпосередньо у виробництві (у розвинутих країнах цей показник досягає 80%) та ще близько 11% – працює у галузевих секторах економіки. Крім того, в Україні відсутня практика створення малих спеціалізованих фірм, які сприяють проходженню науковою розробкою усіх стадій інноваційного циклу – від зародження ідеї до її реалізації. У країнах, орієнтованих на інноваційний шлях розвитку, за підтримки держави існують десятки тисяч малих підприємств, які створюються за ініціативою окремих винахідників, учених або груп спеціалістів для реалізації їх особистих винаходів; здійснюють експертну перевірку розробок малих наукоємно-орієнтованих венчурних фірм; займаються дослідженнями потреб споживачів і пріоритетів ринку, прогнозують розвиток технологій, нових товарів; надають інноваційно-активним підприємствам фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні та інші послуги. Як правило, такі фірми виникають неподалік великих науково-дослідних установ і входять до складу технопарків чи технополісів. Формуючи інноваційну інфраструктуру, вони забезпечують горизонтальні й вертикальні зв'язки між суб'єктами інноваційної діяльності, сприяють прискоренню трансферу знань і дифузії технологій.

Недостатня увага уряду до створення та функціонування таких формувань в Україні призвела до розриву ланцюга «наука – виробництво». Як результат – низька поінформованість вітчизняних підприємств про перспективні об'єкти винахідницької діяльності, використання яких дозволило б підвищити їх конкурентоспроможність; незначні можливості для реалізації своїх розробок науковцями; відсутність вигідних умов для залучення з метою здійснення інноваційної діяльності коштів венчурних компаній (сьогодні більшість українських підприємств не мають достатньо власних ресурсів для модернізації виробництва та освоєння нової продукції) тощо.

Оскільки інноваційний розвиток держави залежить від наявності структур, спроможних перетворювати ідеї на науково-технічні розробки та забезпечувати впровадження останніх у виробництво, слід прискорити прийняття законопроектів, які б дозволили запровадити нові механізми стимулювання інноваційної діяльності; зусилля уряду спрямувати на розробку та термінове здійснення заходів, які забезпечать розвиток інноваційної інфраструктури (зокрема, таких її елементів як технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційні центри тощо), що, у кінцевому підсумку, сприятиме створенню національної інноваційної системи. На нашу думку, розпочати слід із відновлення непрямих форм державної підтримки вітчизняних технопарків. Насамперед, слід включити до переліку спеціальних податкових режимів Податкового кодексу України (Розд. XIV) спеціальний режим оподаткування технологічних парків (передбачивши звільнення від оподаткування прибутку, отриманого технопарками, та зарахування вивільнених від оподаткування сум на спеціальні рахунки учасників технопарку та спеціальний рахунок керівного органу відповідного технопарку; застосування податкового векселя на суму податкового зобов'язання з податку на додану вартість за умови імпорту нового устаткування, обладнання та комплектуючих до нього із строком погашення на 180-й або 360-й календарний день з дня надання векселя органу митного контролю та ін.).

Враховуючи досвід країн із сформованою національною інноваційною системою, необхідно створити при кожному науково-технічному парку чи технополісі бізнес-інкубатор (бажано не лише віртуального типу), забезпечивши державну підтримку їх діяльності (як неприбуткової чи малоприбуткової організації).

Оскільки подальший інноваційний розвиток України нерозривно пов'язується з ІТ-сектором економіки (об'єм вітчизняного ринку ІТ-послуг щороку зростає майже на 20% і за попередніми підсумками у 2012 р. становив 1,8 млрд. доларів – 1,1% від ВВП), економічно



доцільним є створення ІТ-технопарків. Певними кроками в цьому напрямі можна вважати діяльність керівництва Києва з підготовки до реалізації проекту «BIONIC Hill» у Святошинському районі столиці. Для учасників цього пілотного проекту передбачаються привабливі фінансові умови, можливість використання податкових та митних пільг. Організатори також планують надавати широкий комплекс супутніх послуг, забезпечити зв'язок технопарку з освітніми установами; створити комфортні та фінансово доступні умови життя для співробітників у екологічно чистому районі міста та ін.

На думку фахівців, Україна має достатні можливості для того, щоб вийти у світові лідери в ІТ-галузі, а подальший розвиток ІТ-аутсорсингу (за умови його державного стимулювання) сприятиме перетворенню цього сектора економіки на основну експортно-орієнтовану галузь. У зв'язку з цим досить своєчасним є прийняття Закону України «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції» № 5091-VI від 5 липня 2012 р., відповідно до якого з 1 січня 2013 до 1 січня 2023 р. діятимуть пільги для бізнесменів, зайнятих у цьому секторі економіки (ставка податку на прибуток дорівнюватиме 5% за умови ведення окремого обліку доходів, а операції з постачання програмної продукції для суб'єктів цього виду діяльності звільняються від ПДВ). Ми вважаємо, що створення ІТ-парків та введення спеціальних податкових пільг для компаній, зайнятих розробкою програмного забезпечення, дозволить залучити до цієї галузі значні приватні інвестиції.

Підсумовуючи викладене, доходимо висновку, що реалізація заходів щодо підтримки технопаркових структур в Україні сприятиме концентрації національного наукового потенціалу; комерціалізації науки; перенесенню високих технологій і науково-технічних нововведень зі стану розробок у виробництво; створенню нових робочих місць; розширенню експорту вітчизняної продукції та підвищенню рівня її конкурентоспроможності; стимулюванню інвестиційної активності та ін.

Література:

1. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» №991-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» №40-IV від 04.07.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
3. Про технологічні парки. Матеріали офіційного сайту Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dknii.gov.ua/2010-09-09-12-22-00/2010-09-09-24-35/138-2010-10-07-08-43-48>.
4. Щодо державної допомоги діяльності технопарків в Україні. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/705/>.
5. Зовнішня торгівля України товарами за 2012 рік // Експрес-випуск Державної служби статистики України від 14.02.2013 р. № 08.2-27/16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України у 2012 році // Експрес-випуск Державної служби статистики України від 19.04.2013 № 05.3-11/35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Матеріали офіційного сайту Державного підприємства «Український інститут промислової власності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uipv.org/ua/statistics.html>
8. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2011 рр.) // Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2012 році // Експрес-випуск Державної служби статистики України від 05.04.2013 № 05.3-11/28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Карпенко Н.В., канд. екон. наук, доцент кафедри маркетинга и менеджмента Академии труда, социальных отношений и туризма

Необходимость поддержки технопарков, как ключевого элемента инновационной инфраструктуры Украины. В статье исследуется роль технопарков в формировании национальной инновационной системы, повышении конкурентоспособности страны. Утверждается,



что успешными на рынке могут быть предприятия, выпускающие новую, интересную для потребителя продукцию, используют наиболее современное оборудование и технологии (как производственные, так и маркетинговые и информационные). На основе проведенного анализа результатов деятельности отечественных технопарковых структур, а также учитывая зарубежный опыт, определена необходимость усиления их государственной поддержки.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, инновационное развитие, инновационная модель, ИТ-аутсорсинг, ИТ-технопарки, конкурентоспособность, национальная инновационная система, технопарки.

Karpenko N.V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Marketing and Management, Academy of Labour, Social Relations and Tourism

The necessity of technopark keeping as an essential element of the innovative infrastructure of Ukraine. The need to support the technoparks as a key element of the innovative infrastructure in Ukraine is proved in the article. The role of enterprises which produce new, customer-oriented goods and use innovative equipment and technologies (productive, marketing, information) is substantiated. Based on the analysis of national technoparks and taking into account international experience the author identifies the need to strengthen their state support.

Key words: innovative infrastructure, innovative development, innovative model, IT outsourcing, IT technoparks, competitiveness, national innovative system, technoparks.

УДК 330.821.5:17.023.34

Лавриненко В.М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри історії та теорії господарства
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана»

Запити економічних смислів щастя

У статті з позицій філософії економіки розглядаються етичні та економічні підходи до аналізу ролі і місця категорії щастя в економічних дослідженнях. Обґрунтовується дієвість міжпредметних досліджень у становленні економічної теорії щастя та її історико-економічні витоки. Аналізується суб'єктивно-об'єктивна природа етичних і філософських теорій поняття щастя. Розглядаються центральні категорії утилітаризму – корисність, задоволення, щастя в їх осмисленні Джона Стюарта Міля, представниками маржиналізму та неокласичної теорії. Визначені основні напрями сучасних теоретичних досліджень економіки щастя та їх практичної реалізації за умов глобалізації світового господарства. Запропоновані рекомендації переходу від теоретичних до практичних засобів реалізації економічної теорії щастя. Економічні смисли щастя зорієнтовані на взаємодії суб'єктивно-об'єктивних основ щастя.

Ключові слова: щастя, корисність, задоволення, економічна теорія щастя, поведінкова економіка.

В історії економічної думки поняття «блага» і «щастя» стали своєрідними перофеноменами пізнання смисложиттєвих вимірів господарської діяльності людини. Різні аспекти щастя знаходили своє відображення в писемних джерелах релігійного, філософського, етичного, соціологічного, гуманітарного спрямування та суспільних запитках до його ролі в житті людини та ін. Загальними та ключовими стали уявлення про щастя як всеосяжність успіху і удачі, щасливої долі, радості переживання, володіння найвищими благами, задоволення життям. Міждисциплінарний аналіз різноманітних сутностей цього поняття з точки зору наук про суспільство і людину формує нові можливості для розкриття теоретично важливих і практично дієвих смислів щастя при вирішенні як світових, так і національних проблем економічного розвитку в XXI ст.

Сучасний стан розвитку економічної теорії визначається як критичним переглядом та модифікацією окремих понять і висновків минулого, так і пошуком нових методологічних



підходів до розв'язання завдань всебічного і стійкого розвитку людства [9, с. 11]. До предметного поля традиційних економічних досліджень, запліднених принципами мейнстріму, все частіше залучаються ідеї та теорії, спрямовані не на руйнування створених працею багатьох поколінь «філософів від світу сього» (Р.Хайлбронер) позитивних і нормативних прищипів та методів аналізу, а є засобами сучасного розуміння та пояснення співвідношення економічної теорії та реальності. Серед них новим напрямом, що сформувався в сучасній економічній теорії, є *економічна теорія щастя*. Своєрідним ядром цієї теорії є положення про суб'єктивні уявлення людини про задоволення власним життям, відчуття благополуччя та ін. До предмета її прикладних і теоретичних досліджень входять такі явища і процеси як економічні фактори щастя людини; залежність відчуття щастя від рівня особистих доходів і економічного розвитку країни; параметри, що відображують «рівень щастя» суспільства в цілому, а також ті, що фіксують відчуття індивідом власного щастя і впливають на результативність його економічної діяльності та ін.[1, с.94].

Економічна теорія щастя (economics of happiness), як самостійний напрям наукових досліджень, починає своє становлення з 70–80-х років ХХ ст. У процесі її становлення важлива конструктивна роль належала ідеям вчених-психологів, дослідників сучасної психологічної економічної теорії А.Тверські та Д.Канеману. Останній є нобілевським лауреатом (2002 р.), премія якому присуджена «за інтеграцію результатів психологічних досліджень в економічну науку, насамперед, у сфері суджень і прийняття рішень за умов невизначеності». Серед засновників економічної теорії щастя важлива роль належить і дослідженням відомого американського економіста, професора університету Південної Каліфорнії Річарда А. Істерліна. Він розглядав питання залежності щастя від рівня особистих доходів людини. Результати його досліджень із зацікавленістю були сприйняті економістами, соціологами і політиками в усьому світі. Наукові розвідки вченого спрямовані на розробку нових методів та концепцій, які виходять за межі теорії економіки, проте збагачують її пізнавальний потенціал у результаті взаємодії з іншими суспільними науками.

Різні аспекти економіки щастя почали регулярно висвітлюватися в працях науковців Інституту досліджень праці у м. Бонн (Німеччина), Університу Варвика (Великобританія) та Лондонській школі економіки. Важлива роль належить публікаціям у міжнародному міждисциплінарному журналі з дослідження щастя «Journal of Happiness Studies», який виходить з 2000 р. Матеріали журналу присвячувались різноманітним проблемам щастя. Головна увага в них приділяється питанням когнітивної оцінки життя (задоволення життям) та афективних задовольень від життя (наприклад, рівень благополуччя тощо), основними є також концепції виміру, пояснення, оцінки вивчення щастя та ін. До провідних західних вчених, які сьогодні плідно працюють у проблематиці економічної теорії щастя, слід віднести: Р. Веенховен, С. Вю, Д. Бленчфлауер, Є. Кларк, Р. Лейард, Є. Освальд, Н. Пудхаві, Б. Стивенсон, Дж. Уолферс, Ф. Фрай та ін. Щастя в економічному вимірі аналізують російські економісти О. Антіпова, Є. Журавська, П. Лукічев, О. Румянцева та ін. Рівень щастя і якість життя в Україні, а також досвід інших пострадянських держав розглядається в дослідженнях економіко-філософського спрямування вітчизняних учених В. Гриценка, В. Закревського, А. Єрмоленка, В. Малахова, А. Новака, А. Переверзевої, В. Хмелька, В. Шевчука та ін.

Важливими подіями у розвитку наукового та публіцистичного дискурсу проблеми щастя є пропозиції ООН про заснування з 2013 р. Міжнародного дня щастя (20 березня). Перша наукова конференція представників і послідовників ідей «економіки щастя» відбулася в Лондонській школі економіки в 1993 р. З того часу такі зустрічі наукової та громадської спільноти стали регулярними. Так, на черговій з них, що відбулася 15–17 березня 2013 р. в австралійському місті Байрон-Бей (Південний Уельс), у центрі уваги розглядалися питання економічної *політики локальної стратегії*, спрямованої на економіку людського та екологічного благополуччя. Мета такої політики позбутися крайнощів «ізоляціонізму» і «глобалізації» знайти золоту середину, яка б дозволила використати переваги того та іншого, і за рахунок наукових досліджень та новітніх технологічних розробок, інновацій та винаходів, вкладень в інфраструктуру й освіту створити необхідні умови для скорочення або ліквідації перешкод на шляху до економіки щастя [10].



Економічна теорія щастя як напрям міждисциплінарних наукових досліджень безпосередньо пов'язана з новими аспектами практики економічної діяльності людини у XXI ст., її метою, результатами і наслідками. Процес її становлення засвідчує різноманітність природи сучасних економічних теорій і визначає необхідність пошуку як кількісних, формально-обчислювальних, так і змістовно-сміслових складових у їх системній взаємодії. Під таким кутом зору систематизація знань економіки щастя створює об'єктивну основу взаємозв'язку та взаємопроникнення нормативних і позитивних елементів економічної науки та подолання відставання економічної теорії від тих процесів і явищ, які мають місце в реальному житті. Метою пошуку економічних смислів щастя є визначення нових завдань, пов'язаних зі зміною неокласичних параметрів функціонування мікро-, макро- та міжнародної економіки й доповнення їх ціннісно-смісловими аспектами економічної діяльності людини.

Відродження зацікавленості економістів до фундаментальної категорії буття людини – щастя, вкотре підкреслює, що по суті питання економіки є невіддільними від етичної та аксиологічної проблематики суспільного розвитку [8, с.277]. В етичному контексті економічна теорія щастя розглядається у взаємозалежності її етичних і економічних складових, різноманітні форми якої проявляються у впливі етичних імперативів на економічну поведінку і суб'єктивних запитих до змісту задоволення та щастя в економіці.

Звернення до найбільш фундаментальних ідей феноменологічної «етики цінностей», які обґрунтовував німецький філософ минулого століття М. Гартман, дозволяє вважати «щастя» як *найбільш популярну цінність благ*, яку можна поставити в один ряд із владою. Вчений відзначав двоїстість щастя як цінності, яка проявляється в об'єктивному та суб'єктивному аспектах. Перший – це цінність речі та ситуації, що включає в себе такі поняття як приємне, бажане, успіх (зовнішнє щастя), а другий охоплює задоволення, радість, блаженство (внутрішнє щастя). При цьому зовнішнє та внутрішнє щастя відносно не залежні одне від одного. Відчуття щастя – це функція не благ щастя, а власне здібності до щастя. У прагненні до щастя важливим є його вимір. Як наголошує М. Гартман, людині шкодить надлишкова кількість щастя – в неї втрачаються моральні якості для належного сприйняття цього надлишку. Той, хто зникає до щастя (надлишку матеріальних благ), морально падає донизу. Парадоксальність відчуття щастя, як цінності матеріальних благ, полягає у можливій зміні його ціннісного смислу і перетворення щастя на форму нецінності [4, с. 363].

Отже, етичний розгляд щастя порушує запитання, вирішення яких можливе і за допомогою економічної науки. Деякими з них, на нашу думку, є такі: чи можливе «нормування» кількості щастя для людини як носія визначених моральних якостей? І чи існуючі економічні моделі поведінки людини в економіці є дороговказами до благополуччя та щастя?

Загальна характеристика пошуків змісту щастя в дослідженнях з історії філософії дозволяє виділити такі його основні концепції:

- щастя як насолода, потужна позитивна емоція (гедонізм);
- щастя як перевищення позитивних емоцій над негативними як поміркована насолода (евдонізм);
- щастя як душевний спокій, що межує із байдужістю;
- щастя як володіння благом;
- щастя як загальна позитивна оцінка життєдіяльності.

Наявність у цих концепціях різних ознак щастя не знімає питання про виділення спільного і загального в його теоретичній інтерпретації. Таким є дуалізм щастя як суб'єктивно-об'єктивного поняття. Ця двоїстість проявляється на основі комплексу суб'єктивних переживань, пов'язаних із позитивною оцінкою людиною свого життя як цілісного і постійного задоволення. Об'єктивна ж складова щастя не залежить від емоційного стану людини її переживань та суб'єктивної оцінки благополуччя. В ній фактори щастя задаються зовнішніми обставинами. У працях з філософії та методології науки стверджується, що сучасне розуміння суб'єктно-об'єктних відносин базується на принципах діалога і синтеза, цілісного осмислення проблем [7, с. 30]. Суб'єктивно-об'єктивна основа щастя проявляється в економічній поведінці людини з урахуванням як морально-етичних, так і економічних смислів щастя.



У процесі цивілізаційного розвитку людства пошуки щастя в господарській сфері суспільства окреслені своїми витоками, етапами розвитку та сучасним станом. Уже в ранніх біблійських текстах поняття «*благо*» визначає залежність господарської діяльності людини від принципів релігійної моралі того часу. В античній філософії категорії щастя і блага – мета людської діяльності. Господарство середньовічного суспільства з його релігійним світосприйняттям, функціонувало на принципах моралі поміркованості та невибагливості, очікуванні щастя як божої благодаті.

Господарський устрій, заснований на ринковій системі цінностей, визначив новий зміст блага і щастя як економічної корисності та меркантильної вигоди [2, с.208]. Виміри та уявлення про щастя в різних економічних проявах (багатство, гроші, земля, капітал та ін.) не відображали його філософського смислу, який є засобом приєднання людини до реальності певних явищ, подій, ситуацій [6, с.6].

Позитивне сприйняття економістами другої половини ХІХ ст. ідей утилітаризму, а саме – про роль задоволення та корисності в житті людини та суспільства, сприяло посиленню взаємозалежності етики й економіки. Моральні категорії *корисності та задоволення* починають бути «представниками» щастя в економічній теорії. Термін «корисність» введений до наукового обігу у ХІХ ст. англійським філософом і соціологом Є. Бентамом. Він стверджував, що почуття задоволення та досягнення мети не може бути повністю виражене словами «щастя», «благополуччя» і запропонував його для подальшого наукового і суспільного дискурсу.

Англійський філософ, економіст і громадський діяч Джон Стюард Мілль, який, як відомо, був активним прихильником вчення утилітаризму, розглядав принцип корисності в моральній теорії як критерій правильності дій у такій пропорції, що сприяє щастю і неправильними в тій, що віддаляє від нього. На його думку, в ієрархії людських цінностей, щастя і намагання його досягти залишається визначальним принципом поведінки людини в суспільстві. В моральних науках, до яких він відносить і політичну економію, застосування наукового аналізу є дієвим при теоретичному поясненні причин і умов фактів та явищ, які відбуваються насправді (*що є, і що буде*), але за допомогою цього аналізу неможливо науково обґрунтувати, які норми і цінності мають право існувати (*що повинно бути*). Джон Стюард Мілль наділяє ці науки засобами духовного оволодіння дійсністю і вважає їх мистецтвом, за допомогою якого перед людиною розкривається моральний зміст щастя і головний принцип методології утилітаризму – «сприяння щастю людства, скоріш, усіх чутливих створінь» [5, с.208-209].

Засновники австрійської школи маржиналізму на притаманних економістам поглядах по-новому сприйняли утилітаристську доктрину корисності. У теорії споживчої поведінки щастя проявлялося у вимірах задоволення та корисності від споживання придбаних матеріальних благ. При цьому споживач керується своїми суб'єктивними смаками і уявленнями. У процесі розвитку ідей маржиналізму корисність, як суто суб'єктивне та психологічне поняття, почала вивчатися і під кутом зору пошуку її об'єктивної основи, з метою відходу від «суб'єктивного напрямку» в політичній економії. Дослідження корисності в економіці, як і щастя в етиці, було спрямоване на виявлення її особливостей як *суб'єктивної* корисності (*cardinal utility* – кількісної корисності) і *об'єктивної* (*ordinal utility* – порядкової корисності) і здійснювалося в гострих теоретико-методологічних дискусіях серед економістів неокласичного напрямку. Йшлося про те, чи концепція «економічної людини», яка передбачає раціональну поведінку людини, може бути надійним та основним у виборі споживачем корисності благ і чи враховували економісти основні фактори задоволення і щастя та межі раціональної поведінки [3, с.96].

Корисність, задоволення, щастя, тривога, біль та інші гедоністичні переживання стали об'єктом активних наукових пошуків та вимірювань у дослідженнях економістів ХХІ ст. Зокрема, така галузь сучасної економічної науки як *поведінкова економіка* вивчає вплив соціальних, когнітивних та емоційних факторів на прийняття економічних рішень окремими особами і установами, а також вплив цих рішень на ринкові змінні (ціни, прибуток, розміщення ресурсів та ін.). Основним об'єктом її досліджень – межа раціональності (обме-



женість раціональності) економічних агентів, побудова поведінкових моделей, в яких поєднуються досягнення психології з неокласичною економічною теорією.

До поведінкової економіки слід віднести концепції, методи і напрями дослідження, розгляд яких потребує окремого викладу і не є завданням цієї статті, проте саме вона відкриває нові горизонти концепції корисності та дослідження щастя і задоволення. В неокласичній теорії корисність товару чи послуги традиційно визначалась ціною, яку споживач готовий був за них заплатити, проте, дослідження з поведінкової економіки спростовують цей постулат. В економічній реальності люди не завжди приймають раціональні рішення та досягають оптимального результату, який можна попередньо розрахувати. Психологічні та соціальні фактори впливають на корисність, задоволення, щастя і характеризують їх екзистенційні прояви у неподільній цілісності суб'єктно-об'єктних відносин.

Таким чином, екзистенційна особливість щастя обумовлює і те, що економічний аспект дослідження щастя полягає не в тому, якому способу виміру щастя віддати перевагу: об'єктивним даним чи суб'єктивній оцінці благополуччя, враховуючи їх певну недосконалість, а у тому, щоб у системі економічних координат (витрати-вигоди) визначити досяжні вершини щастя, шлях до яких пролягає через становлення і розвиток економічної теорії щастя, де абстрактна ідея – прагнення людини до щастя стає практично дієвою умовою її матеріального і духовно-культурного життя на національному та глобальному рівні.

Література:

1. Антипина О. Экономическая теория счастья как направления научных исследований // Вопросы экономики. – 2012. – №2. – С.94-107.
2. Базилевич В.Д. Философия экономики. История / В.Базилевич, В.Ильин. – Киев: Знання, 2011. – 927с.
3. Боулз С. Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция / Самуэль Боулз; [пер. с англ. К.А. Букина, А.В. Демидовой, Д.С. Карабекян, А.В. Карпова, Н.В. Шиловой]. – М.: Дело АНХ, 2010. – 576 с.
4. Гартман Н. Этика / пер. с нем. А. Б. Глаголева; под ред. Ю. С. Медведева, Д. В. Складнева. — СПб.: Фонд Университет: Владимир Даль, 2002. – 707с.
5. Канке В.А. Философия экономической науки: учеб. пособ. / В.А. Канке. – М.:ИНФРА-М, 2007. – 384с.
6. Кримський С.Б. Запити філософських смислів / С.Б. Кримський. – К.: Вид. ПАРАПАН, 2003. – 239с.
7. Микешина Л.А. Философия науки: Современная эпистемология. Научное знание в динамике культуры. Методология научного исследования: учеб. пособ. / Л.А. Микешина. – М.: Прогресс-Традиция: МПСИ: Флинта, 2005. – 464с.
8. Рих Артур. Хозяйственная этика / Артур Рих. – М.: Посев, 1996. – 810с.
9. Фещенко В.М. Сучасні економічні теорії: навч. посіб. / В. М. Фещенко. – К.: КНЕУ, 2012. – 476с.
10. Режим доступу: <http://www.theeconomicsofhappiness.org/conference-program>
11. Режим доступу: [<http://economics.wideworld.ru/economist/mill/>].

Лауриненко В.М., канд. экон.наук, доцент кафедры истории и теории хозяйства Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана»

Запросы экономических смыслов счастья. В статье рассматриваются этические и экономические подходы к анализу счастья. Обосновывается действенность межпредметных исследований в становлении экономической теории счастья и ее историко-экономические истоки. Определены основные направления современных теоретических исследований экономики счастья и их практической реализации в условиях глобализации мирового хозяйства. Предложены рекомендации перехода от теоретических к практическим средствам реализации экономической теории счастья. Экономические смыслы счастья сориентированы на взаимодействии субъективно-объективных основ счастья.

Ключевые слова: счастье, польза, удовлетворение, экономическая теория счастья, поведенческая экономика.

Lavrynenko V.M., Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor of the Economy History and Theory Department of Vadym Hetman Kyiv National Economic University

Queries of economic conceptions of happiness. The author of the article, from the standpoint of philosophy of economics, examines the ethical and economic approaches to the analysis of the role and place of the category of happiness in the economic research. It is analyzed subjective and objective nature of the ethical and philosophical theories of the concept of happiness. The central categories of utilitarianism such as the usefulness, satisfaction and happiness in their understanding of John Stuart Mill, representatives of marginalism and neoclassical theory are considered. The main trends of modern theoretical studies in economics of happiness and their practical implementation in the context of globalization of the world economy are defined. The recommendations of transition from the theoretical to the practical means of implementing the economic theory of happiness are proposed. It is alleged that the economic sense of happiness focused on the interaction between subjective and objective foundations of happiness.

Key words: happiness, benefit, satisfaction, economic theory of happiness, behavioral economy.



УДК 658.114-027.555:330.133.7

Любкіна О.В.,

канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри фінансів
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Оцінка вартості публічної компанії за умов ринків, що розвиваються

У статті здійснено узагальнення теоретичних засад оцінки вартості публічної компанії з врахуванням особливостей, притаманних фінансовим ринкам, що розвиваються: цінова нестабільність, суверенний ризик та ризик дискретності, обмеженість інформації, якість корпоративного управління, неадекватність ринкових методів оцінки ризику, міжнародна диверсифікація діяльності. На основі практичного досвіду оціночної діяльності в країнах, що розвиваються, виявлено особливості використання ринкового та доходного методів оцінки вартості компанії. Визначені напрями удосконалення правової та регуляторної інфраструктури в Україні, що створюють передумови для здійснення адекватної оцінки вартості компанії.

Ключові слова: ринки, що розвиваються, вартість компанії, порівняльний (ринковий) та доходний методи оцінки вартості.

Розвиток ринків капіталу на сучасному етапі характеризуються зростанням ролі інформації як основи прийняття рішень, адже саме її достовірність, доступність, релевантність та адекватність визначають ефективність механізму фінансового перерозподілу. У свою чергу, ефективний розподіл фінансових ресурсів між об'єктами інвестицій можливий лише тоді, коли інвестиційні угоди реалізуються на основі справедливої вартості відчужуваних активів.

На ринках капіталу країн, що розвиваються, оцінка вартості компаній має виражену специфіку як наслідок недостатньої розвинутості фінансових ринків, браку досвіду та професійної кваліфікації, наявності незначної кількості публічних компаній, асиметричності інформації, відсутності якісних даних тощо. Тому важливо виявляти особливі характеристики цих країн у порівнянні з розвинутими країнами, а також їх вплив на оцінку компанії. *Все зазначене стосується і ринку цінних паперів України – від початку створення гостро постали питання його ефективного функціонування та здатності встановлювати реальні ринкові ціни на активи.*

Проблемам формування вартості підприємства та її оцінки присвячено праці як навчально-методичного, так і науково-дослідного характеру таких вітчизняних і зарубіжних авторів як: В.В. Бойко, Р. Брейлі, Ю. Бригхем, О.В. Брезіцької, А.Л. Вайнштейна, Т. Висканти, Г.Я. Глинської, А. Дамодарана, А.О. Дубовик, І.В. Івашковської, О. Кравченко, Т. Коупленда, В.Н. Лівшиця, О.Н. Лобанової, О.В. Лускатова, С. Маерса, Г.М. Марковіца, Ф. Модільяні, М. Міллера, О.Г. Мендрула, Дж. Мурріна, Г. Островської, Т.В. Теплової, Н.В. Тертичної, С. Тітмана, Л. Тригеорґіса, Ю.В. Петленко, Д. Росса, Ш. Пратта, Дж. Пинто, Р. Рейли, М.А. Федотової, У.Ф. Шарпа, В.О. Шевчука, В.М. Шелудько, С. Эрба та ін. Однак більшість досліджень зосереджені на проблемах оцінки компаній, що оперують на розвинутих ринках капіталу. Тому необхідний подальший розвиток теоретичних основ оцінки вартості компанії і розробка науково обґрунтованих практичних рекомендацій у цій сфері за умов ринків, що розвиваються.

Завданнями цієї статті є: виявлення особливості методичних підходів до визначення вартісних характеристик публічної компанії на ринках, що розвиваються; обґрунтування передумов здійснення адекватної оцінки вартості компанії як одного з напрямів вирішення проблеми справедливого розподілу ресурсів між суб'єктами фінансового ринку.

Теоретичні та методичні аспекти фінансових інвестицій на ринках, що розвиваються, доцільно розглянути у двох площинах: з точки зору загальної проблематики фінансових інвестицій і з точки зору специфіки функціонування ринків, що розвиваються.



Одним із загальних питань при інвестуванні в інструменти власності є питання фундаментальних драйверів ринкової вартості акцій – наскільки у ринковій ціні активу відображена реальна вартість компанії, і наскільки вона визначена ціновими очікуваннями ринкових суб'єктів. Твердження про те, що ціна акцій на фондовому ринку намагається зрівнятися з їх внутрішньою, справжньою вартістю залежно від доступної для ринкових суб'єктів інформації про компанію, є ключовим для гіпотези ефективності ринків (*efficient market hypothesis*) запропонована Ю. Ф. Фамою. Ця гіпотеза була фундаментом теорій фінансових інвестицій майже протягом 50 років. Фактично йдеться про здатність ринку відображати в ціні на актив інформацію за попередні періоди, що стосується активу (слабка форма ефективності), поточної публічної інформації про актив (середня форма ефективності) і внутрішньої інформації (сильна форма ефективності).

Гіпотеза ефективності ринків майже від початку і дотепер зазнає критики як щодо часткових моментів (емпіричні докази обмеженої ефективності ринків містяться у працях А.Шлайфера і Р.Вішні, М.Бейкера і Дж.Верглера, С. Майерса і Н. Майлуфа та ін.), так і загалом (теорія рефлексивності, запропонована Дж. Соросом).

На практиці ринки демонструють різні рівні ефективності в різні періоди часу. В цілому, ринкам капіталу в розвинених країнах притаманна середня форма ефективності. У країнах, що розвиваються ситуація інша. У дослідженні Д. Моріца [9] зазначається, що за результатами дослідження ринків капіталу 27 країн, що розвиваються, тільки Угорщина, Ізраїль, Єгипет, Корея, Малайзія і Аргентина задовольняють більшість критеріїв для слабого рівня ефективності. К. Ган, М. Лі, Дж. Жанг аналізували ефективність ринку в Новій Зеландії та Австралії [7]. Гіпотеза про наявність середньої форми ефективності не підтвердилась – на фондових ринках цих країн існує слабка форма ефективності. Для фондового ринку Індії було проведено схоже дослідження та встановлена наявність слабкої форми ефективності ринку [12].

Нові тенденції у розвитку фінансових ринків лише загострили дискусії щодо впливу реальної, дійсної інформації про об'єкт інвестування на ринкові ціни. Подібні «сумніви» перманентно поновлюються після кожної фінансової кризи. Зокрема, ще Дж. М. Кейнс зазначав, що досягнення «Уолл-Стріт як інституту, соціальне значення якого полягає у спрямуванні нових інвестицій каналами, що забезпечують більший дохід у майбутньому ... ніяк не можна віднести до розряду визначних триумфів капіталізму, заснованого на *laissez faire*» [1, с. 224].

Проте, незважаючи на вагомі аргументи проти гіпотези ефективності ринків, наявність (у більш чи менш сильній формі) взаємозв'язку фундаментальної вартості корпорацій і її ринкової капіталізації має багато прихильників серед науковців і практиків і залишається одним із найбільш обґрунтованих постулатів ціноутворення на фінансових ринках.

Зміст та оцінка дійсної, внутрішньої вартості діючого підприємства залишається складною економіко-аналітичною та методологічною проблемою, незважаючи на тривалий період вивчення. І хоча концепція дійсної вартості компанії має вагомий теоретичний фундамент (так званий теоретичний етап теорії дійсної вартості бере початок у теорії А. Маршалла, І. Фішера, Ф. Модельяні, М. Міллера, і до 40-х років ХХ ст. були сформовані основні принципи та методи оцінки), більшість сучасних дослідників та аналітиків-практиків спираються у своїй діяльності на більш пізні праці, що умовно можна віднести до етапу практичного розвитку концепції вартості, першими з яких стали наукові доробки А. Раппарта, Ф. Блека, М. Шоулза, Дж. Стерна, Б. Стюарда, Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Мурріна, Т. Левіса.

Оцінка вартості підприємства може бути здійснена на основі використання одного з трьох підходів: доходного, порівняльного (ринкового), майнового (витратного) або їх комплексного поєднання. Одне й те ж підприємство на певну дату може мати різну оціночну вартість залежно від вибору методу оцінки. Тому важливого значення набуває вибір найбільш адекватного ринковим умовам методичного інструментарію оцінки вартості компанії.

Загалом слід зазначити, що група країн, що розвивається, є досить неоднорідною. За різними джерелами, до країн, ринки яких розвиваються, відносять від 6 до 44 країн з усього світу. Ця розбіжність полягає у визначенні критеріїв виокремлення. Термін був вперше застосований економістом Антуаном ван Агтмаелом 1981 р., який намагався створити тер-



мін, що дистанціював би країни з високим економічним потенціалом зростання (з доходом на душу населення принаймні в 10 тис. доларів) від пулу інших «країн третього світу». Сьогодні Світовий банк використовує поріг в 11 906 доларів на душу населення для диференціації розвинутих країн і країн, що розвиваються [9, с. 25]. Багато вчених намагаються визначати ринки, що розвиваються, на основі не кількісних, а якісних параметрів. Д. Моріц у своєму дослідженні визначає країни, що розвиваються, за двома характеристиками: висока ступінь нестабільності і перехідного стану в економічному, політичному, соціальному і демографічному вимірі [9, с. 26].

Власний підхід до визначення переліку країн, що розвиваються, притаманний провайдерами інвестиційної інформації, хоча їх класифікаційна методологія не є прозорою. Наприклад, MSCI Emerging Markets Index, започаткований у 1988 р. як перший еталонний індекс для цього сектора світового ринку капіталу, до складу якого входить 21 країна [10]. Крім того, FTSE – британський провайдер індексів ринку капіталу публікує індекс ринків, що розвиваються. FTSE розрізняє високо- і середньорозвинуті ринки, що розвиваються, за рівнем доходу і розвитком інфраструктури ринку капіталу. Статус України за цим індексом остаточно не визначено, у вересні 2013 р. буде черговий його перегляд відносно того, чи можна внести Україну до країн, що розвиваються, групи середнього рівня чи до списку індексу «прикордонних країн» [6].

Хоча компанії із країн, що розвиваються, мають різні умови ведення бізнесу, знаходяться на різних континентах, існують спільні для них моменти, які необхідно враховувати при оцінці їх вартості:

1) екзогенні чинники:

□ цінова нестабільність, що проявляється через курс валют та купівельну спроможність (інфляцію). У деяких країнах обмінний курс іноземної валюти фіксований, створюючи ілюзію стабільності, але, коли валюту ревальвують чи девальвують, є істотні зрушення. Відсутність довгострокових безризикових запозичень у валюті, позбавляє ключової інформації – безризикової ставки доходності.

□ суверенний ризик. Підвищений рівень ризику ринків, що розвиваються, обумовлений неефективністю або нестабільністю державного апарату, інформаційною асиметрією, слабкою захищеністю прав інвесторів та наявністю обмежень на їх вхід або вихід із фінансового ринку, впливає на умови функціонування компаній і, як наслідок, на їх вартість. Загальним правилом при здійсненні оцінки ризику компанії (з якого можуть бути винятки) є те, що інвестиційний рейтинг компанії не може бути вищий суверенного рейтингу її країни, тому ризик країни є суттєвою надбавкою у необхідній доходності акціонерного капіталу компанії;

□ брак інформації про компанії та низька оперативність її надходження на ринок, що є наслідком низького рівня розкриття інформації, замовчування суттєвої інформації про доходи, реінвестування, борги та відмінностей у стандартах бухгалтерського обліку;

□ ризик ліквідності. Фондові ринки в регіонах, що розвиваються, часто є менш ліквідними, ніж розвинуті ринки. Причини: невелика кількість потенційних платоспроможних інвесторів; висока вартість торгових операцій через неефективність ринкових механізмів; обмежена кількість публічних компаній, акції яких торгуються; загальна недовіра до ринку через асиметрію інформації тощо. Ринковий дисконт за збільшення ліквідаційних витрат активу знаходиться в межах 20–45%. При оцінці активів зазвичай жодна із методик не враховує їх ліквідність, тому, здійснюючи оцінку, аналітик припускає, що активи є ліквідними, а потім коригує їх вартість [11, с. 105-106];

□ ризик дискретності. Сюди можна віднести загрозу націоналізації або тероризм. Ймовірність таких подій може бути невеликою, їх наслідки є масштабними. Примусове відчуження власності на капітал прямих іноземних інвесторів є гіршим випадком для будь-якої фінансової участі в країнах, що розвиваються (наприклад, експропріації численних об'єктів експлуатації нафти у Венесуелі у 2007 р.) [9, с.30].

2) Ендогенні чинники:

□ неадекватність ринкових способів оцінки ризику. Наприклад, □- коефіцієнти, корпо-



ративні рейтинги облігацій можуть бути недоцільними, якщо немає ліквідних фінансових ринків і компанії не здійснювали емісію облігацій [5];

□ корпоративне управління. Багато компаній з країн, що розвиваються, являють собою сімейний бізнес і, навіть якщо вони перейшли до публічного типу, сім'ї зберігають контроль за допомогою акцій з різними правами голосування, холдингових пірамід, перехресних холдингів між компаніями. Як наслідок, зміна управління в компаніях із країн, що розвиваються, є набагато більш складним процесом, ніж у компаніях з розвинутих країн;

□ міжнародна диверсифікація діяльності. Зв'язок міжнародної диверсифікації та зростанням непередбачуваності доходів виникає внаслідок більшої обізнаності аналітика у внутрішньому ринковому середовищі порівняно із закордонним (різна культура, географічні відмінності, правова база, мова тощо) [5, с. 105].

Особливості використання методів оцінки вартості компанії за умов ринків, що розвиваються, порівняно з розвинутими ринками, обумовлені зазначеними вище особливостями.

У країнах, що розвиваються, зазвичай користуються двома групами методів: доходними та ринковим, з акцентом на метод дисконтованого грошового потоку. Зокрема, вибіркового аналізу аналітичних звітів, які покривають українські компанії, вказує на те, що домінуючим підходом оцінки є доходний, а саме – метод дисконтованого грошового потоку. У табл. 1 представлено зведені дані вибірки, що містить 35 аналітичних оцінок восьми інвестиційних компаній. Розподіл елементів вибірки за оцінювачем зміщено у бік українських компаній.

Таблиця 1

Методи оцінки, що використовують інвестиційні компанії*

Оцінювач	DCF	SOTP (DCF)	Мультипліка-тори	DCF і мультиплікатори	Модель Гордона	Всього
BG Capital	5	3		4	1	13
Concorde Capital	10					10
Dragon Capital				6		6
Eavex Capital				1		1
Erste Group	1					1
JPMorgan			1			1
Renaissance Capital	1		1			2
Troika Dialog				1		1
Всього	17	3	2	12	1	35

*Складено на основі [4]

При одночасному використанні DCF методу та методу мультиплікаторів, вагове співвідношення було на користь першого, або ж розподіл здійснювався на паритетній основі (у 58% використовувалось співвідношення один до одного).

При здійсненні оцінки вартості компанії за допомогою порівняльного методу зазвичай два види мультиплікаторів є основними – P/E та EV/EBITDA [11, с.116]. Деякі дослідники вважають, що точність методу мультиплікаторів є вищою за точність методу DCF через можливі помилки у прогнозуванні та значну кількість необхідних припущень при побудові DCF моделей. Зокрема, при оцінці венчурного капіталу 45% припадає на порівняльні методи у розвинутих країнах, і це в основному мультиплікатори прибутку та EBITDA у Великобританії і Франції [11, с. 109].

Водночас, у країнах, що розвиваються, значно менше можливості використовувати порівняльні методи оцінки вартості компанії через суттєву розбіжність у параметрах фондового ринку (табл. 2). Фондовий ринок у розвинутих країнах становить значну частку у ВВП, подекуди навіть перевищує його [13].



Крім цього, при використанні порівняльного підходу на ринках, що розвиваються, виникають інші проблеми: мало порівнянних фірм, особливо якщо за базу порівняння беруться компанії співставні з точки зору сфери та країни діяльності; значні відмінності у показниках ризику, грошових потоках, темпах зростання порівнюваних компаній. Так, наявність в Україні 32 публічних компаній, акції яких торгуються на міжнародних фондових біржах (36% входять до сільськогосподарського сектора) є недостатньою для проведення достовірної оцінки на основі використання лише ринкових методів.

Таблиця 2

Порівняння показників розвитку фондових ринків різних країн [11, с. 110; 35]

	Україна	Єгипет	Сирія	Саудівська Аравія	Алжир	США	Англія	Франція	Канада
Термін існування ринку, роки	22	27	4	27	11	218	210	200	160
Кількість компаній у лістингу	549	213	18	145	3	8000	2713	8000	1498
Ринкова капіталізація, млрд. доларів	34	84	3	344	1	12862	3598	2900	1900

Вищі темпи зростання економік, що розвиваються, порівняно з розвинутими економіками [8], інкорпорується компаніями, які працюють на цих ринках – компанії схильні до зростання заснованого на загальному зростанні національної економіки. Це робить DCF метод найбільш придатним для використання в країнах, що розвиваються. Так, EFG Hermes, що покриває весь регіон MENA, використовує DCF метод як основний у 95% випадків та доповнює його використанням мультиплікаторів більшою мірою лише для підтвердження [11, с. 116].

Предметом критики методу DCF виступають його неспроможність врахування таких важливих параметрів як стратегія, якість товарів та послуг, знання та навички керівництва, взаємовідносин між постачальниками, споживачами, наявність вхідних та вихідних бар'єрів, інтенсивність конкуренції тощо. Крім того, CAPM, на якій базується визначення ставок дисконтування, сама є предметом критики. Крім того, практичне застосування моделі DCF є надзвичайно складним (якщо не неможливим) за умов ненадійності опублікованих даних компаній, маніпулювання даними, загроза чого поширена на ринках, що розвиваються.

Ще однією особливістю ринків, що розвиваються, є важливість технічного аналізу у порівнянні з фундаментальним аналізом. Часто вартість акцій компаній на таких ринках надто висока, або нижче вартості активів чи вартості заміщення, що не відображає будь-який фундаментальний аналіз. Причинами є: низький рівень капіталізації ринків, що робить їх чутливими до раптової зміни ліквідності; кореляція зі змінами на фондових ринках інших країн; нестабільна політична ситуація; інсайдерська інформація. На тлі глобальної кризи посилюється увага і до таких «нефінансових» факторів як якість менеджменту та прозорість діяльності компаній. За оцінками представників деяких західних фондів, розмір премії за налагоджену систему корпоративного управління і прозорість компанії з СНД, при інших рівних може доходити до 40% [3].

Можна припустити, що в Україні сьогодні існує слабка форма ефективності ринку, що характеризується елементами асиметричності інформації. Це означає, що деякі категорії учасників (наприклад, топ-менеджмент компанії) можуть володіти інсайдерською інформацією, чим може бути зумовлена різниця в ринковій ціні і кількісній оцінці вартості компанії. Крім того, фондовий ринок залишається надзвичайно закритим (приблизно 90% усіх операцій на ньому здійснюються в так званому приватному режимі), що також перешкоджає встановленню об'єктивної вартості та доходності вітчизняних цінних паперів.

За обрахунками дослідників, у світі кожен аналітик у середньому покриває близько



десяти компаній. В українських компаніях менший штат аналітиків, але вони в середньому покривають приблизно таку саму кількість компаній [2]. Співставлення якості інвестиційних оцінок засвідчує, що аналітики в Україні приблизно в 37% надають правильні рекомендації, що деякою мірою співставляються з міжнародними розрахунками*. [80; 94; 95]. Хоча більшість звітів в своїй основі мали бичачий тренд (76%), в той час як на ринку складався ведмежий. Похибки оцінок вартості компанії пов'язані не тільки з професійними якостями оцінювача, а більш значною мірою ринковою ефективністю, ліквідністю, доступністю, достовірністю та якістю інформації.

Можна сформулювати такі рекомендації до органів державної влади та управління щодо підвищення прозорості ринку, зниження асиметричності інформації, а також підвищення ефективності оціночної діяльності її суб'єктів:

1. Продовжувати уніфікацію та гармонізацію законодавства в сфері оцінки вартості підприємства, конкретизувати та закріпити у законодавчих актах сутність понять, що стосуються оціночної діяльності («оцінка бізнесу», «оцінка вартості підприємства», «оцінка цілісного майнового комплексу», «оцінка власного капіталу підприємства», «оцінка інвестованого капіталу підприємства») та обґрунтувати особливості застосування кожного з них.

2. Підвищити рівень контролю за переходом акціонерних товариств на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (починаючи з 1 січня 2012 р. публічні акціонерні товариства, страхові компанії та банки мають становити фінансову звітність за МСФЗ) та своєчасності подання, розкриття звітності. Це важливо для менеджменту компанії (здійснення бенчмаркінгу, для виявлення слабких та сильних сторін підприємства), і для інвесторів, кредиторів, держави (зниження ризиків, можливості здійснення оцінки вартості компанії ринковими методами, порівняння альтернатив вкладення коштів тощо).

3. Запровадження на базі провідних університетів нових програм підготовки фахівців у сфері аналітичної оцінки бізнесу. Підготовка фахівців цієї сфери може відбуватися в рамках існуючих спеціальностей, або через створення окремої спеціальності, орієнтованої як на практичну, так і на теоретико-методологічну сторони. Пріоритетним завданням, що має ставитися перед такими програмами – створення принципово нової гілки теорії фінансового управління компанією за умов ринків, що формуються, створення бази емпіричних досліджень щодо концепції корпоративних фінансів на ринку України та інших ринках, що зростають.

4. Удосконалення потребують українські правові норми в галузі розкриття інформації (розкриття інформації українськими публічними компаніями не лише фінансового характеру) та існуюча система ЕСКРІН (Електронна система комплексного розкриття інформації емітентами акцій та облігацій підприємств, які знаходяться у лістингу організаторів торгівлі), запроваджена з 01.01.2011 р. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

5. Підвищення рівня корпоративного управління. У лістингових вимогах Української біржі і ПФТС відсутня згадка корпоративного управління або його елементів. У цьому питанні доцільно скористатися міжнародним досвідом, а саме: оновлений Кодекс корпоративного управління прийнятий у травні 2010 р. Радою із фінансової звітності Великобританії. Нова редакція Кодексу кращої практики корпоративного управління для компаній з лістингом на Варшавській фондовій біржі, що набула чинності у січні 2012 р.

6. З метою підвищення ліквідності внутрішнього фондового ринку доцільно надати можливість українським компаніям мати подвійний лістинг (котирування цінних паперів однієї і тієї ж корпорації більш як на одній фондовій біржі). Це не лише розширить можливості їх фінансування, а й дозволить привернути увагу іноземних інвесторів на внутрішній ринок.

Література:

1. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. / пер. с англ.; общ. ред. и предисл. А.Г. Милейковского, И.М. Осадчей. – М.: Прогресс, 1978. – 495 с.

* За даними журналу Bloomberg Markets, точність рекомендацій (купувати, тримати або продавати), які давали аналітики 350 фірм щодо акцій 200 найдорожчих компаній світу. Точними вважалися прогнози експертів, що радили купувати акції компаній, які у майбутньому дорожчали. Точність прогнозів ТОП-10 компаній коливались від 34 до 16 % випадків.



2. Мартинишев С. Как электронные Data Book снижают нагрузку на IR-службы. [Электронный ресурс]/ С. Мартинишев/ Interfax Business Service. – Режим доступа: <http://www.irconsulting.ru> – Назва з екрана
3. Открытость украинских компаний [Электронный ресурс]/ раздел «Бизнес», UBR. – Режим доступа: <http://ubr.ua/business-practice/own-business/otkrytost-ukrainskih-kompanii-issledovanie> – Назва з екрана.
4. Capital IQ: Financial data (investment researches, financial statements, stock market price etc.) [Электронный ресурс]/ S&P Capital IQ platform: [сайт]. – Режим доступа: <https://www.capitaliq.com/home.aspx> – Назва з екрана.
5. Damodaran A. Volatility Rules: Valuing Emerging Market Companies [Электронный ресурс]/ Aswath Damodaran, September 2009 – Режим доступа: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/emergmkt.pdf> – Назва з екрана.
6. FTSE Emerging Market indices [Электронный ресурс] // FTSE: [сайт]. – Режим доступа: http://www.ftse.com/Indices/FTSE_Emerging_Markets/index.jsp – Назва з екрана.
7. Gan C. Revisiting Share Market Efficiency: Evidence from the New Zealand Australia, US and Japan Stock Indices [текст]/ [C.Gan, M. Lee, A.Y.H. Hwa, J. Zhang]//Am. J. Applied Sci. – 2005. – №2. – pp. 996-1002.
8. GDP real growth rate and GDP per capita data [Электронный ресурс]// Index Mundi [сайт]. – Режим доступа: <http://www.indexmundi.com> – Назва з екрана.
9. Moritz D. Gimpel Valuation in Emerging Markets [текст]: [Master Thesis] / Moritz David Gimpel// Copenhagen Business School, 2010. – 88 p.
10. MSCI Emerging Markets Indices [Электронный ресурс] // MSCI: [сайт]. – Режим доступа: http://www.msci.com/products/indices/country_and_regional/em/ – Назва з екрана.
11. Rady A. Valuation Methodologies Used In Emerging Markets versus Developed Markets [текст]/ Alaa Rady and Laura Nъsez // World Journal of Social Sciences. – May 2012. – Vol. 2, №3. – P. 103 – 119.
12. Rajesh Ramkumar Analysis of Market Efficiency in Sectoral Indices: A Study with a Special Reference to Bombay Stock Exchange in India [текст]/ [Rajesh Ramkumar.R, Selvam.M, Vanitha.S, Gayathri.J and Karpagam.V]// European Journal of Scientific Research. – January- 2012. – Vol.69, №2. – PP. 290-297.
13. Stock market statistical database for 2008-2012 [Электронный ресурс]// European Commission Statistic Committee: [сайт]. – Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/monetary_financial_statistics/data/database – Назва з екрана.

Любкина Е.В., канд. экон. наук, доцент, докторант кафедры финансов Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Оценка стоимости публичной компании в условиях развивающихся рынков. В статье обобщены теоретические аспекты оценки стоимости публичных компаний с учетом особенностей, которые характерны для развивающихся финансовых рынков: ценовая нестабильность, суверенный риск и риск дискретности, недостаточность информации, качество корпоративного управления, неадекватность рыночных методов оценки риска, международная диверсификация деятельности. На основе практического опыта оценочной деятельности в развивающихся странах выявлены особенности использования рыночного и доходного методов оценки стоимости компании. Определены направления усовершенствования правовой и регуляторной инфраструктуры в Украине, создающие предпосылки для осуществления адекватной оценки стоимости компании.

Ключевые слова: развивающиеся рынки, стоимость компании, сравнительный (рыночный) и доходный метод оценки стоимости.

Liubkina O.V., Candidate of Economic Sciences, Assistant professor, Doctoral of the Finance Department of Kyiv National University named after Taras Shevchenko

Assessment of the value of public companies in emerging markets. In the article the theoretical principles and practical experience of valuation of the enterprises were summarized with taking into account the inherent features of developing financial markets: price instability, sovereign and discretion risks, lack of information, quality of corporate governance, inadequacy of market-based risk assessments, international diversification of activities. The peculiarities of applying market or income methods for valuation of the company were found on the bases of the experience of appraisal activities in developing countries. It is determined the ways of improvement of the legal and regulatory infrastructure in Ukraine that create prerequisites for adequate valuation of business.

Key words: emerging markets, enterprise value, comparative method of valuation, method DCF



Світовий досвід реалізації проектів у межах проектного фінансування

У статті висвітлюються основні форми державно-приватного партнерства (ДПП), відмінності у підходах до класифікації ДПП проектів, притаманних методикам різних країн, а також критерії, за якими проекти можуть бути віднесені до ДПП. Основна увага акцентується на тих видах концесії, що набули найбільшої популярності в світі. Визначаються причини використання концесії, основна з яких полягає в тому, що при реалізації певного проекту за державою залишається право власності. Аналізуються європейський та канадський ринки ДПП проектів.

Ключові слова: проектне фінансування, державно-приватне партнерство, концесія, право власності, бюджетні кошти, грошові ресурси, політичні ризики.

Україна відноситься до держав, які потребують докорінної зміни ідеології та підходів до фінансування благ і послуг, що надаються державою суспільству за рахунок бюджетних коштів. Це обумовлено тим, що при постійно зростаючих потребах та очікуваннях суспільства нагальною є потреба в підвищенні ефективності використання ресурсів бюджетів різних рівнів як при вирішенні питань фінансування соціальної сфери, так і при вирішенні питань фінансування інфраструктурних об'єктів. Розв'язання цього складного завдання полягає у побудові нової системи взаємозв'язку цілей і грошових ресурсів, що виділяються для їх досягнення, де у центрі уваги є конкретний споживач.

Підготовка до Євро-2012 стала в Україні своєрідним рубіконом між традиційними та сучасними методами фінансування великих капіталоємних проектів. Насамперед йдеться про використання схем проектного фінансування. Саме їх застосування, ймовірно, і стане одним із найперспективніших напрямів розвитку форм фінансування в Україні.

Дослідженням проблем взаємодії держави та приватного бізнесу в світовій практиці та різних форм державно-приватного партнерства (далі – ДПП) займалося багато зарубіжних та вітчизняних науковців. Зокрема, А.Е. Баринов не тільки систематизував види концесій, що використовуються в світовій практиці, а й проаналізував розвиток проектного фінансування в світі за регіональними та галузевими ознаками. Дослідження проблем розвитку проектного фінансування та питань формування інституціонального середовища партнерських відносин у суспільстві займають особливе місце у працях таких зарубіжних вчених як В.Г. Варнавський, Дж. Б'юкенен, Е.Р. Йескомб, В.Ю. Катасанов, Ц. Кудейрос, А.А. Медков, Е. Пірс, В.А. Цветков. Серед вітчизняних науковців, які вивчали механізм застосування проектного фінансування, слід відзначити Г.О. Бардиш, Є.В. Жернову, Т. Єфименко, Т.А. Куклік, Т.П. Куриленко, О.О. Ляхову, С.В. Науменкова, Т.В. Майорова, А.А. Пересаду та ін.

Незважаючи на наявність законодавчої бази, зокрема, законів України «Про концесії», «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», «Про угоди про розподіл продукції», «Про державно-приватне партнерство» та численні проекти, що реалізовувалися в Україні у межах проектного фінансування при підготовці до Євро-2012, брак практичного досвіду застосування основних форм проектного фінансування зумовлює необхідність активного вивчення світових здобутків.

Метою статті є дослідження наявного теоретичного та практичного досвіду із реалізації проектів ДПП у розвинутих країнах світу.

З юридичної точки зору проектне фінансування – система договорів, що фіксують права та обов'язки учасників проекту. Кожний з договорів і схем має свої унікальні характеристики [2, с. 68].

На практиці проектне фінансування має такі загальні характеристики:

- реалізація самодостатнього проекту шляхом створення окремої юридичної особи,



тобто проектної компанії (Project Entity), бізнес якої визначається винятково цим конкретним проектом;

- ❑ висока частка боргового капіталу (досить часто кредитори покривають до 90% потреб у капіталі [3, с. 390]);
- ❑ повернення боргу за рахунок коштів, згенерованих самим проектом;
- ❑ обмежений життєвий цикл проекту (об'єкт проектного фінансування має тривалий життєвий цикл, у той час як проект завжди має термін і передбачає зміну статусу прав учасників у порядку та на умовах, визначених ключовими договорами) [4, с. 104].

Базовим принципом проектного фінансування є перенесення ризиків на тих учасників проекту, що є найбільш компетентними в оцінці таких ризиків та їх мінімізації. Ризики розподіляються поміж великої кількості сторін. Тобто, для упорядкування правових ризиків кредитори вимагають надання висновків відомих юридичних фірм; для пом'якшення ризиків негативних змін ринку до складу учасників проекту вводиться покупець із зобов'язанням щодо придбання певного обсягу продукції, що вироблятиметься у межах проекту за певними цінами.

Юридичними інструментами мінімізації ризиків кредиторів можуть бути:

- ❑ зобов'язання, що покладаються кредитною угодою на позичальника або інших сторін такої угоди (якщо такі є), наприклад, зобов'язання не змінювати без згоди кредитора умови договорів підряду на будівництво об'єкта;
- ❑ документи забезпечення, наприклад, застава або відступлення прав грошової вимоги за договорами постачання;
- ❑ так звані прямі договори, сторони яких беруть на себе певні зобов'язання перед кредиторами, наприклад, власники проектної компанії зобов'язуються покрити можливий дефіцит коштів для завершення будівництва об'єкта [5, с. 21].

Особливим питанням у проектному фінансуванні є покриття політичних ризиків. Очевидно, що стороною, найбільш придатною зменшити політичні ризики, є держава в особі відповідних її органів. Отже, у світовій практиці проектного фінансування (особливо щодо проектів у країнах з несталою або нерозвинутою законодавчою базою) нерідко передбачає укладання прямих договорів з компетентним органом державної влади (Host Government Support Agreements), за якими держава бере на себе зобов'язання (головним чином нефінансового характеру) з підтримки проекту, що фінансується. З огляду на це, найбільшого розповсюдження в світі набула така форма проектного фінансування як державно-приватне партнерство (ДПП або Public-Private Partnership (PPP)), коли ключовим учасником реалізації проекту виступає держава.

Концепція державно-приватного партнерства стала своєрідною альтернативою приватизації стратегічно важливих об'єктів державної власності. Державний партнер передає приватному сектору частину повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися державним коштом. Держава відповідає за мінімізацію ризиків проекту шляхом надання однієї чи кількох гарантій. Зокрема: надання державних гарантій (у випадку залучення позик); прийняття зобов'язань з відшкодування збитків інвестора; прийняття зобов'язань із забезпечення стабільного збуту продукції; надання гарантій з продажу частки держави в проектній компанії з дисконтом та/або придбання частки в проектній компанії на заздалегідь погоджених умовах, забезпечення акціонування та приватизації обговореної частки проектної компанії при досягненні визначених показників прибутковості (використовується в проектах, що припускають створення проектної компанії) [6].

Прийнято вважати, що сучасні програми ДПП з'явилися у Великобританії завдяки програмі Private Finance Initiative - PFI, яку у 1992 р. прийняв уряд Джона Мейджора, основним завданням уряду якого тоді було зниження витрат бюджету.

Документ, який найчастіше цитують, щоб підтвердити ефективність ДПП, тематичний звіт британського офісу Національної статистики, опублікований у 2003 р. Перших десять років розвитку ДПП у Великобританії засвідчили, що такі проекти у 70% випадків обходяться без перевищення первісного кошторису, в той час як традиційні держзакупівлі – лише у 30%. Аналогічні результати і з термінами будівництва та введення об'єктів в експлуатацію.



Сьогодні сфера застосування ДПП у різних країнах дуже різноманітна і включає транспортну інфраструктуру (автомагістралі, залізниці, термінали аеропортів, мости, тунелі, міський державний транспорт тощо), муніципальні мережі водопостачання, каналізації та утилізації твердих побутових відходів, енергетику (вітрові, сонячні та гідроелектростанції), розвиток інфраструктури туризму, видобуток нафти та газу, створення і підтримку освітніх та культурних проектів, охорону здоров'я тощо.

Згідно з методологією Світового банку до проектів ДПП включено ті, що реалізуються на основі договорів управління, оренди, концесії, продажу активів. При цьому проект вважається ДПП, якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25 %. Вибір форми та її реалізація нерозривно пов'язані з традиціями ведення бізнесу та особливостями законодавства країни.

Найбільшої популярності в світі набула така форма державно-приватного партнерства як концесія. Концесія являє собою специфічну форму партнерських відносин, що склалися між державою та приватним партнером. Її особливість полягає в тому, що при реалізації партнерами певного проекту за державою залишається право власності, хоча державний чи муніципальний орган влади вповноважує приватного партнера діяти від свого імені при впровадженні проекту та забезпеченні його повноцінного функціонування. Концесіонер володіє продукцією, що вироблена концесією, сплачуючи при цьому за користування державною власністю.

Оскільки проектна компанія, як правило, фінансується переважно за рахунок приватних інвесторів, вона віддаватиме перевагу тим схемам співробітництва, де вона матиме права на володіння активами. Але з точки зору проектного фінансування не так вже й важливо, чи передаються права власності на проект державному сектору через певний проміжок часу, або ж назавжди залишаються у володінні компанії з приватного сектора, або їй не належать. Це пояснюється тим, що реальна цінність при проектному фінансуванні визначається не фактом володіння активами, а правом на отримання прибутку.

Тим не менше, право володіння активами залишається основним критерієм при класифікації форм концесійних угод [3, с. 22-23].

Проекти на будівництво – володіння – управління (build – own – operate (BOO) projects). Така форма співпраці є однією з небагатьох, що дає приватному інвестору право власності на об'єкт. Право власності залишається в проектній компанії протягом всього терміну життя проекту – наприклад, мережа мобільного зв'язку. Тому, проектна компанія отримує прибуток від будь-якої залишкової вартості проекту.

Проекти на будівництво – володіння – управління – передачу прав власності (build – own – operate – transfer (BOOT) projects). Тут право власності на об'єкт надається проектній компанії на певний термін і після його закінчення передається державному сектору. Проектна компанія створює об'єкт, володіє та управляє ним, отримуючи прибуток.

Проекти на будівництво – управління та передачу прав власності (build – operate – transfer (BOT) projects). Також вони відомі як *Проекти на проектування – будівництво – фінансування – управління (design – build – finance – operate (DBFO) projects).* У цьому випадку проектна компанія не має права власності на активи, що використовуються для забезпечення проектних послуг, однак вона створює проект та має право отримувати прибуток від управління цим проектом. Проектна компанія також не має права власності на активи і при використанні проектів відомих під назвою *Проект на проектування – будівництво – фінансування – обслуговування (design – build – finance – maintain (DBFM) projects).*

Проекти на будівництво – передачу прав власності та управління (build – transfer – operate (BTO) projects). Схожі на BOT-проекти, але на відміну від останніх, державний сектор не має права власності на проект до закінчення будівництва.

У тих випадках, коли власником проекту не може бути компанія із приватного сектора, наприклад, автомагістраль, міст або тунель, а отже, права власності завжди лишаються у держави, з проектною компанією може бути укладено договір оренди на землю для будівництва проекту та пов'язаних з ним споруд і обладнання в період дії проекту – така форма співробітництва відома під назвою *Проект на будівництво – оренду – передачу»*



(*build - lease - transfer (BLT) projects*) або «Проект на будівництво – оренду – управління – передачу» (*build – lease - operate - transfer (BLOT) projects*).

Наприклад, саме проекти типу DBF, DBOM, DBFM та DBFOM, де для приватного інвестора відсутнє право власності на проект і покладено в основу аналізу канадського ринку державно-приватного партнерства. Дослідження проводиться Канадським консульством з питань ДПП (CCPPP), яке було створене у 1993 р. для забезпечення розвитку ДПП у країні. За даними CCPPP, у Канаді з початку 1990-х років і на сьогоднішній день уже запроваджено 205 таких проектів [7] у різних галузях (Рис. 1).

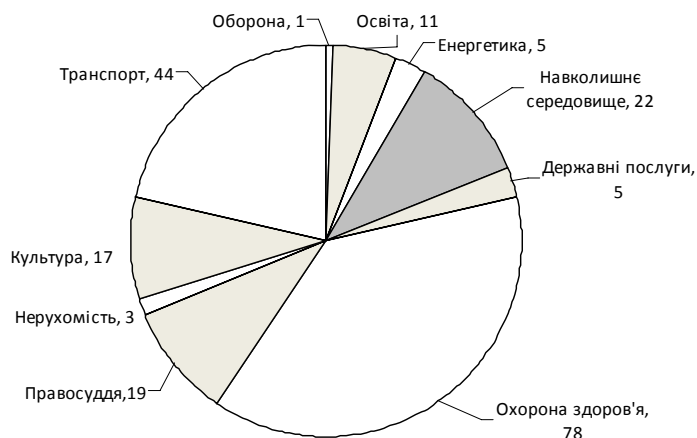


Рис. 1. Розподіл за галузями ДПП проектів, що реалізовані в Канаді

Як бачимо з Рис.1, найбільшу кількість проектів реалізовано в сфері охорони здоров'я – 78 проектів (38%). Друге місце посідає сфера транспорту, тут реалізовано 44 ДПП проектів (21,5%).

На наведеному нижче Рис. 2 докладно представлено канадський ринок ДПП в період між 2005 і 2011 рр.

Досвід успішного впровадження проектів ДПП виявив умови позитивних результатів їх реалізації: стабільна політична ситуація; чіткі і прозорі права й обов'язки держави та приватного партнера, що зафіксовані в законодавчих актах; режим найбільшого сприяння приватному партнеру.

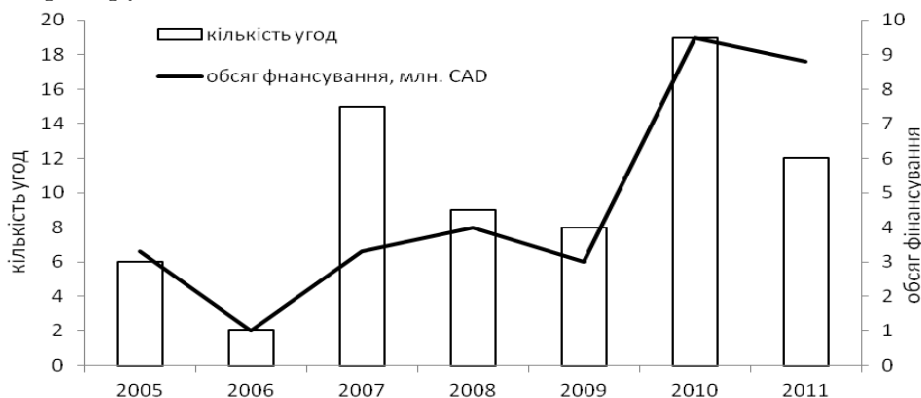


Рис. 2. Загальна кількість проектів, що реалізовані у межах державно-приватного партнерства в Канаді, та обсяги фінансування

Позитивну динаміку розвитку проектного фінансування демонструють і країни Європейського Союзу. «Зелена книга» Європейської комісії щодо Державно-приватного партнерства опублікована у 2004 р., визначає ДПП як різноманітні «форми співпраці між органами державної влади та діловим співтовариством, метою якої є забезпечення фінансування, будівництва, реконструкції, управління та обслуговування інфраструктури чи надання послуг».



Проекти типу DBFO, DBFM та інші концесії з елементом будівництва покладено в основу аналізу європейського ринку державно-приватного партнерства, що здійснює Європейський РРР Експертний Центр [8].

Досвід країн ЄС вказує на те, що деякі сектори економіки є більш придатними для прийняття схеми ДПП, тому у процесі відбору та підготовки їх проектів органи державної влади повинні звертати увагу на ті сектори економіки, в яких така взаємодія може виявитись найбільш успішною і доцільною.



Рис. 3. Кількість проектів реалізованих в Європейському Союзі у 2012 р. за галузями

Зокрема, на Рис. 3 бачимо, що найбільша кількість реалізованих проектів були проекти в галузі освіти (18 проектів), хоча їх кількість була значно меншою, ніж у 2010 і 2011 рр. (38 і 23 проектів відповідно). Разом з тим, у зв'язку з поширеністю невеликих проектів, сектор освіти припадає лише 10% ринку ЄС в цілому [8]. У транспортному секторі фінансового закриття досягли 13 угод (порівняно з 12 у 2011 р.). Транспорт залишається найбільшим сектором у вартісному вираженні, що становить 59% від загальноринкової вартості [8]. Два залізничних проекти, які досягли фінансового закриття в 2012 р., були одними з найбільших проектів ДПП. Вісім ДПП угод досягли фінансового закриття у сфері охорони здоров'я, проте сукупна вартість проектів у галузі охорони здоров'я знизилася на 33% порівняно з 2011 р. до 405 млн. євро.

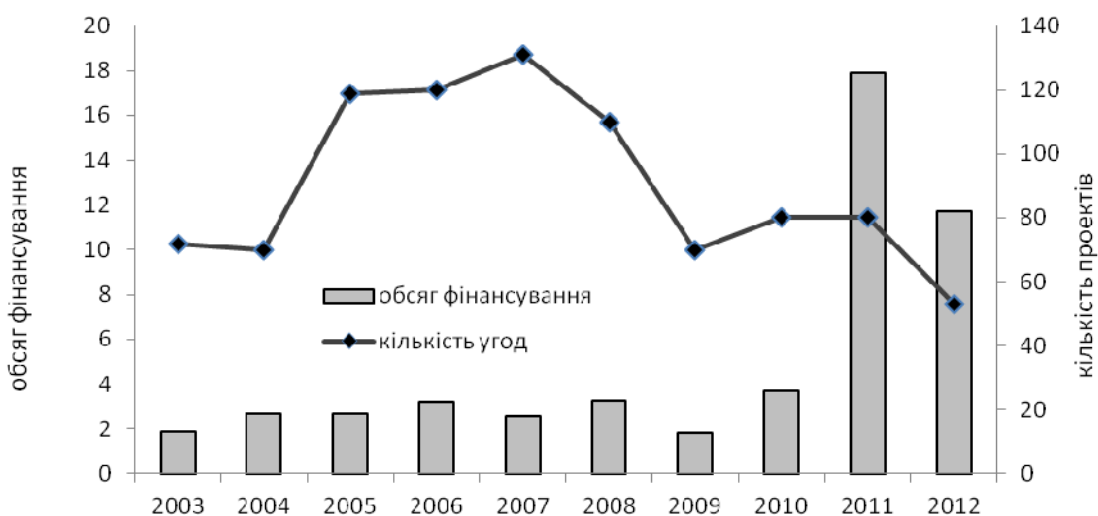


Рис. 4. Європейський ринок ДПП у 2003–2012рр. за обсягом і кількістю проектів



У цілому на Європейському ринку проектного фінансування у 2012 р. загальний обсяг фінансування становив 11,7 млрд. євро, що на 35% менше у порівнянні з 2011 р. (17,9 млрд. євро). Цей показник є найнижчим із 2003 р. (Рис. 4.).

На 21,5 % знизилася в 2012 р. і кількість ДПП угод, що досягли фінансового закриття з 84 угод у 2011 р. до 66 ДПП угод у 2012 р. Значно скоротився і середній розмір угод у 2012 р., досягнувши 177 млн. євро (порівняно з 213 млн. євро у 2011 р.). Середня вартість угод у 2012 р. становила 177 млн. євро (213 млн. євро у 2011 р.), а кількість великих угод (більше 500 млн. євро) також зменшилася порівняно з 2011 р. до п'яти.

Щодо країн, то на європейському ринку ДПП домінує Великобританія, зокрема, у 2012 р. 48% від загального обсягу фінансування припадало саме на проекти, що реалізувалися в Об'єднаному Королівстві (у 2011 р. домінувала Франція) (Рис. 5). Цікавим є, зокрема, досвід Великобританії щодо використання ДПП у сфері охорони здоров'я. Застосування державно-приватного партнерства дозволило прискорити процес надання медичних послуг та знизити ціни на них.



Рис 5. Розподіл країн за кількістю угод у 2012 р.

Крім того, Великобританія є найактивнішим гравцем на ринку і з точки зору кількості угод (26 угод, що були укладені у 2012 р. в порівнянні з Францією, яка посіла друге місце, заклавши 22 угоди). Німеччина займає третю позицію із закритими шістьма угодами, у той час як Бельгія, Нідерланди та Іспанія закрили по три угоди кожна. На ці шість країн разом припадає 97% всіх європейських угод ДПП, закритих у 2012 р.

Фінляндія, Данія і Люксембург випали з європейського ринку ДПП, у той час як Португалія та Ірландія закрили ДПП проекти вперше з 2010 р.

Таким чином, незважаючи на відмінності у класифікації ДПП проектів та критеріїв, за якими проекти можуть бути віднесені до таких, що реалізуються на засадах державно-приватного партнерства, ДПП є основним інституційним чинником формування громадянського суспільства як інструмент узгодження суспільних і приватних інтересів економічних суб'єктів, що мають різні статуси та керуються різними інтересами.

Вивчення світового досвіду реалізації проектів державно-приватного партнерства є корисним для розробки та обґрунтування власної державної стратегії застосування державно-приватного партнерства. При цьому слід зазначити, що не існує ідеального варіанту такого партнерства. У кожній країні воно має свої відмітні риси: найбільш прийнятні для неї типи взаємодій держави та приватного бізнесу, галузеву «прихильність», механізми реалізації, правове та інституціональне середовище тощо. Але фактор власності лишається основоположним при прийнятті рішення щодо укладання угод між державою та приватним бізнесом, тому найбільш популярною формою співробітництва лишається концесія, засто-



сування якої дозволяє державі лишати за собою право власності на проект. Враховуючи наявний теоретичний і практичний досвід реалізації проектів ДПП у розвинутих країнах, Україна наразі може скористатися цим досвідом з метою мінімізації або уникнення проблем, можливих при підготовці проектів.

Література:

1. Нестеренко Р. Проектное финансирование: мировая практика и российский опыт / Р. Нестеренко // Рынок ценных бумаг. – 2003. – №12 (243). – С. 67-70.
2. Бутко М. Роль банківської системи в активізації інноваційно-інвестиційного розвитку / М. Бутко // Вісник НБУ. – 2003. – №12. – С. 49-54.
3. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования [Текст] / Э.Р. Йескомб; пер. с англ. И.В. Васильевской / под общ. ред. Д.А. Рябых. – М.: Вершина, 2008. – 488 с.
4. Куриленко Т. П. Проектне фінансування: підруч. / Т. П. Куриленко. – К.: Кондор, 2006. – 208 с.
5. Ляхова О. Проектне фінансування як новий метод організації фінансування інвестиційних проектів / О. Ляхова // Вісник Національного банку України. – 2004. – №10. – С. 20-22.
6. Кобичева О.С. Особливості проектного фінансування у банківській сфері / О.С. Кобичева [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_F/Kobucheva_2.pdf
7. Canadian PPP project database [Електронний ресурс] // The Canadian Council for Public-Private Partnership [сайт]. - Режим доступу: <http://projects.pppcouncil.ca/ccppp/src/public/search-project?pageid=3d067bedfe2f4677470dd6ccf64d05ed>
8. Review of the European PPP Market in 2012 [Електронний ресурс] // European PPP Expertise Center (EPEC): [сайт]. – Режим доступу: http://www.eib.org/epes/resources/epes_market_update_2012_en.pdf – Назва з екрана.
9. Бардиш Г. О. Проектне фінансування: підруч. / Г. О. Бардиш. – 2-ге вид. – К.: Алерта, 2007. – 463 с.
10. Бугай В.З. Проектне фінансування як інструмент залучення інвестиційних ресурсів / В.З. Бугай, М.С. Євтушенко, А.В. Комісарова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С.205-210. – Серія «Економічні науки».
11. Пересада А. А. Проектне фінансування: підруч. / А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.О. Ляхова. – К.: КНЕУ, 2005. – 736 с.
12. Щур Р.І. Особливості проектного фінансування в Україні / Р.І. Щур // Інноваційна економіка. – 2012. – № 36. – С. 53-57.

Ткаченко Я.С., канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита АТСОТ

Мировой опыт реализации проектов в пределах проектного финансирования. В статье освещены основные формы государственно-частного партнерства, различия в подходах к классификации ГЧП проектов, присущие методикам различных стран, а также критерии, по которым проекты могут быть отнесены к ГЧП. Основное внимание акцентировано на тех видах концессии, которые получили наибольшую популярность в мире. Определяются причины использования концессии, основная из которых заключается в том, что при реализации определенного проекта за государством остается право собственности. Анализируются европейский и канадский рынки ГЧП проектов.

Ключевые слова: проектное финансирование, государственно-частное партнерство, концессия, право собственности, бюджетные средства, денежные ресурсы, политические риски.

Tkachenko Y.S., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance and Credits of ALSRT

The global experience of project implementation within the project financing. The basic forms of public-private partnerships and the differences in the approaches to PPP projects classification according to the typical methods in different countries as well as the criteria by which projects can be attributed to the PPP are described in the article. The main attention is focused on those kinds of concessions that are the most popular in the world. The reasons for using the concession are identified. It is proved that the main reason lies in the fact that in the implementation of the certain project the state has the right to own this project. The European and Canadian markets of the PPP projects are analyzed.

Key words: project financing, public-private partnership, concession, ownership



Політика, історія, культура

УДК 930.1:332.3.021.8(477)"1917/1918"

Житков О.А.,

канд. істор. наук, доцент кафедри історії України
Кіровоградського державного педагогічного університету ім. Володимира Винниченка

Сучасна вітчизняна історіографія про земельні реформи української Центральної Ради 1917 – початку 1918 рр.

У статті здійснено історіографічний аналіз досліджень аграрної політики Центральної Ради від березня 1917 до початку 1918 р. Увагу зосереджено на питаннях, котрі ще не знайшли ґрунтовного осмислення у сучасній історіографії, а саме: висвітленні правового змісту законодавчих актів, впливу аграрного законодавства Центральної Ради на формування протестних настроїв в українському селі, правосвідомості селянства за умов історико-правової реальності 1917 – 1918 рр. Підбито підсумки вивчення проблеми у правових та історичних студіях, визначено перспективи її розробки як складової частини нарративу Української революції.

Ключові слова: Українська революція, Центральна Рада, селянство, земельна власність, реформи, аграрне законодавство, соціальні рухи.

Аграрний характер демократичної революції 1917 р. з особливою силою проявився в Україні, де селянство становило абсолютну більшість населення. Тому реформування земельних відносин було основним завданням новоутвореного об'єднання українських політичних сил – Центральної Ради, а затягування з його вирішенням призвело до масових селянських виступів, більше відомих в історичній літературі як аграрна революція [1, с. 645].

Слід зазначити, що історіографічний аналіз законодавчої діяльності Центральної ради у сфері регулювання земельних відносин було започатковано з другої половини 90-х років у публікаціях та відповідних розділах дисертаційних досліджень українських істориків Н. І. Земзюліної, Н. А. Ковальової, В. П. Малькіна, І. В. Куташева.

Так, Н. І. Земзюліна, яка вивчала історіографічний аспект аграрних відносин та причини аграрних рухів українського селянства 1917 – 1918 рр., дійшла аргументованого висновку про важливість двох законодавчих актів Центральної ради – Третього універсалу та Земельного закону від 18 січня 1918 р. Дослідниця поділяє погляди істориків діаспори С. Воліна, О. Субтельного та Р. Коваля стосовно неготовності сприйняття «усіма верствами українського громадянства» аграрного маніфесту [2, с. 11]. Водночас вона зауважила, що «змальовуючи стан реальних аграрних відносин в Україні напередодні та в роки революції, використовуючи документальні та архівні джерела, автори з'ясовують причини незадоволення основної маси селянства існуючою системою землеволодіння, що зініціювали до формування соціальної бази селянського руху» [2, с. 15].

Додамо, що ця теза є доволі поширеною у вітчизняній історіографії. Дніпропетровська



дослідниця Н. А. Ковальова, наприклад, вважає, що «... земельний закон носив лише тимчасовий характер, до того ж він не регламентував економічний механізм реалізації реформи» [3, с. 15]. Історик Н. Р. Кічігіна підкреслила його утопічний та демагогічний характер [4, с. 70 – 71]. На думку дослідників, цей закон не був похідним, суголосним із тогочасними умовами української дійсності, а опирався на старі концепції російського народництва та відзначався відвертим популізмом лідерів Центральної Ради [5, с. 70].

Вивчаючи внесок істориків у розробку теми «Земельне питання в Україні в умовах революції 1917 – 1920 рр.» дослідник з Острога В. П. Малькін звернув увагу на перекручення змісту аграрних реформ Центральної Ради радянськими істориками, які зосередилися головним чином на «...перевагах та досягненнях у скасуванні приватної власності на землю, конфіскації великих поміщицьких господарств тощо» [6, с. 9].

Всупереч цьому автор підкреслює, що висвітлення аграрного питання в працях істориків діаспори визначалося етноцентричним характером дослідницької парадигми історії Української революції 1917 – 1921 рр. Відповідно, оцінка аграрних перетворень, здійснених чи пропагованих революційними українськими урядами, базувалась у розвідках вчених на застереженні прав титульної нації й, зокрема, її найширшої верстви – українського селянства, а також збереженні базових постулатів демократичних держав – приватної власності на землю [6, с. 11].

Автор іншого дисертаційного дослідження «Селянський рух в Україні (березень 1917 р. – квітень 1918 р.) І. В. Куташев обмежився лише короткими висновками про незадовільний стан дослідження селянської тематики у вітчизняній та зарубіжній історіографії [7, с.6].

Отже, значний доробок істориків-аграрників залишається, на нашу думку, недостатньо оціненим у сучасній історіографії. Цей висновок торкається також такого напряму роботи дослідників як видання документальних збірок. Разом з критичними оглядами радянської та діаспорної історіографії доцільно згадати важливу археографічну роботу, здійснену урядовцями Центральної Ради та радянськими вченими. Вона втілилася у видання спеціального тематичного зібрання законів, обіжників, розпоряджень Народного міністерства земельних справ УНР у 1918 році [8] та збірника найважливіших офіційних документів аграрного законодавства Центральної ради, гетьманату та Директорії у 1926 р. (упорядник Г. В. Клунний) [9]. Свого часу ці матеріали презентував на сторінках наукового збірника «Архіви України» відомий дослідник Р. Я. Пиріг [10].

Враховуючи специфіку цієї наукової публікації, доцільно зосередитися на проблемах, котрі ще не знайшли ґрунтовного осмислення у сучасній історіографії, а саме: висвітленні змісту законодавчих актів, впливу аграрного законодавства Центральної Ради на формування протестних настроїв в українському селі, правосвідомість селянства за умов історико-правової реальності 1917 – 1918 рр.

За принципом походження та характером змісту всі праці, залучені до історіографічного аналізу, становлять дві умовні категорії: перша – аналітико-правові висновки аграрного законодавства, друга – історичні розвідки, у котрих висвітлюється соціальна обумовленість законодавчої бази, відстежується взаємовплив правових і соціальних механізмів селянського руху.

Серед невеликої кількості публікацій істориків права змістовністю виділяється дисертація та історіографічне дослідження І. М. Заріцької [11]. Вона звернула увагу на значний аналітичний матеріал котрий містить праця відомих українських правознавців А. Й. Рогожина та В. П. Гончаренка «Земельне законодавство Центральної Ради». Системність оцінок Універсалів Центральної Ради, роз'яснення Генерального секретаріату щодо змісту аграрної частини III Універсалу, а також відозви Секретаріату земельних справ до місцевих земельних комітетів з приводу організації та проведення землевпорядкування вигідно вирізняють її науковий доробок на фоні інших публікацій. Стосовно Тимчасового земельного закону від 18 січня 1918 р. зроблено висновки про суперечливий характер цього документа. Зокрема, статті 1 та 2 з юридичної точки зору виписані не зовсім зрозуміло. Адже відповідно до ст. 1 Закону право приватної власності скасувалося, у той час як у ст. 2 визнається, що «...всі ці землі з їх водами надземними і підземними природними багатствами стають добром



народу Української Народної Республіки» [12, с. 400]. Серед позитивних рис Земельного закону відзначається його демократизм (стаття 3 про відсутність будь-яких обмежень у землекористуванні) та стабілізуючий характер землекористування згідно з приміткою до ст. 1, за котрою дозволялось передавати землю у спадок [13, с. 58].

Слід відзначити кілька публікацій історика права О. О. Волошка: «Особливості реалізації тимчасового земельного закону Української Центральної Ради», «Державно-правові аспекти аграрної реформи Центральної Ради», та «Юридичні акти Генерального секретарства – Народного міністерства земельних справ Української Народної Республіки (листопад 1917 – січень 1918 рр.)» [14].

Як відомо, відповідно до ухвал III Універсалу Українська Центральна Рада доручила «...генеральному секретареві по земельних справах негайно виробити закон про те, як порядкувати земельним комітетам, обраним народом, тими землями до Українських Установчих зборів» [12, с. 400]. Це положення спонукало Секретарство земельних справ прийняти у листопаді 1917 – січні 1918 р. нормативні, розпорядчі та правозастосувальні юридичні акти, що торкалися впорядкування роботи губернських, повітових та сільських земельних комітетів, організації землевпорядкування та збереження суспільно значущих господарств, врегулювання відносин з їх колишніми власниками.

Більшість з названих документів отримали кваліфікований аналіз у праці О. О. Волошка, зокрема і найбільш важливі розпорядчі акти, котрими регулювався процес підготовки аграрної реформи. Однак при цьому автору не вдалося запобігти у статті прикрих описок, зокрема стосовно факту проведення Українських Установчих зборів 9 січня 1918 р. [15, с. 1].

Окрім цих досліджень, правовий аналіз таких документів як: резолюцій Першого Всеукраїнського селянського з'їзду (28 травня – 2 червня 1917 р.) «Про землю» і «Про невідкладні заходи в земельній справі», чотирьох Універсалів та Земельного закону Центральної Ради здійснено у працях А. С. Захарчука, В. Д. Сидор, Ю. С. Петлюка, І. М. Заріцької та ін. Дослідники створили консенсусну ситуацію в оцінках змістовної частини реформ, які, на думку більшості правознавців, забезпечували на першому етапі формування законодавчої бази українських урядів скасування приватновласницької форми землеволодіння із наступним утвердженням (після прийняття 7 листопада 1917 р. Третього Універсалу) і Земельного закону 18 січня 1918 р., загальнонародної земельної власності [16].

У цілому, дослідники аграрного законодавства дійшли висновку, що відсутність системності правотворення та суперечливий характер законодавчих актів Центральної Ради утверджували українське селянство у нігілістичних настроях стосовно можливості вирішення аграрного питання законним шляхом, спонукали його до активних дій «знизу». П. П. Захарченко з цього приводу доречно зауважив, що скасування приватної власності на землю та її передача без викупу у володіння трудового народу неможливе селянство сприйняло як заклик до самочинного захоплення поміщицьких господарств та перерозподілу майна [5, с. 27–28].

Нове бачення аграрної проблеми у розрізі становлення концепції Української революції подається у працях сучасних дослідників В. Ф. Верстюка, В. Ф. Солдатенка, О. П. Реєнта. Вони акцентували увагу на невирішеності аграрного питання, яке за умов наявності в Україні великого російського і польського поміщицького землеволодіння зближувало соціальний і національний рухи [17, с.12], формувало в середовищі дослідницького загалу розуміння однокорінності цих напрямів суспільного прогресу, які на практиці були нерозривними [18, с.95]. Розмірковуючи над проблемами методології пізнання вітчизняної історії модерного та новітнього часів, дослідники виокремлюють аграрну доміную у становленні виробничої інфраструктури України і похідні та супутні цьому ознаки: переважно відсутність міцного прошарку українців серед міської буржуазії, селянський світогляд, релігійність, традиції індивідуального господарювання сільського населення тощо [19, с.19].

Соціально-економічні аспекти здійснення Центральною Радою реформ у галузі земельних відносин на рівні підготовки дисертаційних досліджень з історіографії селянського руху та урядової земельної політики висвітлювалися Н. І. Земзюліною [2] та Г. В. Салатою [20]. Використовуючи автентичну джерельну базу, обидві дослідниці з різним ступенем аргумен-



тації охарактеризували наскрізні проблеми освоєння цієї важливої теми в радянській, діаспорній та сучасній вітчизняній історіографії.

Ретельний підхід до відбору праць тематичного спрямування, котрі концептуально визначають напрям дослідження, впливають на його висновки, є важливою частиною праць історика. На жаль, до історіографічного аналізу Г.В.Салати не увійшла опублікована у 2007 р. колективна монографія «Аграрна політика в Україні періоду національно-демократичної революції (1917 – 1921 рр.)», деякі інші непересічні розвідки науковців [21].

Визнаючи той факт, що більшість історичних досліджень стали хрестоматійними, зосередимося на працях останніх років, у яких земельне питання розглядалося у контексті внутрішньої політики Центральної Ради як органічна частина революційного процесу в Наддніпрянській Україні. Одним з перших до комплексного історіографічного аналізу внутрішньої політики української влади звернувся В.П.Капелюшний у докторській дисертації «Українська національна державність доби визвольних змагань (1917–1921 рр.): Історіографія» [22]. Автор відзначає, що характерною особливістю дослідження економічних перетворень у вітчизняній та зарубіжній історіографії доби Української революції є фрагментарність їх вивчення [22, с. 203–204]. Сучасну літературу з аграрної проблематики дослідник поділяє на три групи: навчальна література і загальні праці з історії України 1917–1921 рр., в яких поряд з іншими аспектами проблеми розглядаються і питання аграрних перетворень та аграрної історії досліджуваної доби; монографії та статті, безпосередньо присвячені дослідженню аграрної політики революційної доби; дисертаційні роботи з проблеми [22, с. 216]. Спеціальні дослідження, на думку В. П. Капелюшного, стають предметом вивчення у наукових працях лише з кінця 90-х років, що зумовлюється закономірностями становлення нової парадигми селянознавчих студій вітчизняної історіографії, критичним осмисленням радянського тоталітарного минулого і переходом до творення національного нарративу [22, с. 217–219].

У зазначеному річищі плідно працює дніпропетровська дослідниця Н. А. Ковальова. Аналіз статей та підготовленої кандидатської дисертації виявили прискіпливість автора у роботі з джерелами та аргументований підхід до інтерпретації таких важливих проблем досліджуваної теми, як, скажімо, правове та економічне обґрунтування аграрної реформи, становлення державних та виборних громадських інститутів, відповідальних за її проведення, реакція селянської громади на перші кроки влади в регулюванні земельних відносин [23]. Дослідження соціально-економічних аспектів аграрної політики українських урядів періоду революції в аналітиці Н. А. Ковальової суттєво поглиблює розуміння природи гетерогенності реформаційного процесу: протистояння його економічного і суспільно-політичного характеру [24]. Теоретичні пошуки і політичні суперечки щодо варіантів аграрної реформи, на переконання авторки, проводились у руслі двох напрямів: реформістського (розробка і впровадження в сільському господарстві системи довготривалих заходів) і радикального (примусовий розподіл поміщицьких, державних, удільних та монастирських володінь).

Як відомо, Центральна Рада тривалий час ішла у річищі аграрної політики Тимчасового уряду, намагаючись узгодити інтереси селянства з можливостями держави. Проте відсутність реальних реформ, тиск соціалістичних партій у парламенті та селянські заворушення примусили українську владу у жовтні 1917 р. розпочати розробку перших земельних законопроектів, тобто ступити на популістський шлях вирішення аграрного питання в Україні.

Переломним моментом зміни аграрного курсу Н. А. Ковальова називає прихід до керівництва аграрною політикою УНР у грудні 1917 р. представників УПСР в особах «аграрієв-політиків» О. Шумського та М. Ковалевського, «...які вважали основним завданням земельної реформи негайний безкоштовний розподіл поміщицьких земель з метою задоволення суспільно-політичних настроїв селянства» [25, с. 213]. Саме ці ідеї втілилися у Земельному законі Центральної Ради від 18 січня 1918 р., котрий розроблявся за участю названих осіб.

Основною причиною стагнації сільськогосподарської галузі уважалося малоземелля. Саме тому проблема визначення норм землекористування (як з 4 млн. десятин землі приватновласницького землеволодіння задовольнити земельний голод 3, 708 млн. селянських господарств) залишалася ахіллесовою п'ятою Земельного закону. Н. А. Ковальова акцентує увагу на проблемі верхньої межі землекористування, яка не була визначена урядом



УНР, вказуючи, щоправда, без посилань на конкретні видання, що «...у літературі такою межею вважається 25 десятин» [25, с. 213]. Дослідниця опублікувала цікаву розвідку стосовно ймовірності прийняття 29 квітня 1918 р. ухвали Центральної Ради змін до земельного закону за якими «соціалізації» не підлягала власність до 30 десятин землі. Теза про внесення 29 квітня 1918 р. змін до закону і визначення «30-десятинної норми землекористування характерна і для сучасних досліджень». Однак, окрім спогадів окремих діячів та згадок у праці В. Дорошенка «Історія України 1917 – 1923 рр.» цей факт не отримав документального підтвердження, а отже належить до розряду міфів аграрного законодавства Центральної ради, зазначає Н.А.Ковальова [26, с. 346].

На нашу думку, це питання потребує певного уточнення. Аграрний закон, який розглядався на Восьмій сесії Центральної ради 12 – 17 грудня 1917 р., мав дискусійні питання. У поясненні до статей Закону про землю товариш генерального секретаря земельних справ Б. Мартос звернув увагу на неточність деяких його формулювань, зокрема, у статті першій, де зазначалося, що передача «...землі в руки селян, це, власне, теж власність, і передача ця викличе немало непорозумінь...» [27, с. 24].

Повідомляючи про хід дискусії стосовно земельного закону у Центральній Раді 15 грудня 1917 р., кореспондент газети «Киевская мысль» занотував загальне враження: «Усі майже одноголосно проти законопроекту. Тому що він...остаточно не ліквідує приватну власність. А головне – залишає недоторканими господарства, котрі мають 40 десятин землі, рахуючи їх (десятини) «трудовою нормою» (тут і далі переклад наш. – Авт.) [27, с. 27].

У виступах делегатів від селянства пролунали співзвучні постановам Всеукраїнського селянського з'їзду пропозиції про утворення Національного земельного фонду, недопущення анархії на селі та ін. Більшість делегатів стояли на позиціях УПСР, хоча й визнавали можливість прийняття закону з урахуванням поправок. Головний удар критики спрямовувався ними саме проти збереження приватного землеволодіння. Громадський і політичний діяч, представник у Центральній Раді від Катеринославщини Ф. Х. Сторубель так прокоментував ситуацію, яка склалася навколо обговорення законопроекту: «Народ захищає і захищає раду. Але якщо ми затвердимо Закон з приватною власністю до 40 десятин – всі відмовляться від підтримки Ради» [27, с. 28].

Дані стосовно 40 десятин, як визначення верхньої межі приватного землеволодіння, використовуються у монографії відомого історика-аграрника І. В.Хмеля, котрий також посилається на обговорення проекту Земельного закону у стінах Центральної Ради [28, с. 46].

Як бачимо, суспільно-політичний чинник розробки та прийняття аграрного законодавства за умов демократичного розвитку революційного процесу мав важливе значення. На законодавців чинили тиск не лише партійні інтереси, а й революційні настрої, котрі панували у суспільстві, заплутаний характер орендних відносин, фінансовий стан поміщицьких господарств, суперечливі економічні стосунки різних верств, задіяних у використанні земельних ресурсів країни. Нарешті, з наведених текстів випливає, що у свідомості принаймні фігурантів обговорення земельного питання чіткої межі у розумінні трудової норми і приватної власності не існувало.

Ці та інші проблеми досліджуваної теми достатньо ґрунтовно та аргументовано висвітлювалися у розділах згадуваної колективної монографії «Аграрна політика в Україні періоду національно-демократичної революції (1917 – 1921 рр.)», виданої 2007 р. під грифом Черкаського Національного університету імені Богдана Хмельницького, Науково-дослідного Інституту селянства та Наукового товариства істориків-аграрників (м. Черкаси) [21]. Автори розділів «Розроблення і впровадження концепції аграрної реформи в добу Центральної ради» Н. А. Ковальова та «Аграрна політика Австро-Угорщини та Німеччини в Україні у 1918 р.» Б. В. Малиновський залучили до аналізу комплекс найбільш важливих документів, що мають відношення до проблеми діяльності Генерального секретарства земельних справ (ГСЗМ), законодавчі акти Центральної Ради, службові документи земельних органів, листування дипломатів зі своїм керівництвом у Відні та Берліні, що дозволило з'ясувати специфіку діяльності української влади, мотиви, цілі і засоби втручання центральних держав у вирішення аграрного питання в Україні.



Отже, аналіз історіографічних джерел виявив достатньо високий рівень презентабельності аграрного законодавства Центральної Ради, що формувалося за складних умов революційного часу, у відповідних дослідженнях правознавців та істориків.

Проте, вважати здійснений аналіз достатньо повним можна лише за умови поглиблення його джерельної бази та критичної складової. Зокрема, у дисертаційних дослідженнях та публікаціях присутні типові помилки, які О. П. Реєнт охарактеризував як відсутність чіткого усвідомлення дослідником методологічної ніші, в якій він працює, коли «...здебільшого пріоритет віддається фактам, а їх концептуальне осмислення відходить на другий план» [19, с. 6].

Окрім того, орієнтація частини дослідницького загалу на апріорну відповідність аграрного законодавства інтересам певних політичних і соціальних кіл, ігнорування правосвідомості чисельних суб'єктів законотворчого процесу: правників, лідерів соціальних рухів, соціальних спільнот, суттєво обмежують перспективи дослідження аграрного законодавства як ефективного механізму регулювання соціально-економічних відносин в українському селі.

Література:

1. Верстюк В. Земельне питання у стінах Центральної ради / В. Верстюк // Україна: культурна спадщина, національна свідомість, державність: зб. наук. праць. – Вип. 15. – Львів, Інститут українознавства ім. І. Крип'якевича НАН України, 2006 – 2007. – С. 645 – 663.
2. Земзюліна Н.І. Селянське питання в Україні 1917 – 1918 рр. (Історіографія проблеми) / Н.І. Земзюліна: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. істор. наук. – К., 1998. – 17 с.
3. Ковальова Н.А. Аграрна політика українських національних урядів (1917 – 1921 рр.). / Н.А. Ковальова: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. істор. наук. – К., 1999. – 24 с.
4. Кічігіна Н. Р. Аграрне питання Центральної Ради на сторінках «Українського історика» // Український історик. – Нью-Йорк; Торонто; Київ; Львів; Мюнхен, 1994. – Ч. 1–4. – С. 68–71.
5. Захарченко П. Селянська війна в Україні: рік 1918. / П.П. Захарченко – К.: Нічлава, 1997. – 188 с.
6. Малькін В.П. Земельне питання в Україні в умовах революції 1917 – 1920 рр. / В.П. Малькін: дис. на здобуття наук. ступеня канд. іст. наук. – Острог, 2009. – 189 с.
7. Куташев І.В. Селянський рух в Україні (березень 1917 – квітень 1918 р.) / І.В. Куташев: автореф. на здобуття наук. ступеня канд. істор. наук. дис. – К., 2003. – 17 с.
8. Збірник законів, об'їзників та інших розпоряджень по справам земельним в Українській Народній Республіці. – К.: Б.в., 1918. – 22 с.
9. Клунний Г. В боротьбі за селянство: земельне законодавство контрреволюційних урядів за час революції на Україні / Г. Клунний. – Х.: Радянський селянин, 1926. – 180 с.
10. Пиріг Р.Я. Джерела з історії Української революції 1917 – 1921 років: опубліковані документи і матеріали. / Р.Я. Пиріг // Архіви України. – 2011. – №5. – С. 98 – 112.
11. Заріцька І. М. Історичний досвід розвитку земельного законодавства в Україні (1917–1921 рр.): автореф. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук. – К., 2009. – 20 с.; Заріцька І.М. Питання земельних реформ доби Української революції 1917 – 1921 рр. у працях сучасних дослідників / І.М. Заріцька // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Серія: Право. – Вип. 157. – Ч. 1. – С. 18 – 29.
12. Українська Центральна рада. Документи і матеріали. – У 2-х т. – Т. 1. – К.: Наукова думка, 1996. – 591 с.
13. Рогожин А.Й. Земельне законодавство Центральної ради / А.Й. Рогожин, В.Д. Гончаренко // Вісник академії правових наук України. – 1997. – №2. – С. 52 – 60.
14. Волошко О.О. Особливості реалізації тимчасового земельного закону Української Центральної ради / О.О. Волошко // Вісник Запорізького юридичного інституту. – 1999. – №1. – С. 222 – 238; Волошко О.О. Державно-правові аспекти аграрної реформи Центральної ради (1917 – 1918 рр.) / О.О. Волошко // Вісник Запорізького юридичного інституту. – 2001. – №3. – С. 247 – 261.
15. Волошко О.О. Юридичні акти Генерального секретарства – Народного міністерства земельних справ Української Народної Республіки (листопад 1917 – січень 1918 рр.) / О.О. Волошко // Вісник Запорізького державного університету. Юридичні науки. – 2003. – №1. – С. 1 – 3.
16. Сидор В.Д. Історично-правові передумови формування вітчизняного земельного законодавства / В.Д. Сидор // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №4. – С. 111 – 117; Петлюк Ю. Земельне законодавство національних урядів України (1917 – 1920 рр.) / Ю.С. Петлюк // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2002. – Вип. 1. – С. 131 – 132.; Захарчук А.С. Аграрне законодавство Центральної ради в контексті вітчизняного державотворення // А.С. Захарчук // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2007. – №8. – С. 22 – 28.



- 17.Верстюк В.Ф. Концептуальні проблеми вивчення історії Української революції / В.Ф.Верстюк // Наукові праці історичного факультету Запорізького державного університету. – Запоріжжя: Просвіта, 2000. – Вип. XI. – С. 8–17.
- 18.Солдатенко В.Ф. Нові підходи в осмисленні історичного досвіду та уроків революційної доби 1917 – 1920 рр. в Україні / В.Ф. Солдатенко // Наукові праці історичного факультету Запорізького державного університету. – Запоріжжя: Просвіта, 2008. – Вип. XXIV. – С. 93 – 103.
- 19.Рент О.П. Сучасна історична наука в Україні: шляхи поступу / О.П. Рент // Український історичний журнал. – 1999. – №3. – С. 3 – 22.
- 20.Салата Г.В. Аграрна політика українських національних урядів (1917 – 1920 рр.): Історіографія: дис. на здобуття наук. ступеня канд... іст. наук. – К., 2010. – 201 с.
- 21.Ковальова Н.А. Аграрна політика в Україні періоду національно-демократичної революції (1917 – 1921 рр.) / Н.А. Ковальова, С.В. Корновенко, Б.В. Малиновський, О.В. Михайлюк, А.Г. Морозов // Черкаси: Ант, 2007. – 280 с.
- 22.Капелюшний В.П. Українська національна державність доби визвольних змагань (1917 – 1921 рр.): Історіографія: дис. на здобуття наук. ступеня доктора іст. наук. – К., 2004. – 715 с.
- 23.Ковальова Н.А. Політична боротьба навколо аграрного питання на Катеринославщині в 1917 р. / Н.А.Ковальова // Історія та культура Подніпров'я: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДДУ, 1998. – С. 161-167; Ковальова Н.А. Аграрна політика українських національних урядів (1917 – 1921 рр.): / Н. А. Ковальова: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня...канд. іст. наук. – Дніпропетровськ, 1999. – 24 с.
- 24.Ковальова Н.А. Соціально-економічний аспект аграрної політики українських урядів періоду революції 1917 – 1921 рр. / Н.А. Ковальова // Український селянин. Праці Науково-дослідного інституту селянства. – Черкаси, 2001. – Вип. 3. – С. 211 – 214; Ковальова Н.А. До питання про мотивацію участі українського селянства в революційних подіях 1917 – 1921 рр.: соціально-економічний і психологічний аспект / Н.А. Ковальова // Український селянин. Праці Науково-дослідного інституту селянства. – Черкаси, 2002. – Вип. 5. – С. 250 – 254; Ковальова Н.А. «Міфи» земельного законодавства Центральної ради / Н.А. Ковальова // Гуржіївські читання: зб. наук. праць ЧНУ. – Черкаси, 2009. – С. 342 – 346.
- 25.Ковальова Н.А. Соціально-економічний аспект аграрної політики українських урядів періоду революції 1917 – 1921 рр. / Н.А. Ковальова // Український селянин: Праці наук.-дослід. ін-ту селянства. – Черкаси, 2001. – Вип. 3. – С. 211 – 214.
- 26.Ковальова Н.А. «Міфи» земельного законодавства Центральної ради / Н. А. Ковальова // Гуржіївські читання: зб. наук. праць ЧНУ. – Черкаси, 2009. – С. 342 – 346.
- 27.Українська Центральна рада. Документи і матеріали. У 2-х т. – К.: Наукова думка. – 1996. – Т. 2. – 422 с.
- 28.Хмель І.В. Аграрне преобразование на Украине 1917 – 1920 гг. / И. В. Хмель – Киев: Наукова думка, 1990. – 240 с.

Житков А.А., канд. истор. наук, доцент кафедры истории Украины Кировоградского государственного педагогического университета им. Владимира Винниченка

Современная отечественная историография о земельных реформах украинской Центральной Рады 1917 – начала 1918 гг. В статье осуществлен историографический анализ исследований аграрной политики Центральной Рады в период с марта 1917 г. – до начала 1918 г. Внимание сосредоточено на вопросах, которые освещены недостаточно полно в современной историографии: содержание земельного законодательства, его влияния на формирование протестных настроений и правосознание крестьянства в условиях историко-правовых реалий 1917 – 1918 гг. Подведены итоги изучения проблемы в правоведческих и исторических работах, определены перспективы ее дальнейшего освоения как составной части нарратива Украинской революции.

Ключевые слова: Украинская революция, Центральная Рада, крестьянство, земельная собственность, реформы, аграрное законодательство, социальное движение.

Zhytkov A. A., Candidate of Historical Sciences, Associate Professor, Kirovograd State Pedagogical University named after Volodymyr Vynnychenko

Modern national historiography on reforms of the Ukrainian Central rada in 1917 and in the beginning of 1918. The historiographic analysis of research of Central rada agrarian policy in the period from March, 1917 to the beginning of 1918 is carried out in the article. The attention is focused on the issues that are not adequately covered in modern historiography: the content of the land legislation, its influence on the formation of dissent and the sense of justice of the peasantry in terms of historical and legal realities in 1917 – 1918. The results of the studying the problem in the jurisprudential and historical works have been summarized. The certain prospects of its further development as an integral part of the narrative of the Ukrainian revolution are defined.

Key words: Ukrainian revolution, Central rada, peasantry, agrarian property, reforms, land legislature, social movement.



УДК 339.94:629.78](470:73)"1990/1999"

Журавльова Л.В.,

викладач історії та правознавства
Коледжу інформаційних технологій та землевпорядкування
Національного авіаційного університету

Американо-російське космічне співробітництво в контексті курсу на комерціалізацію галузі (1990-і роки)

У статті аналізується співпраця урядів країн та приватних компаній у космосі як чинник комерціалізації космічної галузі США у пост-холодний період і як один із пріоритетних напрямів космічної політики держави. Визначено основні фактори, що впливали на процес налагодження взаємодії між Росією та Сполученими Штатами Америки у космічній галузі протягом 1990-х років. Розглядається комерційний ефект від американо-російського співробітництва з мирного використання космосу на прикладі Міжнародної космічної станції.

Ключові слова: комерціалізація космосу, американо-російське співробітництво у космосі, постхолодний період, комерційний ефект, космічний ринок, мирне використання космосу, Міжнародна космічна станція.

Перед Україною сьогодні постало актуальне питання можливостей використання потенціалу її космічної галузі, успадкованого від радянських часів. Участь українських підприємств у багатьох американо-російських космічних програмах періоду 90-х років ХХ ст. робить вивчення процесу і перспектив комерціалізації космічної галузі необхідною умовою інтеграції України до світового космічного ринку.

Дослідження різних аспектів американо-російського співробітництва на комерційній основі має неабияку актуальність з огляду на той неоціненний досвід, що було отримано в результаті спільних дій по розвитку галузі як урядовими структурами, так і приватним сектором обох країн. Механізми комерційної взаємодії з мирного використання космосу між США та Росією у «постхолодний період» є не менш важливим аспектом більш широкого міжнародного співробітництва, основи якого були закладені саме в 90-ті роки.

У 1991 р. разом із розпадом Радянського Союзу розпочалася нова ера – ера американо-російського співробітництва у космосі. Після довгих десятиліть жорстокої конкуренції, недовіри і взаємних звинувачень, що мали місце протягом «холодної війни» між США та Росією настав період безпрецедентної за масштабами співпраці у галузі мирного використання космосу.

На початок 90-х років закінчення «холодної війни» поставило перед космічною галуззю двох наддержав по суті однакові проблеми і виклики, які і підштовхнули колишніх суперників з космічної гонки до кооперації у галузі. Однією з найважливіших проблем, що турбували США і Росію, стала проблема фінансування космічних програм. Так, створена ще наприкінці 80-х років на противагу російській станції «Мир» американська космічна орбітальна станція «Фрідом» була надзвичайно затратною для Сполучених Штатів – передбачалося, що витрати на її будівництво сягатимуть 8 млрд. доларів [5, с. 53]. Наприкінці 80-х – на початку 90-х років Конгрес і Національне управління з аеронавтики і дослідження космічного простору (НАСА) всіляко намагалися стримувати зростання вартості програми. У січні 1988 р. Білий дім урізав наполовину бюджетний запит НАСА на станцію «Фрідом» – до 1,5 млрд. доларів на п'ятирічний період. Конгрес у свою чергу скоротив ці асигнування ще на 471 млн. доларів [5, с. 54].

Незважаючи на такі складні умови, все ж прихильників продовження робіт з орбітальної космічної станції у США також було чимало. Національний космічний клуб, створений для сприяння впровадження передового досвіду в галузі космічної діяльності, проводив значну роботу в сфері взаємодії між урядом і промисловістю, а також виступав у ролі державної



організації, що розвиває систему освіти з підготовки фахівців на цьому напрямі. У своєму зверненні до Національного космічного клубу від 24 червня 1992 р. директор НАСА Д.Голдін зазначав з приводу необхідності продовження асигнувань проекту «Фрідом»: «У країні, яка зосереджується занадто часто на короткострокових перспективах, Національний космічний клуб є одним з небагатьох федеральних відомств, які присвячені майбутньому. Близько 2 млрд. доларів з бюджету цієї установи було призначено для станції. Здається, що це багато, поки не порівняти з 6,3 млрд. доларів, які ми щороку витрачаємо на їжу для домашніх тварин, 4,3 млрд. доларів на чіпси, 1,4 млрд. доларів на попкорн» [13, с.142].

На початку 90-х років у космічній галузі Росії також існували фінансові проблеми, викликаних насамперед наслідками розпаду Радянського Союзу. Бюджет Міністерства оборони, яке і було основним замовником космічних технологій, значно скоротився завдяки гіперінфляції, що охопила не лише Росію, а й колишні республіки СРСР, пов'язані єдиною валютою. Така ситуація негативно вплинула на російську космічну індустрію.

На нашу думку, саме економічні проблеми стали першочерговим стимулом розгляду можливості співробітництва двох найпотужніших космічних програм, що дало б змогу завдяки спільним зусиллям не лише обмінятися досвідом і зміцнити міжнародне співробітництво, а й значно здешевити космічні проекти.

Незважаючи на високий рівень економічної привабливості від співпраці у космосі, перші кроки з налагодження зв'язків між урядовими структурами та комерційними установами проходили доволі складно. Крім суто економічних проблем існувало важливе геополітичне питання, що гальмувало комерційне співробітництво США та Росії у космосі. Ним стало питання нерозповсюдження ядерної зброї, що завжди розглядалося у площині використання військової космічної техніки.

У січні 1991 р. за рік до розпаду СРСР Главкосмос, який був організований ще у 1985р. як підприємство, що орієнтоване на пошук міжнародних партнерів по комерційному використанню космосу, домовився продати криогенний ракетний двигун космічному агентству Індії. США, у свою чергу, виступили проти цієї домовленості як такої, що порушує міжнародний режим контролю за ракетними технологіями, встановлений у 1987р. [9].

СРСР та Індія стверджували, що їх угода не пов'язана з технологіями військового призначення, а лише стосується космічної техніки для запусків ракет. Для Росії це могло б стати першою комерційною угодою з продажу космічної техніки. Однак, США наполягали на тому, що використання криогенного двигуна можливе і для військових цілей. Тож у травні 1992р. адміністрація Дж.Буша-старшого наклала санкції з обмеження торгівлі космічними технологіями на Главкосмос та індійське космічне агентство.

Ця ситуація стала предметом обговорення на Вашингтонському саміті Буш-Єльцин у червні цього самого року. Результатом запеклих дискусій з питання легітимності продажу Росією Індії криогенних двигунів стала спільна заява від 17 червня 1992 р. президентів Росії і США, в якій вони погодилися, що їх країни повинні працювати разом із своїми союзниками та іншими зацікавленими державами з метою розробки концепції глобальної системи як частини загальної стратегії щодо непоширення балістичних ракет і зброї масового знищення [2, с. 111]. Але досягти компромісу на основі цієї заяви надалі так і не вдалося. Причиною такої ситуації, вочевидь, була наявність давньої недовіри між урядами держав, яку ще належало побороти.

Незважаючи на питання Індії та наявність суперечностей у цей самий період відбулися події, що стимулювали обидві сторони здійснити підрахування економічної привабливості співпраці. Так, ще у лютому 1992р. генеральний конструктор провідної російської космічної фірми «Енергія» Ю.Семенов виступив у погоджувальному комітеті з бюджету Сенату США з доповіддю про перспективи спільних робіт з космічних програм, в якій обґрунтував економічну доцільність співпраці США та Росії у космосі [1, с. 21].

Зацікавленість обох сторін у скороченні державних витрат на мирне використання космосу і, одночасно бажання розвивати космічну галузь, підштовхнуло їх до розгляду питання комерційного використання космосу як окремого напрямку міжурядової кооперації. Так, під час вищезгаданої зустрічі Дж.Буша та Б.Єльцина у Вашингтоні окремо була виго-



лошена ще одна спільна американо-російська заява – про співробітництво в космосі [14, с. 220], що заклала підвалини процесу співпраці у космосі між країнами [16, с.5]. Прийняття цієї домовленості за складних геополітичних умов продемонструвало бажання США встановити курс на спільне із Росією комерційне освоєння космосу.

Надалі питання космічної галузі, в тому числі питання комерціалізації космічної промисловості, стали важливою частиною роботи міжурядової комісії Гор-Черномірдин. Вже 5 жовтня 1992 р. з метою розвитку Міжурядової угоди про співпрацю у космосі між Росією і США [24], підписаної В. Черномірдиним і А. Гором на червневому саміті Буш-Єльцин, була досягнута домовленість про політ російського космонавта на кораблі «Шаттл» і американського астронавта на орбітальному комплексі «Мир» тривалістю близько трьох місяців.

Угода 1992р. «Про співробітництво в галузі дослідження космічного простору в мирних цілях» [11] засвідчила прагнення США та Росії до співпраці. «Мир-Шаттл» став вже практичним втіленням і першим кроком такого співробітництва. У процесі виконання робіт по програмі «Мир-Шаттл» обидві сторони усвідомили не лише реалістичність співробітництва, а і його наукові та фінансові вигоди. Пізніше, у червні 1994р., між російським космічним агентством і НАСА було укладено контракт, згідно з яким американська сторона виділяла на програму 334,6 млн. доларів [1, с.22], які не планувалося виділити цільовим чином, а виплати передбачалися за конкретні роботи – розробку додаткової документації, виконання етапів робіт, виготовлення матеріальної частини. Таким чином, сама робота набула комерційного характеру, і на відміну від «Мир-Шаттл» ця частина програми спільних польотів отримала назву «Мир-НАСА».

Слід відзначити, що російсько-американські космічні програми, пов'язані з орбітальним комплексом «Мир», були лише частиною більш широкого міжнародного співробітництва. Всього на станції «Мир» було виконано 7600 сеансів експериментів у галузі медицини, біології, технології, проведено 27 міжнародних експедицій, 21 з них – на комерційній основі [1, с.22].

Спільна діяльність у ключі програми «Мир-НАСА» стала основою формування глобальної міжнародної співпраці у галузі вивчення та використання космічного простору. І вже у березні 1993 р. генеральний директор Роскосмосу Ю.Коптев і генеральний конструктор «Енергії» Ю.Семенов виступили з ініціативою перед керівником НАСА Д.Голдіном створити Міжнародну космічну станцію (МКС).

Обидві сторони розуміли, який величезний позитивний комерційний ефект можна буде вилучити із співробітництва з МКС. Однак, у Законі Російської Федерації від 20 серпня 1993р. «Про космічну діяльність» дещо завуальовано зазначалося, що зміцнення і розвиток науково-технічного та інтелектуального потенціалу космічної індустрії та її інфраструктури є однією з цілей космічної діяльності Росії [6]. Вочевидь, така невпевненість була обумовлена усвідомленням неможливості профінансувати і МКС, і свою найбільшу гордість космонавтики – станцію «Мир».

Зацікавленість США у проекті була зумовлена перш за все економічними вигодами, що могла принести експлуатація міжнародної орбітальної станції. Спектр цих вигод був доволі широким: підвищення конкурентоспроможності космічної промисловості, розбудова інфраструктури космічної галузі, підвищення міжнародного престижу та ін. До того ж, Міжнародна космічна станція стала для США не лише елементом запозичення радянського/російського досвіду будівництва великих орбітальних комплексів і довготривалих польотів, а й регулятором недопущення безконтрольного витоку передових космічних технологій в інші країни [3, с.2].

МКС – найбільший техногенний об'єкт (близько 450 т.) у космосі і найдорожчий науковий проект в історії людства [18]. Проект виник завдяки зусиллям 15 країн: Бельгія, Бразилія, Німеччина, Данія, Іспанія, Італія, Канада, Нідерланди, Норвегія, Росія, США, Франція, Швейцарія, Швеція, Японія. Але, звичайно, найбільший внесок у програму зробили США (лише витрати НАСА на МКС, без урахування витрат на «Шаттли», з 1994 до 2005 р. становили 25,6 млд. доларів [17]) та Росія, із співробітництва яких і розпочалася грандіозна епопея створення та функціонування МКС.



Ключовим аспектом співробітництва з МКС стала необхідність забезпечити повну інтеграцію американських і російських космічних технологій. Адже існували суто технічні питання, для вирішення яких потрібна була готовність йти на компроміс. Тому переговори і владнання документації забрали доволі багато часу, перш ніж у 1998р. Росія запустить перший елемент міжнародної станції у космос.

Реалізація такого глобального проекту не могла обійтись без потужностей вже існуючих аерокосмічних фірм обох країн. У 1994р. розпочався пошук підрядників для виробництва різних компонентів МКС. У Росії головним підрядником стала приватизована в цьому самому році ракетно-космічна корпорація «Енергія», НАСА ж обрало «Боїнг». На «Боїнг» було покладено завдання збудувати чотири модулі для станції і провести інтеграцію їх систем. Корпорація «Енергія» мала створити і запустити первинний модуль «Зірка», який вважався базовим компонентом станції і мав забезпечити умови роботи та відпочинку екіпажу, управління роботою основних частин комплексу, постачання комплексу електроенергією, двосторонній радіозв'язок екіпажу з наземним комплексом управління та ін.[10].

Для будівництва модуля «Зірка» субпідрядником з монтажних робіт було обрано Державний космічний науково-виробничий центр (ДКНВЦ) ім. М.В. Хрунічева, що почав конструювати першу частину МКС. Однак, за умов загального падіння російської економіки, кошти, які мав виділити уряд Росії на проект, не надійшли. Роскосмос, створений у 1992 р. як федеральне відомство, у грудні 1995р. заявив, що якщо уряд не виділить обіцяні кошти, то проект буде згорнуто. Врешті-решт було виділено лише 31% необхідних коштів, що залишило російське космічне агентство з дефіцитом у 43 млн. доларів [4, с.39]. З цього періоду фінансові проблеми не залишали проект МКС.

На російський уряд у цей час здійснювався сильний тиск як з боку НАСА, так і з боку субпідрядників, які вимагали оплати своїх послуг. Представникам космічної галузі обох країн було відомо про проблеми навколо модуля «Зірка», але для широкого загалу це стало відомо у 1997р., коли «Нью-Йорк Таймз» випустила кілька статей, в яких розповідалося про можливість зриву проекту МКС[5,с.155]. У самій Росії у 1998р. також з'являються побоювання, що через постійні відставання від графіку та затримок фінансування її можуть виключити із проекту МКС[12].

Водночас у США МКС також піддали критиці. Ще у 1993 р. в США багато політиків були проти будівництва космічної орбітальної станції. У червні цього року в Конгресі США обговорювалася пропозиція про відмову від створення Міжнародної космічної станції. Вона не була прийнята за браком лише одного голосу: 215 голосів за відмову, 216 голосів – за будівництво станції[8].

Незважаючи на такий потужний опір з боку конгресу, учасники проекту розуміли, що згортання робіт по МКС може призвести не лише до втрати численних коштів і ліквідації орбітальної станції, а й до краху сподівань на забезпечення безперервної присутності людини у космосі. Тому у 1997р. віце-президент США А. Гор пообіцяв В.Чорномирдіну, що американська сторона терміново виділить 100 млн. доларів на відновлення робіт за контрактом, до кінця року передбачалося виділення ще 250 млн. доларів [5,с.155]. Але кошти надходили повільно і затримки продовжувалися.

Поки представники НАСА обурювалися затримками проекту зі сторони Росії, американські підрядники також відстали від запланованого графіка. Один із представників НАСА зі створення американських компонентів МКС зазначав: «Не було жодних гарантій, що США самі вкладуться в необхідні терміни готовності обладнання. Просто росіяни запізнювалися ще більше ніж ми»[5,с.159].

Нарешті 20 листопада 1998р. Росія запустила перший елемент МКС – функціонально-вантажний блок «Зоря». На деякий час фінансові проблеми були забуті, а МКС нарешті стала реальністю. Модуль «Зірка» був пристикований до блоку «Зоря» у 2000р.

У 1998 р. завершила своє існування програма «Мир-Шаттл». Після запуску 4 грудня нової складової МКС – функціонально-грузового блоку «Юніті», побудованого компанією «Боїнг», НАСА відразу переорієнтувала всі кошти на забезпечення програми міжнародної станції. Це означало, що перед Росією постав вибір: або зберегти свій наймасштабніший проект



станцію «Мир» і втратити можливість участі в МКС, або повністю сконцентруватися на міжнародній станції і закрити станцію «Мир». Для Росії було вкрай болючим процесом знищення символу вітчизняних досягнень у космосі. Дискусії навколо цього питання точилися доволі довго, а саму станцію «Мир» було затоплено лише у 2001р. у Тихому океані. Ця подія стала свідченням того, настільки важливим був проект МКС для Росії з точки зору як реалізації своїх геополітичних цілей, так і розрахунків отримати більші вигоди від експлуатації міжнародної станції, ніж цього можна було б досягнути на станції «Мир».

Таким чином, завдяки американо-російському співробітництву у космосі було створено найдивовижнішу техногенну споруду людства. Робота над її створенням не лише інтегрувала світову спільноту до мирного використання космосу, а й принесла певні вигоди. Наприклад, лише одна компанія «Боїнг» у період з 1991 до 2001 р. через різні проекти інвестувала у російську економіку близько 1,3 млрд. доларів [22]. Для «Боїнг» інвестиції у космічну галузь Росії стали тим фактором, який перетворив цю компанію на одну із найуспішніших аерокосмічних фірм у світі.

Американо-російське співробітництво з комерційного використання космосу у 90-ті роки стало можливим завдяки зусиллям з налагодження зв'язків із Росією не лише урядових, а й приватних структур, що намагалися скористатися потенційними вигодами від курсу на комерційне використання космосу. І поки в урядових колах адміністрації Дж.Буша йшов процес доведення тези про «невідворотність» співробітництва з Росією та деякими її колишніми республіками СРСР, серед приватних структур США наростала зацікавленість у активізації такого співробітництва.

Американська сторона першою поспішила використати ситуацію для встановлення контактів з російськими компаніями і виступила з різними комерційними ініціативами, які поклали початок розвитку ділових взаємовідносин між американським та російським космічним бізнесом. Зокрема, у жовтні 1992р. фірма «Пратт енд Уїтні» уклала з російським науково-виробничим об'єднанням «Енергомаш» контракт щодо спільного продажу і ліцензування технологій виробництва у США усієї лінії двигунів цього підприємства. У свою чергу, інша американська компанія «Дженерал Дайнемікс», що займалася експлуатацією та випуском одноразових ракет носіїв (РН) «Атлас» також підписала угоду із «Енергомаш» про створення нового двигуна для своєї ракети, який отримав назву РД-180. «Дженерал Дайнемікс», яка внаслідок продажу фірмі «Мартін Марієрта» і злиття з корпорацією «Локхід» у 1995р. перетворилася на «Локхід-Мартін», для виробництва РД-180 обрала як підрядників компанії «Пратт енд Уїтні» та НВО «Енергомаш» [5, ст.181]. Невдовзі, у 1997р., цими компаніями було створено підприємство РД АМРОСС (Ракетний двигун, Американо-російська компанія), що мало займатися організацією виробничої бази, маркетингом і продажем двигунів РД-180 для РН «Атлас».

Зацікавленість американських компаній у співробітництві із російським бізнесом була викликана наявністю значних вигод. Адже, незважаючи на технологічну розвинутість американського космічного сектора, досвід тривалого перебування у космосі, а відтак і конструювання космічної техніки, був більшим у Росії. Директор заводу «Локхід» в Уотертаун Каньон Стів Блейк, штат Колорадо, висловлювався щодо створення РД-180: «Вони (росіяни) будують двигуни і вижимають з них все. Ця машина коштує лише 10 млн. доларів і розвиває тягу в 450 т. Американські двигуни такого зробити неспроможні» [15, р.84].

У зв'язку з цим, у 1995 р. американською компанією «Локхід Мартін», з одного боку, та ракетно-космічною корпорацією «Енергія» і ДКНВЦ ім. М.В. Хрунічева Російської федерації, з іншого боку, було створено підприємство «Інтернешнл Лонч Сервісіз» (ІЛС).

Деякі американські спеціалісти у радянсько-американських відносинах небезпідставно вважають, що партнерство у межах ІЛС допомогло аерокосмічній промисловості США повернути собі лідерство на міжнародному ринку комерційних запусків, захоплене у 80-х роках французькою корпорацією «Аріанспейс» [5, с.185]. Для російських космічних компаній це була корисна можливість отримання досвіду підготовки документації, організації ведення ділових операцій у космічній галузі відповідно до міжнародних стандартів.



На початку 1990-х років, ще до проекту МКС, «Боїнг» також скористалася можливістю співробітництва із російським аерокосмічним бізнесом. Одним із найамбіциозніших проєктів, в якому ця компанія взяла участь, був «Морський старт», за яким передбачалося створити перший плавучий космодром. Корпорація «Морський старт» або СЛК (Sea Launch Company) була заснована навесні 1995р. такими компаніями: американська «Боїнг» – 40% статутного капіталу, російська ракетно-космічна корпорація «Енергія» – 25% статутного капіталу, норвезька «Кварнер мерітайм» – 20% статутного капіталу, українське Виробниче об'єднання «Південмашзавод» і Державне конструкторське бюро «Південне» ім. М.К. Янгеля – 15% статутного капіталу. У межах цього проєкту 10 жовтня 1999 р. відбувся перший в історії комерційний морський старт у космос телекомунікаційного супутника «DIREC TV-1R»[7].

Таким чином, завдяки спільним зусиллям державного та приватного сектора наприкінці 90-х років співробітництво з комерційного використання космосу дало значні позитивні результати. Економічні вигоди, які було отримано в результаті міжнародної кооперації у космосі, є неоціненними з точки зору отримання колосального досвіду створення міжнародної орбітальної системи за допомогою приватних компаній.

Американо-російське співробітництво у космосі в мирних цілях впродовж 90-х років стало одночасно і наслідком, і стимулом зміцнення зв'язків між США та Росією. У результаті американо-російської кооперації у космосі у Сполучених Штатах урядовий курс на комерціалізацію космосу остаточно закріпився як один із пріоритетних напрямів космічної політики держави. Надалі і у Б.Клінтона (директива «Космічна політика США» № 49, 1996 р.[20]), і у Дж.У.Буша-молодшого (директива «Космічна політика США» № 49, 2006 р.[19]) і у чинного президента США Б.Обами (директива «Космічна політика США» № 4, 2010 р.[21]) у офіційних документах комерціалізація космосу стає невід'ємною частиною внутрішнього та зовнішньополітичного космічного курсу Сполучених Штатів.

Наразі саме цей комерційний ефект від мирного використання космосу є важливим чинником співпраці держав попри наявність у кожній з них власних програм стратегічної безпеки. Звичайно, комерційні успіхи неспроможні подолати суперечності, пов'язані з можливістю військового використання космосу, але тим не менш, вони є ґрунтовною основою для збереження активного діалогу між державами.

Враховуючи цю обставину, Українська держава має звернути увагу для себе на стратегію з комерціалізації космосу, опираючись насамперед на міжурядові зв'язки. Економічна доцільність використання космосу з комерційною метою можлива лише тоді і там, де є консенсус між державами щодо готовності залучити приватні компанії до створення такої високотехнологічної і перспективної галузі як космічний бізнес.

Підсумовуючи викладене, доходимо висновку, що участь України у багатьох міжнародних космічних проєктах є свідченням зацікавленості провідних держав у партнерстві з нашою країною як на урядовому рівні, так і у сфері комерціалізації космічної галузі. Надавши українському космічному бізнесу більшої комерційної самостійності, наша країна зможе бути залученою до тих потенційних економічних вигод, які більшість космічних держав вже успішно отримують.

Література:

1. Батурин Ю.М. Соперничество и сотрудничество в космосе / Ю.М. Батурин // Вестник института Кеннана в России. – 2007. – Вып. 12. – С. 9-26.
2. Космос: оружие, дипломатия, безопасность / под ред. А. Арбатова, В. Дворкина; Моск. центр Карнеги. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2009. – 175 с.
3. Лузин П.А. Национальная политика США в космической сфере 2001 – 2010 гг.: автореф. дис. на соиск. учен. степени канд. полит. наук: спец. 23.00.04 «Политические проблемы международных отношений, глобального и регионального развития»/ П.А.Лузин. – М., 2012. – 23 с.
4. Семенов Ю.П. Ракетно-космическая корпорация «Энергия» имени С.П.Королева на рубеже двух веков (1996–2001). – М.: РКК «Энергия», 2001. – 1327 с.
5. Эйзенхауер С. Партнеры в космосе: американо-российское сотрудничество после «холодной войны» пер. с англ. / С.Эйзенхауер; Совет РАН по космосу. – М.:Наука, 2006. – 291 с.



6. Закон Російської Федерації «Про космічну діяльність» від 20 серпня 1993р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://www.roscosmos.ru/main.php?id=218&did=1738>.
7. Запуск космического аппарата DIREC TV-1R. Первый коммерческий пуск [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://www.energia.ru/energia/sea-launch/chron-04.html>
8. История создания Международной Космической Станции [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://www.walkinspace.ru/index/0-948>.
9. Режим контроля за ракетной технологией 1987г.(справка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://www.mid.ru/bdcomp/ns-dvbr.nsf/c6bc9d5640647382432569ea003613d9/39ab563438eef9b1c32576f8002b1332!OpenDocument>
10. Служебный модуль «Звезда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: <http://www.khrunichev.ru/main.php?id=54>.
11. Соглашение между Российской федерацией и Соединёнными Штатами Америки о сотрудничестве в исследовании и использовании космического пространства в мирных целях, Вашингтон, 17 июня 1992 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://www.federalspace.ru/main.php?id=280&did=1139>
12. Федоров Е., Кириллов В. Россия может вылететь из космоса, если ее исключат из проекта создания МКС// Коммерсантъ. – 1998. – N 6(1409). [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://kommersant.ru/doc/190619/print>.
13. Harland David M, Catchpole John E Creating the International Space Station. – New York: Springer Praxis Books in astronomy and space sciences, 2002. – 416р.
14. «Joint Statement on Cooperation in Space» June 17 1992, Office of the Press Secretary, The White House// Exploring the Unknown: Selected Documents in the History of the U.S. Civil Space Program: In 5 vols. / NASA. – Wash., D. C., 1999. – Vol. II: External Relationships. John M. Logsdon, editor. – 636р.
15. Martin R. From Russia with a thrust of 454 tons// Wired magazine, 2001 December. – P. 83-86.
16. Morgan C. Shuttle-Mir: the U.S. and Russia share history's highest stage. – Houston, Tex.: National Aeronautics and Space Administration, Lyndon B. Johnson Space Center, 2001 – 208 р.
17. Budget Information NASA [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://www.nasa.gov/news/budget/index.html>.
18. International Space Station facts and figures [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://www.asc-csa.gc.ca/eng/iss/facts.asp>.
19. NSPP №49 «U.S. National Space Policy», August 31, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://www.fas.org/irp/offdocs/nspd/index.html>.
20. PDD/NSC №49 «National Space Policy», September 19, 1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://www.fas.org/spp/military/docops/national/nstc-8.htm>.
21. PPD №4 «National Space Policy», June 29, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://www.fas.org/irp/offdocs/ppd/index.html>
22. The Boeing company 2001 annual report [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: http://www.boeing.com/companyoffices/financial/finreports/annual/01annualreport/BOEING2001AR_all.pdf

Журавлева Л.В., преподаватель истории и правоведения Колледжа информационных технологий и землеустройства Национального авиационного университета

Американо-российское космическое сотрудничество в контексте курса на коммерциализацию отрасли (1990-е годы). Анализируется сотрудничество правительств стран и частных компаний в космосе как фактор коммерциализации космической отрасли США в постхолодный период и как одно из приоритетных направлений космической политики государства. Определены основные факторы, которые влияли на процесс налаживания взаимодействия между Россией и Соединенными Штатами Америки в космической отрасли в 1990-е годы Рассматривается коммерческий эффект от американо-российского сотрудничества по мирному использованию космоса на примере Международной космической станции.

Ключевые слова: коммерциализация космоса, американо-российское сотрудничество в космосе, постхолодный период, коммерческий эффект, космический рынок, мирное использование космоса, Международная космическая станция.



Zhuravliova L.V., Lecturer of the History and Law College of Information Technology and Land Management of National Aviation University

The USA-Russian space cooperation in the context of the course on the commercialization of the branch (1990's). *The cooperation between governments and private companies in the space, as a factor of commercialization of space industry of the U.S. in the post-cold period and as one of the priority directions of space policy is analyzed in the article. The main factors that influenced the process of establishing cooperation between Russia and the United States in the space industry in the 1990's are identified. The commercial effect of the US-Russian cooperation on the peaceful use of outer space on the example of the International Space Station is considered as well.*

Key words: *commercialization of space, US-Russian cooperation in space, post-cold period, commercial effect, space market, peaceful use of outer space, International Space Station.*

УДК 001.32:39(=161.2)J"18"

Конта Р.М.,

*канд. істор. наук, доцент кафедри етнології та краєзнавства
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

*Висвітлення питання етнологічних досліджень
у Науковому товаристві ім. Шевченка наприкінці XIX ст.
(на матеріалах «Літературно-наукового вісника»)*

У статті розглядається проблема висвітлення на сторінках «Літературно-наукового вісника» наприкінці XIX ст. розвитку української етнології у Науковому товаристві ім. Шевченка. Проаналізовано структуру цього друкованого органу, характер вміщених у ньому матеріалів та їх зміст у контексті дослідження етнографічної діяльності членів Етнографічної комісії. Простежено основні тенденції формування наукових знань про етнологічні здобутки членів зазначеної організації, а також значення «Літературно-наукового вісника» як історіографічного джерела до вивчення поставленої проблеми.

Ключові слова: *Наукове товариство ім. Шевченка, етнологія, етнографія, історіографія, Товариство, НТШ, ЛНВ, «Літературно-науковий вісник».*

Важливим етапом становлення етнологічної науки в Україні була діяльність Наукового товариства ім. Шевченка (далі – НТШ, Товариство). Інформацію про етнографічні дослідження у зазначеній організації можна знайти у виданнях Товариства, серед яких варто виділити «Літературно-науковий вісник» (далі – ЛНВ). Від початку свого заснування в 1898 р. і до червня 1905 р. цей журнал був друкованим органом НТШ, потім його передали до «Українсько-руської видавничої спілки». Пізніше ЛНВ був перенесений до Києва (січень 1907 р.). Загалом в історії існування видання виділяють кілька періодів.

У контексті вирішення порушеної нами проблеми ми зупинимось на першому львівському періоді існування ЛНВ (січень 1898 – грудень 1906 р.), більша частина якого пов'язана з діяльністю Товариства. Хронологічні межі цього дослідження пов'язані зі створенням ЛНВ, що в часі збігається із заснуванням Етнографічної комісії НТШ у 1898 р. та охоплюють період до кінця 1900 р. Матеріали, вміщені на сторінках ЛНВ за цей період, досліджуються з історіографічної точки зору в аспекті висвітлення етнологічної діяльності членів Товариства.

Серед інформації, що характеризує етнографічні здобутки НТШ, слід виділити рецензії та анотації на етнографічні видання організації та праці окремих її членів, що переважно розміщувалася в підрозділі ЛНВ під назвою «Хроніка та бібліографія». Крім того, предметом аналізу цієї статті є й інші праці, які прямо чи опосередковано пов'язані з етнографічною науковою діяльністю членів Товариства.



Таким чином, враховуючи те, що перший львівський період ЛНВ був тісно пов'язаний із діяльністю НТШ, у розділі «Хроніка та бібліографія» подавалася інформація про видання цієї організації разом із коротким аналізом їх змісту. Так, вже у першому томі ЛНВ містилася інформація про XXI том «Записок НТШ», а саме: наводився зміст номера з короткими оглядами окремих, розміщених у ньому досліджень, серед яких матеріали етнографічного характеру не значились [1].

Окремо була прорецензована етнографічна праця В. Милорадовича, присвячена народним обрядам і пісням Лубенського повіту, що була визнана «найкращою після збірок пісень Чубинського, Головацького і «Записок Юго-Зап. Отд. Рус. Геогр. Общества» [2]. Враховуючи те, що автором цієї рецензії був член НТШ Б. Грінченко, можна дійти висновку про те, що діячі Товариства намагалися простежити розвиток етнографії в Україні, починаючи від часів «Руської трійці» через діяльність Південно-Західного відділу Російського географічного товариства до діяльності НТШ як етапами становлення української етнології як окремої науки.

У розділі ЛНВ під назвою «З життя і письменства» О. Маковей розглянув розвиток етнології в НТШ, де зазначив, що «матеріялів етнографічних п. з. Етнографічний збірник видали три томи. Торік рішено окреме видавництво призначити на матеріяли етнологічні; перший том его незабаром вийде» [3]. Таким чином, у контексті розвитку науки в НТШ автор звертає увагу на досягнення вчених у плані розвитку етнологічного знання.

Вже сам розподіл видань на етнографічні та етнологічні багато чого вказує на стан розвитку науки у Товаристві та про значення, яке займав цей напрям наукової діяльності. Подібного роду інформація могла зацікавити не лише професійних етнографів, а й аматорів, які займалися збиранням етнографічних матеріалів. О. Маковей відзначив також, що НТШ виділяє кошти на окремі праці, наукові подорожі, стипендії, має свою друкарню та бібліотеку, підтримує відносини з багатьма науковими інституціями та видавництвами, а також виховує молоде покоління вчених через участь у наукових дискусіях на засіданнях секцій. Отже, Товариство, на думку автора, стало «...огнищем наукового і літературного життя нашого народу» [4]. Тема виховання молодого покоління вчених у НТШ, у тому числі й етнографів, і надалі порушувалося на сторінках ЛНВ, де зазначалося, що Товариство сформувало власну наукову школу європейського рівня [5].

Перший том ЛНВ ще не був остаточно структурований у плані змістовного наповнення. Тут одночасно можна знайти розділ «Бібліографія» та «Хроніка і бібліографія». В останньому містився короткий огляд німецькомовної етнографічної розвідки про український народ О. Барвінського, в якій зазначалося, що ця праця передрукована з іншого відомого німецького видання [6]. Це, у свою чергу, засвідчує, з одного боку, про інтерес до української етнографії європейського читача, а з іншого, – про належний рівень наукових досягнень у цій галузі членів НТШ, що дозволяло їм друкуватися у знаних іноземних виданнях.

Вже з другого тому ЛНВ у його структурі був виділений лише один розділ під назвою «Хроніка і бібліографія», в якому вміщувалась інформація про найважливіші події у науковому, суспільно-політичному та культурному житті України за останній період, а також подавався коротенький огляд праць, виданих у той час в Україні та за кордоном. Ці наукові доробки могли бути різного спрямування, починаючи від наукових досліджень та закінчуючи програмами політичних партій або окремими художніми творами. Предметом нашого аналізу виступатиме лише література, що прямо або опосередковано торкається розвитку етнології у НТШ.

Серед важливих подій, виділених у другому томі ЛНВ, значилось засідання історико-філософської та філологічної секцій НТШ, на якому було прийнято рішення про створення Етнографічної комісії та обрано її керівний склад (І. Франко – голова, Ф. Вовк – заступник, В. Гнатюк – секретар) [7]. Тобто, редактори ЛНВ факт створення відповідного структурного підрозділу Товариства, безпосередньо спрямованого на проведення етнографічного вивчення українського народу, виділили як подію виняткового значення для розвитку української науки.



У перших двох томах ЛНВ містилися лише невеликі історіографічні огляди останніх праць та короткий перелік важливих подій. Починаючи з третього тому, кількість інформації такого характеру суттєво збільшилась. Разом з тим, кількість матеріалів, що стосувалися висвітлення розвитку української етнології у цьому виданні, досить обмежена. Так, у третьому томі ЛНВ надрукований лише один короткий огляд збірки Б. Грінченка, присвяченої українським анекдотам [8], де лише зазначалося, що це видання «старанне і недороге» та вміщує двісті добрих анекдотів [9].

У четвертому томі ЛНВ подавався огляд XXV тому «Записок НТШ» [10] та окремо виділявся підрозділ «Перегляд часописей» (у розділі «Хроніка і бібліографія»), де наводились відомості про зміст тогочасних друкованих органів [11], в яких можна знайти інформацію про праці етнографічного характеру членів НТШ.

У XXVII томі «Записок НТШ» за 1899 р. подано аналіз видань ЛНВ за перший рік його існування та відзначено, що «...се видавництво, що повстало замість «Зорі», було торік самотнім нашим періодичним літературним видавництвом, і хоч переживало тільки свій перший важкий рік, то проте в його чотирох грубих томах ...находимо літературного і наукового матеріалу більше, ніж було в інших часописах, призначених для широкої публіки» [12].

Таким чином, якщо порівнювати ЛНВ з іншими виданнями НТШ, варто зазначити, що цільова аудиторія цього збірника є значно ширшою, ніж інших видань Товариства суто наукового спрямування. Це розширювало потенційні можливості ЛНВ у плані донесення інформації про розвиток етнологічного знання в НТШ разом із залученням читачів до наукової роботи в цьому напрямі.

Починаючи з шостого тому ЛНВ (1899 р.) його структура стала більш чіткою: у розділі «Хроніка і бібліографія» виділялися окремі підрозділи під назвою «Рецензії і звістки», «Нові книжки», «З газет і журналів», «Пам'ятні дні», «З науки і штуки», «Із суспільного життя». Це значно полегшило сприйняття інформації, яка була структурована за відповідними напрямками. У попередніх виданнях вся вищезазначена інформація подавалася одним текстом. Для вирішення поставленої нами проблеми таке систематизування інформації є безумовним плюсом, оскільки воно дозволяє виділити із загального масиву інформації відомості, що стосуються розвитку науки в Україні з подальшим аналізом стану висвітлення етнологічних досліджень у НТШ.

Відповідно зміни у структурі змістовного наповнення розділу «Хроніка і бібліографія» дозволили редакторам збірника чіткіше виділити огляд етнографічних праць. У п'ятому томі ЛНВ за 1899 р. зазначених вище змін у структурі розділу ще не спостерігалось, але тут вміщений цікавий матеріал відносно фольклорно-етнографічних студій членів НТШ. Зокрема, зазначалося, що «Львівський Боян» видав композицію Ф. Колесси «Обжинки, картина етнографічна у піснях народних на хор мішаний а capella». У рецензії на це видання вказувалося, що текст вміщених пісень поділений на три частини відповідно до дій селян, пов'язаних з обжинками. Виділено, які пісні співаються, коли дожинається лан, коли селяни повертаються з поля, і коли повертаються до подвір'я господаря для частування. Розподіл пісень за таким принципом дає важливу інформацію не лише фольклорного, а й етнографічного характеру, оскільки дозволяє проаналізувати не тільки українські народні пісні, а й дії та обрядодії, пов'язані з господарським життям селян.

У контексті нашого дослідження важливе значення має те, які оцінки отримала ця праця на сторінках ЛНВ, і тут варто відзначити, що автор рецензії О. Людкевич схвально відгукнувся про творче опрацювання Ф. Колесою народних пісень, яке не змінило їх народного духу, оскільки тогочасні приклади «гармонізування» української народної творчості часто призводили до того, що українські народні пісні втрачали свою автентичність та ставали наближеними до класичних зразків західноєвропейської світської чи церковної музики. У рецензії ж навпаки відзначається, «...що ся «етнографічна картина», хоч і в артистичній формі, не втратила свіжості і питомої краски: у способі гармонізування пісень автор еманципує ся майже зовсім із впливу церковної західно-європейської музики, так шкідливого у нас при оброблюваній народнього матеріалу, – і стає смілою ногою на



шляху вказанім Лисенком у гармонізації народних пісень» [13]. Наприкінці О. Людкевич висловив побажання, щоб Ф. Колесса і надалі продовжував роботу у цьому напрямі.

Таким чином, на сторінках ЛНВ відбувалася популяризація етнографічних праць вчених НТШ і фактично ті високі оцінки, які отримав Ф. Колесса за свою працю від О. Людкевича, формували громадську думку у питанні розвитку української етнології у Товаристві, а сам автор зазначеної праці, майбутній дійсний член НТШ (з 1909 р.), став основоположником українського етнографічного музикознавства.

Поступово огляди етнографічних праць все частіше починають з'являтися на сторінках ЛНВ. Так, у шостому томі видання, крім постійних посилань на нові томи «Записок НТШ» [14] із вказівкою на їх зміст у різних підрозділах розділу «Хроніка і бібліографія», друкувалися огляди етнографічних праць членів Товариства. Зокрема, у підрозділі «Рецензії і звістки» І. Франко подав рецензію на етнографічний збірник Б. Грінченка [15], в якій процитована частина передмови, що стосується збору етнографічного матеріалу, а саме: «...кожний окремий твір – казку, оповідане, віруване, примівку, загадку, приповідку, пісню чи що, хоч би воно було й яке мале, треба записувати на окремій картці і на кожній такій картці зазначувати ім'я і прозвище людини, від котрої записано, і всякі иньши уваги, які записувач вважає потрібним зробити. Надто треба записувати як мога виразно, чітко, докладно, відрізняючи ріжні букви...» [16].

Сам І. Франко визнавав цінність таких методичних рекомендацій для тих, хто планує записувати етнографічний матеріал. Таким чином, ЛНВ у цьому випадку виконував не лише функцію інформування про етнологічні здобутки членів НТШ разом з оцінкою їх праць як з боку своїх колег по організації, так і з боку інших вчених (у тому числі й іноземних). У процесі викладу такого роду інформації читач міг для себе з'ясувати, як потрібно проводити етнографічні дослідження, та які теми є актуальними для наукових пошуків у цьому напрямі. Більше того, подібного роду рекомендації не втратили своєї цінності і наразі та можуть бути використані у польовій роботі дослідників-етнологів.

Особливу цінність праці Б. Грінченка, на думку рецензента, становить вміщена в ній бібліографія усіх видань, в яких друкувалися українські народні пісні, і хоча ця інформація є неповною, вона стала основою «...для дальших порівняних студій над текстами і темами наших пісень, розсипаних по сотках ріжних, в переважній мірі тяжко доступних видавництвах» [17]. Останнє твердження І. Франка дозволяє з'ясувати методологічні погляди членів НТШ, що стосувалися етнографічних досліджень. На думку вченого подібного роду узагальнення етнографічного матеріалу готують підґрунтя для серйозних системних узагальнень у вигляді етнологічних досліджень, побудованих на основі порівняльного методу. А цей метод, у свою чергу, потребує серйозної наукової підготовки, оскільки передбачає проведення аналогій та порівнянь українського етнографічного матеріалами з відповідними матеріалами інших народів.

У підрозділі «Нові книжки» поданий короткий огляд праці М. Сумцова, присвяченої анекдотам [18], в якому також велику увагу приділено проблемі систематизації автором цього жанру усної народної творчості народу. Якщо до цього подібні збірки формувалися безсистемно «...міщені безглядною купою в збірках», то саме в збірці М. Сумцова, на думку оглядача, ці матеріали були впорядковані за певною структурою. Крім того, як особливе досягнення автора, рецензент відзначає те, що «...проф. Сумцов на деяких групах детальніше, а на деяких менше детально показує культурні і літературні зв'язки наших нар. оповідань з чужомовними» [19]. Таким чином, автор дослідження отримав високі оцінки від рецензента завдяки ґрунтовному теоретичному опрацюванню поставленої проблеми, що дозволило сформулювати не просто етнографічну збірку народних анекдотів, а й вивести це дослідження на рівень етнологічної праці.

У сьомому томі ЛНВ розміщено повідомлення про XI Археологічний з'їзд (проходив у серпні 1899 р. у Києві) та неможливість участі у ньому членів НТШ у зв'язку із обмеженням використання на ньому української мови. У переліку запланованих доповідей на вказаний з'їзд числились і дослідження етнографічно-фольклористичного характеру, зокрема дослі-



дження В. Гнатюка та В. Шухевича [20]. Це вказує на вагу етнографічних досліджень в НТШ, а також про особливості розвитку наукового знання наприкінці XIX ст.

На думку В. Шаповала, сам факт періодичного проведення такого типу наукових зібрань в Україні значно розширював пошукові роботи вчених, їх інтерес до археології й етнографії [21]. Тобто, розміщення на сторінках ЛНВ інформації про археологічні з'їзди фактично спонукало вчених, у тому числі й членів Товариства, до етнографічних пошуків та збільшувало інтерес громадськості до відповідних наукових досліджень.

У підрозділі «Рецензії і звістки» досить часто розміщувалася інформація протокольного характеру про окремі організаційні рішення, прийняті НТШ, які у багатьох питаннях дублювали аналогічні матеріали, вміщені спочатку в розділі «З Товариства» у «Записках НТШ», а у подальшому й у іншому виданні Товариства – «Хроніках НТШ». Тут друкувалася інформація про обрання дійсних членів Товариства (у тому числі й етнографів), зміни у структурі цієї організації, створення нових видань та видання нових томів друкованих органів НТШ, проведення різних заходів та ін. [22].

Крім вже традиційного огляду «Записок НТШ», який, як правило, обмежувався переказом змісту кожного тому цього збірника, на сторінках ЛНВ можна зустріти і згадки про суто етнографічні видання Товариства, зокрема, про «Етнографічний збірник». Крім огляду змістовного наповнення цього видання, можна зустріти і короткий аналіз вміщених у ньому матеріалів. Так, аналізуючи восьмий том «Етнографічного збірника», присвяченого галицько-руським анекдотам, які зібрав та впорядкував В. Гнатюк, рецензент (І. Франко) наголосив на тому, що цей збірник є найповнішим виданням народних анекдотів у слов'янській етнографічній літературі. Крім позитивних відгуків, пов'язаних із впорядкуванням цієї збірки, рецензент зробив і певні зауваження, що стосуються дискусійних моментів віднесення окремих анекдотів до того чи іншого підрозділу, а також відсутності у збірці «індекса предметів» [23]. Таким чином, позитивні відгуки на етнографічні дослідження членів НТШ з боку колег по організації не були позбавлені критики, що вказувало на наявність наукової полеміки серед українських вчених, які постійно намагалися підвищувати рівень етнологічної роботи в Товаристві.

Окремі витяги із протокольних рішень НТШ, які друкувалися на сторінках ЛНВ у підрозділі «З науки і штуки» (розділ «Хроніка і бібліографія»), дають можливість простежити певні події, пов'язані з етнографічними дослідженням українських земель членами Товариства. Так, у четвертому томі ЛНВ за 1899 р. значилося рішення Виділу НТШ про виділення В. Гнатюку 60 злотих «...на покриття коштів наукової подорожі на Угорську Русь» та 200 злотих на закінчення студіювання філософії [24]. У подальшому ця фінансова підтримка етнографів НТШ у вигляді фінансування наукових подорожей та виділення стипендій на навчання дала серйозні результати у вигляді ґрунтовних етнологічних досліджень та формування нового покоління українських вчених-етнологів, вихованих на основі новітніх досягнень європейської науки.

Цікавим з точки зору висвітлення розвитку української етнології у Товаристві є огляд окремої статті професора берлінського університету А. Брікнера, присвяченої науковій діяльності цієї інституції. У поданій на сторінках ЛНВ інформації про працю вченого окрему увагу приділено аналізу етнографічної діяльності членів НТШ з виділенням окремих наукових тем, які ними розроблялися. Особливо високо оцінив німецький вчений праці В. Гнатюка та В. Шухевича. В огляді рецензії вказано, що автор окремо проаналізував два томи «Етнографічного збірника», виданого у 1899 р., а оцінка А. Брікнером шостого тому цього видання була навіть процитована у такому вигляді: «Отсе знов збірка, якої в такім багатстві і в так докладних записях не подала доси жадна иньша слов'янська література у відділі нар. анекдот» [25]. Крім того, автор у цій замітці згадував, що німецький вчений проводив паралелі між українськими анекдотами та відповідними творами, зафіксованими польськими дослідниками.

Таким чином, зазначений огляд рецензії відомого німецького вченого на етнологічну діяльність членів НТШ мав важливе значення, оскільки він, з одного боку, підніс в очах громадськості та наукових кіл авторитет етнографічних студій Товариства як в Україні, так і



за кордоном, а з іншого, вказував вченим на перспективи подальших порівняльних досліджень деяких етнографічних проблем.

Окремим джерелом до вивчення формування наукових знань про етнологічну діяльність членів Товариства можуть бути й рішення загальних зборів та Виділу (Президії) НТШ, які друкувалися на сторінках ЛНВ. Серед загальної маси матеріалу, вміщеного у таких замітках щодо вирішення переважно організаційних проблем, можна виділити окремі згадки про померлих етнологів, які також висвітлювали важливий аспект етнологічної діяльності, а саме: давали можливість читачам сформулювати уявлення про кадровий потенціал, який був залучений до вирішення етнологічних дослідних завдань. Саме в такому контексті можна розглядати інформацію про смерть М. Дикарева, вміщеної в ЛНВ при огляді засідання загальних зборів НТШ від 1 квітня 1900 р. [26].

Огляд окремих, переважно позитивних, рецензій відомих на той час європейських вчених на праці етнологів-членів НТШ, у подальшому друкувалися і в інших підрозділах ЛНВ. Це вказувало як на високий рівень фахової підготовки українських вчених, так і на зацікавлення іноземних вчених українською етнографією. У підрозділі «З газет і журналів» можна знайти інформацію про огляд європейських видань, де містилася оцінка досліджень етнографів-членів Товариства. Так, у ЛНВ за 1900 р. подавався огляд матеріалів, вміщених в авторитетному німецькомовному виданні «Archiv für slavische Philologie» (Т. XXII), в якому зазначалося, що «проф. Полівка подає багаті паралелі до казок і анекдотів опублікованих у остатніх томах нашого Етнографічного збірника, обговорює коротко перший том «Етнологічних матеріалів» [27]. Тобто, крім інформування європейської наукової спільноти про етнологічні досягнення членів НТШ відомий чеський філолог-славіст, один із основоположників слов'янської порівняльної фольклористики, фактично допомагав українським науковцям, наводячи матеріал для подальших порівняльних етнологічних студій.

Відповідно до вміщених у ЛНВ даних можна було з'ясувати, що у 1900 р. в Етнографічній комісії працювало 16 вчених, було проведено чотири засідання, дізнатися, хто входив до керівництва комісії, а також скільки томів яких етнографічних видань було видано [28]. Тобто, дані про фінансову звітність НТШ, разом із відомостями організаційного характеру та статистичними даними, які вміщувалися на сторінках ЛНВ, дозволяли сформулювати уявлення про основні напрями етнологічної роботи в Товаристві.

Як бачимо, на сторінках ЛНВ у досліджуваній період регулярно друкувалися дані про вихід чергових видань «Записок НТШ» та «Хронік «НТШ» [29]. Ця інформація також сприяла формуванню наукового знання про розвиток етнології у Товаристві, оскільки дозволяла читачу простежити вихід окремих друкованих органів вказаної інституції з переліком їх змісту, що давало можливість орієнтуватися в проблемі наукових досліджень у НТШ та знаходити інформацію про етнологічний напрям роботи його членів. Крім того, огляд рецензій на етнологічні праці членів НТШ, що вміщалися на сторінках ЛНВ, свідчили про визнання науковою спільнотою заслуг українських етнографів, праці яких не лише були якісними з точки зору збирання та впорядкування етнографічного матеріалу, а й вказували на серйозну методологічну підготовку авторів разом з високим рівнем їх фахової підготовки, що дозволяла застосовувати прийоми порівняльних студій відповідно до окремих проблем української етнографії.

Література:

1. Бібліографія // ЛНВ. – Львів, 1898. – Т. I. – С. 201.
2. Там само. – С. 202.
3. З життя і письменства // ЛНВ. – Львів, 1898. – Т. I. – С. 188.
4. Там само. – С. 189.
5. Хроніка і бібліографія // ЛНВ. – 1900. – Т. 9. – Кн. 3. – С. 199; Там само. – 1901. – Т. 14. – Кн. 4. – С. 56-60; Там само. – Т. 14. – Кн. 6. – С. 174-180.
6. Хроніка і бібліографія // ЛНВ. – Львів, 1898. – Т. I. – Кн. 1-3. – С. 67-68.
7. Там само. – Т. II. – Кн. 4-6. – С. 202.
8. Гринченко Б. Веселый оповидач. – Чернигов, 1898. – 108 с.
9. Хроніка і бібліографія // ЛНВ. – Львів, 1898. – Т. III. – Кн. 7-9. – С. 154.
10. Там само. – Т. IV. – Кн. 10-12. – С. 156-157.



11. Там само. – С. 239–244.
12. Наукова хроніка // Записки Наукового товариства ім. Шевченка. – Львів, 1898. – Т. XXI. – С. 1–2.
13. Хроніка і бібліографія // ЛНВ. – Львів, 1899. – Т. V. – Кн. 1–3. – С. 210.
14. Там само. – Т. VI. – Кн. 4–6. – С. 125.
15. Гринченко Б.Д. Этнографические материалы, собранные в Черниговской и соседних с ней губерниях. – Т. 3. Песни // Земский сборник. – № XI–XII. – Чернигов, 1899. – 767 с.
16. Хроніка і бібліографія // ЛНВ. – Львів, 1899. – Т. VI. – Кн. 4–6. – С. 122.
17. Там само.
18. Сумцов М. Разыскания в области анекдотической литературы. Анекдоты о глупцах. – Харьков: Типография Губернского Правления, 1898 – 201 с.
19. Хроніка і бібліографія // ЛНВ. – Львів, 1899. – Т. VI. – Кн. 4–6. – С. 126.
20. Там само. – Т. VII. – Кн. 7–9. – С. 197–198.
21. Шаповал Ю.Г. «Літературно-науковий вісник» (1898–1932 рр.): Творення державницької ідеології українства / Юрій Григорович Шаповал, Львівська наукова бібліотека ім. В. Стефаника. – Львів: Б.в., 2000. – С. 30.
22. Хроніка і бібліографія // ЛНВ. – Львів, 1899. – Т. VII. – Кн. 7–9. – С. 59–60, 64.
23. Там само. – Т. VIII. – Кн. 10–12. – С. 120.
24. Там само. – С. 125.
25. Там само. – Т. XI. – Кн. 7–9. – С. 62.
26. Там само. – С. 64.
27. Там само. – С. 71.
28. Там само.
29. Там само. – Т. XII. – Кн. IV. – С. 11.

Конта Р.М., канд. истор. наук, доцент кафедры этнологии и краеведения Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Освещение вопроса этнологических исследований в Научном обществе им. Шевченко в конце XIX в. (на материалах «Литературно-научного вестника»). В статье рассматривается вопрос освещения на страницах «Литературно-научного вестника» в конце XIX века развития украинской этнологии в Научном обществе им. Шевченко. Проанализирована структура данного печатного издания, характер размещенных в нем материалов и их содержание в контексте исследования деятельности членов Этнографической комиссии. Прослежены основные тенденции формирования научных знаний об этнологических достижениях членов указанной организации, а также значения «Литературно-научного вестника» как историографического источника к изучению поставленной проблемы.

Ключевые слова: Научное общество им. Шевченко, этнология, этнография, историография, Общество, НТШ, ЛНВ, «Литературно-научный вестник».

Konta R.M., Associate Professor of the Department of Ethnology and Regional Studies, Kyiv National University named after Taras Shevchenko

The coverage of ethnologic research issue in Scientific Society named after Shevchenko in the end of the XIX century (on materials of «Literary and Scientific Bulletin»). The article deals with the problem of research on the pages of «Literary and Scientific Bulletin» in the end of the XX century of the Ukrainian ethnology in Scientific Society named after Shevchenko. The structure of this printing edition, type of the materials contained in it and their contents in the context of members of the Ethnographic commission activity have been analyzed. The basic tendencies of scientific knowledge formation on ethnologic achievements of members of the indicated organization are characterised. The significance of «Literary and Scientific Bulletin» as historiographical source in the study of the examined problem is emphasized.

Key words: Shevchenko Scientific Society named after Shevchenko, ethnology, ethnography, historiography, Society, NTSh, LNV, «Literary-scientific Bulletin».



УДК 352:316.343](477)"18"

Обметко О. М.,

канд. істор. наук, доцент кафедри політичної історії
Київського національного економічного
університету імені Вадима Гетьмана»

Місцеве самоврядування як прояв національної свідомості

У статті зроблено спробу з'ясувати, які чинники перешкождали успішній і дієвій праці земських установ на території українських губерній у другій половині XIX ст. Аналізуються об'єктивні й суб'єктивні причини, що заважали українським гласним на повну потужність використати затверджені законом права на місцеве самоврядування. Обґрунтовується соціальний склад земських установ та впливу цього чинника на вирішення конкретних місцевих проблем українських губерній у останній третині XIX ст.

Ключові слова: соціальний, клас, земство, представництво, депутати, купецтво, селяни, землевласники, поміщики, дворянство.

Сучасна політика Президента України спрямована на підвищення ролі органів місцевого самоврядування та активізацію членів громад мешканців у вирішенні актуальних питань регіонів. Тому наразі великого значення набуває розгляд питання про досвід органів місцевого самоврядування – земств. Лише історична наука спроможна відшукати зв'язок між минулим і сьогоденням, необхідний для проведення об'єктивної реформи місцевого самоврядування.

На фоні складних економічних проблем держави та спроб формування структури влади в Україні питання організації місцевої влади та місцевого самоврядування ще не знайшло достатнього практичного втілення, а у державі досі не відпрацьована дієва державна політика щодо місцевого самоврядування. За умов перехідного періоду та за слабкої державної влади чітка самоорганізація громадян у регіонах в особі місцевого самоврядування може стати важливим елементом стабільності держави та ефективності влади.

Дослідження цієї теми є тим більше актуальним, що безліч проблем минулого переслідує органи місцевого самоврядування і досі. До них слід віднести: дрібну регламентацію законодавства; неточність юридичного формулювання, що викликає різні «роз'яснення», «тлумачення» і прецеденти; суворість законодавчих норм і хронічне невиконання їх населенням; недовірливе ставлення громадян до будь-яких форм влади та управління; зростання податкового тягаря, незважаючи на хронічне зубожіння більшості населення; хронічну боротьбу з центром за владу та фінанси; систему дотаційної залежності регіонів від центру; дефіцит «ідеального» чиновника, а звідси – гіпертрофоване значення особистих якостей місцевого адміністратора. Усі ці питання до сьогодні не вичерпані, а коріння їх сягає останньої чверті XIX ст.

Наукова новизна обраної теми полягає у тому, що на основі аналізу класового представництва в органах місцевого самоврядування автор прагне висвітлити причини неефективної діяльності земських установ в Україні наприкінці XIX ст.

Питання діяльності земства знайшли відображення в історичній літературі [1; 2; 3]. Подальший розвиток дослідження місцевого самоврядування отримало у XX ст. у працях істориків В. Владимирцева, Л.Г. Захарової [4; 6]. Проте питання соціального представництва в органах місцевого самоврядування, на нашу думку, в працях сучасних науковців розглядається недостатньо.

Метою цієї статті є наукове осмислення ролі земств у розвитку соціально-економічного стану українських губерній у період впровадження капіталістичних відносин; необхідність пізнання загальних закономірностей діяльності органів місцевого самоврядування у переломні періоди історії з урахуванням національного розвитку.



За Законом 1864 р. право участі у виборах до земств мали землевласники, міщани та селяни. Вибори проходили у повітових, міських та волосних сходах. Виборцями могли бути лише люди, які мали землю або інше майно, а незаможне населення до участі у виборах не допускалось.

Для землевласника, залежно від губернії, необхідно було мати від 200 до 800 десятин землі. Ті, що мали менше зазначеного у законі, об'єднувались разом і обирали з-поміж себе обранця. Така система майнового цензу призводила до недосконалого представництва від дрібних землевласників. Вони отримували набагато менше місць у земствах, ніж великі пани.

Окрім землевласників, правом виборців користувалися власники фабрик, заводів, промислових підприємств та купецтво. Але не всі власники могли бути виборцями, а лише ті, чия власність коштувала не менше 15 тис. крб., або давала валовий прибуток не менше 600 крб. [2, с. 8]. Якщо завод або фабрика належали товариству або компанії, то вони користувались правом мати одного свого виборця.

Повітовими виборцями могли стати і священники, коли церкві належала необхідна кількість десятин землі.

У містах правом обрання гласних (депутатів) користувались також особи, в яких була певна кількість майна – купці, фабриканти, заводчики, домовласники. Також гласних могли обирати сільські громади, що володіли землею на общинному або подвірному користуванні.

Для виборів застосовується становий принцип та майновий ценз. Негативний бік такої процедури виборів вказував на спробу влади використати станові суперечності, що перешкоджали загальнодержавним інтересам і сприяли передачі контролю над земствами в руки бюрократичної машини чиновників від влади. Більшість істориків схиляється до думки, що через земську реформу 1864 р. держава компенсувала дворянству втрату влади над кріпаками. Таку точку зору поділяють В.В. Гармиза, Л.Г. Захарова, Б.Б. Веселовський та ін. [5, 6, 3].

Земствам України, як загальноімперським земствам, притаманна ознака політичної школи, політичного виховання тих верств суспільства, які у попередні періоди не мали доступу до політичного життя Російської імперії. Це стосується особливо середнього і нижчого класу.

Однак недоліком цієї ознаки є складність органів самоврядування, надзвичайна швидкість заміщення посад, численність та багатолюдність власне засідань, що проходили надто галасливо і не завжди могли прийняти конструктивне рішення.

При введенні земського Положення у широких колах суспільства існувало упередження, що селяни у земстві проявлять свої класові прагнення. Проте ці побоювання не виправдалися і селянство не пригноблював землевласницький елемент у земських установах. Представники селян лише у перші роки існування земства виступали спільно з питань запровадження натуральних повинностей та частково у питанні забезпечення гласних. У цілому ж селяни залишалися дуже пасивними.

Помітну роль подекуди у земських справах відіграли спочатку священники, проте до кінця 70-х років XIX ст. вони майже не представлені у земствах України. Що ж стосується різночинного елемента, то він з початку земської реформи залишився осторонь. Лише у виняткових ситуаціях голоси різночинців лунали в земстві. Ще рідше вони були домінуючими.

Фактичним господарем у земстві з перших років його існування стало середнє дворянство і поміщики. Великі землевласники, з яких формувалася вища бюрократія, не дуже були зацікавлені у земських справах. При владі у земствах опинився середньопомісний елемент, для якого земська діяльність і взагалі місцева діяльність виявилась дуже привабливою. Земство було центром суспільного життя у провінції, центром, підтримуючи яке, можна було мати усе від місцевого життя і займати більш-менш впливове становище. Із введенням земських установ до поміщиків перейшла та домінуюча роль, яка раніше належала дворянству.

Що ж стосується дрібних землевласників, то для них поїздки на земські збори, особливо губернські, були дуже обтяжливими. Шансів отримати в земстві і через земство різноманітні



посади для них було надто мало через певну відособленість дрібнопомісного елемента. Та й за рівнем свого суспільного розвитку і за своїм соціальним станом дрібні землевласники були здебільшого ізгоями земського життя. Проте вони все ж брали участь у виборах у великій кількості. Найбільша кількість їх виявилась у Лубенському (972) та Аккерманському (401) повітах України [3, с. 180].

У подальшому, з плином часу, завдяки подрібненню землеволодіння, склад гласних-дворян помітно змінився. До земського середовища усе більше проникали представники інтелігенції, які представляли різні світоглядні течії свого часу. Тенденція до демократизації складу гласних особливо проявилася у 90-ті роки. До земства потягнулися усі, хто прагнув широкої суспільної діяльності. Не треба забувати, що як у цей час, так і у попередні часи, земство було майже єдиною ареною легальної діяльності для тих, хто не бажав іти у підпілля і прагнув взяти дієву участь у культурно-політичному житті країни.

Унеможлиблювало плідну діяльність земських гласних положення терпимих органів місцевого самоврядування. Їм самим доводилося вести боротьбу за владу, а іноді – навіть за існування.

Недоліком у роботі земств можна назвати відсутність попереднього досвіду, такого, який був у представницьких органах розвинутих європейських країн – Великобританії, Німеччини, Франції.

Подальші практичні результати діяльності земських установ залежатимуть не стільки від особистих зусиль земських діячів, скільки від загального напрямку в подальшому розвитку діяльності земств. Земства підпорядковувались Сенату як верхній судово-адміністративній інстанції. Це виправдовує частково недоліки в роботі органів місцевого самоврядування, тому що саме Сенату належала верховна влада у суперечках між земствами і державними установами, і рішення виносилися не завжди на користь земств. Ми маємо на увазі неузгодженість на законодавчому рівні повноважень і сфери діяльності органів місцевого самоврядування і загальної організації державного управління, державної бюрократичної влади на місцях, коли їх функції перетиналися або, що найгірше, суперечили одна одній.

Яскравим прикладом такої неузгодженості можуть бути статті 94 та 96 Положення про земські установи, за якими губернатор може зупинити виконання будь-якого рішення земства, якщо визнає його несумісним із державною користю і необхідністю. Не було проведено чіткого розмежування земських функцій і місцевих державних органів. Губернатор номінально продовжував нести відповідальність за ті сфери діяльності, які належали до компетенції земств.

Для об'єктивності слід наголосити на тому, що для виправлення недоліків законодавства з приводу земської реформи лише за період з 1864 до 1867 р. було внесено 60 законодавчих змін і доповнень до Положення 1864 р. Сенат видав 34 накази, а МВС – 126 циркулярів та 141 розпорядження у справах земств імперії. У подальшому нормотворча діяльність навколо земських установ тільки посилюється [7, с. 48].

Недоліком земства стала також його висока вартість, що була несумісна із податками на земство. Видатки на утримання повітових і губерніяльних управ зростали. Життя в країні дорожчало і коштів на виконання безпосередніх обов'язків земств (шляхи сполучення, утримання шкіл та лікарень, збір статистичної інформації та ін.) катастрофічно не вистачало.

Земським установам у межах їх компетенції та повинностей не було надано жодної державної влади, окрім права оподаткування на потреби місцевого земства. Вони майже не могли розглядатися як органи або делегати державної влади, тому що не мали жодних урядових прав, а тому і урядових обов'язків в ієрархії державної влади. Це слугувало причиною протиставлення державним органам влади за буквою самого закону.

Земствам надавалось право власності та юридичної особи, а також право самостійно формувати бюджет і навіть встановлювати норми оподаткування. Але, з іншого боку, земства поставлені під адміністративний контроль – уряд і губернатор мали право прямого втручання в земські справи. Також земства не мали власних органів примусу і у багатьох випадках були змушені звертатися за допомогою до державної поліції.



Величезною перепоною на шляху ефективної діяльності земств стала заборона координації дій різних земств між собою. Була встановлена цензура над друкованими органами земських установ, що покладалася на губернаторів особисто. Вони чітко пильнували за друком звітів земських засідань та могли припиняти засідання земських зборів, якщо вважали обговорення поставленого питання небажаним.

Контроль з боку губернської влади прослідковується навіть у прагненні контролювати склад найманих земством службовців – лікарів, вчителів, статистиків, інженерів, ветеринарів, агрономів. Основним критерієм затвердження була благонадійність та лояльність до влади. Губернатор мав право не затверджувати кандидатуру в разі виникнення будь-яких підозр. Підзаконні акти з цими повноваженнями давали губернатору можливість навіть усувати гласних земських установ з посади, навіть якщо вони обирались на повітових або губернських виборах. Реакція земств на такі дії, звісно, виявилась негативною і уряд був змушений відмінити частину актів, що стосувалася виборних службовців.

За своєю компетенцією земські установи не могли представляти арени для скільки-небудь різкого прояву класового антагонізму. Сфера їх діяльності обмежувалась невеликим колом питань: шкільна справа і медицина; економічні питання; статистика тощо. Та й для виконання цього вузького кола питань у земства не вистачало елементарного фінансування та кадрів.

Викладене нами відносно ролі різних елементів у земському житті дозволяє дійти таких висновків. Ми побачили, що керівну роль у земствах відіграло середньопомісне дворянство, що практично не мало конкурентів. Місцева аристократія ставилася до земства в цілому індіферентно; служіння при дворі та в лавах вищої бюрократії мала більшу привабливість для неї, ніж робота у терпимому державою земстві. Дрібні землевласники значною мірою були відсторонені від земства, та й самі по собі вони були мало підготовлені до роботи в органах місцевого самоврядування. Що ж стосується представників недворянського елемента, то вони найменше виявляли інтерес до земських справ. Те саме можна сказати про «третій стан». У пореформений період він переживав час свого господарського становлення, і його увага зосереджувалась у цьому напрямі. До того ж саме законодавство, особливо з 1890 р., чинило суттєві перешкоди для проникнення у земство «третього стану». Селянство, як уже було викладено, також не стало суттєвою активною силою.

Таким чином, завдяки певній організації земського представництва і з огляду на певні суспільні умови, середньопомісне дворянство опинилося на чолі земської справи, не маючи собі конкурентів. Через це земство не змогло стати ареною для широкої боротьби різних класів та груп населення, при цьому особисті інтереси подекуди витісняли інтереси суспільні.

Не треба відкидати і той факт, що в самому навколишньому житті процес кристалізації національно-класового самопізнання тривалий час знаходився у зародковому стані.

Література:

1. Безобразов В.П. Земские учреждения и самоуправление / В.П. Безобразов. – М.: Универ. тип. (Катков и Ко) на Страстном бульваре, 1874. – 52 с.
2. Белокопский И.П. Что такое земство, что оно сделало для народа и каким должно быть / И.П. Белокопский. – М.: Тип. Г. Лисснера, Д. Собко, 1906. – 183 с.
3. Веселовский Б.Б. История земства за 40 лет: в 4-х т./ Б.Б. Веселовский – СПб.: Изд-во О.Н. Поповой, 1909–1911.
4. Владимирцев В. Наши земские дела // Северный вестник. – 1885. – № 2. – С. 309-316.
5. Гармиза В.В. Подготовка земской реформы / В.В. Гармиза. – М., 1957. – 263 с.
6. Захарова Л.Г. Самодержавие, бюрократия и реформы 60-х гг. XIX в. в России // Вопросы истории. – 1989. – № 10. – С 46-51.
7. Земский феномен: политологический поход. – Екатеринбург, ИПЦ «Изд-во Уральск. ун-та», 2001. – 198 с.
8. Редькіна О.А. Земства Лівобережної та Південної України як органи місцевого самоврядування та осередки ліберального руху в другій половині XIX – початку XX століття / О.А. Редькіна. – К.: Куприянова, 2008. – 192 с.

Обметко О. Н., канд. истор. наук, доцент кафедры политической истории Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана»



Местное самоуправление как проявление национального самосознания. В статье сделана попытка определить причины, которые препятствовали успешной и действенной деятельности земских учреждений на территории украинских губерний во второй половине XIX в. Анализируются объективные и субъективные факторы, мешавшие украинским гласным в полной мере использовать утверждённые законом права на местное самоуправление. Обосновывается социальный состав земских учреждений и влияния этого фактора на решение конкретных местных проблем украинских губерний в последней трети XIX в.

Ключевые слова: социальный класс, земство, представительство, депутаты, купечество, крестьяне, землевладельцы, помещики, дворянство.

Obmetko O.M., Candidate of Historical Sciences, Associate Professor of the Department of Political History of the Department of Vadym Hetman Kyiv National Economic University

Local self-government as a manifestation of national consciousness. The article demonstrates an attempt to identify the issues which disturbed successful and efficient work of Zemstvo (district council) institutions on the territory of Ukrainian provinces in the second half of the XIX century. Objective and subjective factors hampering to Ukrainian public to use the approved statutory rights to the self-governing in a full degree are analysed in the article. The social structure of the Zemstvo institutions and the impact of this factor on the specific local problems of Ukrainian provinces in the last third of the nineteenth century are substantiated.

Key words: social class, Zemstvo, agency, deputies, merchants, peasant, landowners, landlords, nobility.

УДК 94(477):341.485]"1932/1933"

Слободян Л.О.,

аспірантка Національного науково-дослідного інституту
українознавства та всесвітньої історії

Голодомор 1932–1933 рр. як етнічний та культурно-духовний геноцид українського народу: історіографія питання

У статті здійснено історіографічний огляд стану дослідження Голодомору 1932–1933 рр. як етнічного та культурно-духовного геноциду українського народу. Історіографія голодомору як етнічного та культурно-духовного геноциду українців представлена двома потоками літератури: зарубіжним та вітчизняним. Науковці сходяться на думці, що у 1932–1933 рр. сталінським режимом був вчинений етнічний геноцид українського народу, що проявився у фізичному нищенні окремого етносу, зруйнуванні системних зв'язків всередині народу, у вимушеному переході вцілілих українців в інші етнічні групи (росіяни, білоруси). Встановлено, що новітня історіографія розглядає культурно-духовний геноцид у психолого-моральному вимірі, що охоплює сферу культури і духовного життя українців.

Ключові слова: голодомор, геноцид, етноцид, культурно-духовний геноцид, історіографія, українознавство.

Українські та зарубіжні історики ось уже вісім десятиріч досліджують небачену в світовій історії трагедію – навмисне організований голодомор українського народу, що набув характеру справжнього геноциду. За цей час створено тисячі наукових, науково-популярних, публіцистичних праць, захищено десятки дисертаційних робіт, опубліковано численні документальні збірники, в яких зроблено спроби підвести підсумки дослідження цієї проблеми [1]. Разом з тим у наявних історіографічних студіях лише мимохідь йдеться про голодомор як етнічний та культурно-духовний геноцид українського народу, хоча саме цей аспект проблеми є надзвичайно актуальним і має ключове значення для повнішого розуміння масштабів і наслідків трагедії.



Мета цієї статті полягає в тому, щоб здійснити історіографічний огляд стану дослідження Голодомору 1932–1933 рр. як етнічного та культурно-духовного геноциду українського народу на основі аналізу надбань новітнього українознавства, виявити недостатньо з'ясовані аспекти проблеми, окреслити перспективи подальших студій.

До 90-х років ХХ ст. більшість науковців спрямовували свої зусилля на дослідження проблем соціально-економічного та політичного характеру Голодомору 1932–1933 рр., а серед найпоширеніших наслідків трагедії називалися демографічні.

Із здобуттям Україною незалежності науковцям відкрилися двері до засекречених матеріалів, на основі яких було зроблено висновок про те, що Голодомор цих років був геноцидом українського народу. Завдяки наполегливій праці західних та українських учених цей факт у 2006 р. законодавчо визнаний українською владою.

Історіографія голодомору як етнічного та культурно-духовного геноциду українського народу, глибокої психологічної травми нації представлена двома потоками літератури: зарубіжним та вітчизняним. Саме зарубіжні дослідники першими почали осмислювати вчинений тоталітарним режимом голодомор як злочин. При цьому вони висвітлювали не тільки мотиви голодомору (політичні, економічні, соціальні, етнічні тощо), демографічні наслідки, а й заторкували його психологічні та культурно-духовні виміри.

На те, що Голодомор 1932–1933 рр. мав національну спрямованість, одним із перших звернув увагу британський дослідник Р. Конквест, який завдяки своїм працям [2] активізував наукові дослідження як в Україні, так і в Росії. У книзі «Жнива скорботи: Радянська колективізація і голодомор» автор переконливо доводить, що голодомор мав штучний характер, а основною була боротьба радянської влади супроти українського націоналізму. Зокрема, він пише: «Голод запланувала Москва для знищення українського селянства як бастиону. Українських селян нищили не тому, що вони були селянами, а тому, що вони були українцями». Дослідник показав зв'язок голодомору із національною політикою комуністичної партії, спрямованою на викорінення національної свідомості українців. Учений оцінював колективізацію і голод 1932–1933 рр. як війну проти трудового селянства, що згодом переросла на війну проти всього українського народу.

Помітний вплив на дослідження голодомору як етноциду українського народу мала діяльність американського історика Дж. Мейса [3], який був науковим директором «Комісії для дослідження Великого Голоду 1932–1933 рр. в Україні». У дослідженні проблеми голодомору вчені Комісії спиралися на усні свідчення очевидців тих подій, зібрані протягом 1983–1984 рр. Отримані результати були надруковані за кордоном. Згодом Дж. Мейс передав документальні матеріали для опублікування тритомника в Україні. Перші томи містять свідчення очевидців, а останній [4] – звіт Комісії про проведену роботу та отримані результати з висновком про те, що голод 1932–1933 рр. був геноцидом українського народу, спрямований насамперед проти селянства як життєдайної основи української нації, підкресливши, що Москва пов'язувала українське селянство із українським націоналізмом, а це було загрозою імперським інтересам більшовиків.

На цей бік проблеми звернув увагу С. Граденіго італійський консул у Харкові, який чітко зазначав про наміри Москви та її уряду щодо українців: «... немає жодного сумніву в тому, що: 1) цей голод штучний і спеціально створений для того, аби «провчити селян»; 2) в основі такої політики є напевно призначення зліквідувати українську проблему протягом кількох місяців з жертвою від 10 до 15 млн. осіб; 3) насамкінець зазначу, що наслідком теперішнього лиха в Україні буде російська колонізація цієї країни, яка призведе до зміни її етнографічного характеру. В майбутньому, і либонь, дуже близькому майбутньому, ніхто більше не говоритиме про Україну чи про український народ, а отже і про українську проблему, бо Україна стане de facto територією з переважно російським населенням» [5, с. 16].

Канадський історик О. Субтельний, аналізуючи політику Сталіна щодо політичного і культурного життя українців, зазначає, що «...найтяжчі втрати від сталінських кампаній терору зазнали інтелігенція і селянство – дві верстви, що становили соціальну базу українського націоналізму» [6, с. 368].



На антиукраїнське спрямування голодомору вказує праця «Голод 1930-х років у Центральному Чорнозем'ї та на Кубані: антиукраїнське спрямування» Ю. Брязгунова: «Твердження представників антидержавницьких сил, що голод 1930-х рр. мав не цілеспрямований і спланований характер, а став результатом природних катаклізмів, спростовується фактами голодомору в місцях компактного проживання українців у ррФСР. Адже ні в Ленінградській, Псковській чи Смоленській областях тотального винищення населення таким способом не спостерігалось. Натомість саме в повітах та волостях Центрального Чорнозем'я, Кубані, де віками мешкали нащадки українських переселенців, зафіксовано факти масового голоду» [7, с. 126]. Автор дослідив, що причинами фізичного винищення українців як нації були недовіра до радянської системи, її ідеології та моральних цінностей, протистояння колективізації, що спричинила масове зубожіння населення, опір радянській владі. Тому на територіях, де проживали українці, колективізація набувала нечуваних наслідків. Вчений доходить висновку, що у 1930-х роках проти українського народу був вчинений етногенцид.

Проблему голодомору як етноциду української нації порушують С. Шамара та Л. Калиушко, які аналізують дії сталінського керівництва, що призвели до етноциду [8]. До етноциду вони відносять депортацію населення, переселенську політику із-за меж УСРР, ліквідацію національних церков тощо. Дослідниці висвітлюють також проблему лінгвоциду як одну із форм етноциду, що проявився у згортанні та знищенні українізації, що породило тотальну русифікацію населення.

Етнонаціональним аспектом голодомору опікувався також В. Панібудьласка, зазначаючи, що цей аспект у вітчизняній історіографії є найменш висвітленим [9]. Історики пояснюють це тим, що в архівах і досі не знайдено жодного документа, який би вказував на прямий наказ Сталіна фізично знищити саме українських селян. Головною причиною нищення українців за національною ознакою дослідник вважає бажання останніх отримати незалежність, що не входило до планів більшовицького режиму. Таким чином, було зроблено усе можливе, аби викоринити етнонаціональну ідентичність українців у республіці та поза її межами, а саме там, де вони компактно проживали.

Проблему фізичного знищення українців за етнічною ознакою досліджує О. Палій [10]. Проаналізувавши причини, за якими був учинений Голодомор 1932–1933 рр., його, на думку автора, можна кваліфікувати як етноцид українського народу. На це вказують такі дії радянської влади:

- застосування військових операцій з огороження голодуючих районів, заборона продавати квитки на потяги та виїжджати з територій, охоплених голодом;
- вилучення у селян не тільки зерна, а й усіх без винятку харчових запасів;
- введення паспортної системи;
- голодомор проводився паралельно з масовим винищенням української інтелігенції;
- голодомор був і на Кубані, де найчисленнішим населенням були саме українці (понад 90%);
- факт голоду старанно замовчувався його творцями;
- знаючи про голод, керівництво не надавало допомоги голодуючому населенню.

Причиною цих дій був намір не допустити державницького розвитку України, прагнення до якого вона виявляла в усі часи, особливо ж гостро це питання постало у 20-х роках ХХ ст.

Голодомор як етноцид українського народу розглянула у своїй праці Г. Капустян [11]. Її підходи до дослідження проблеми співзвучні з працями В. Марочка, С. Кульчицького, Р. Пирога. Дослідниця дійшла висновку, що проти українців у 1932–1933 рр. влада Кремля проводила політику етноциду.

П. Кононенко і Т. Кононенко [12] розглядають Голодомор 1932–1933 рр. як геноцид українського народу, оскільки його метою було винищення українців як нації. Автори підкреслюють, що українців винищували не тільки фізично, додавалися ще й моральні знущання, духовне каліцтво. Так, «... віра, мораль, патріотизм, совість для «інтернаціоналістів» виявляються зайвими. ... Символом доби стають інквізиція в образі правосуддя, тюрма і наган. Ідеологи неоімперії розробляють нову хвилю тотального терору: на словах – проти



селянства як ворожого *класу*, на ділі – проти української *нації* в цілому» [12, с. 9]. Роки панування над українською людиною залишили слід у всіх сферах її життя.

Про те, що Голодомор 1932–1933 рр. став для українців національним та культурно-духовним геноцидом, пише Я. Калакура. Зокрема, він зазначає, що він був інструментом «зміни генофонду українських земель». Це може слугувати доказом того, що голод мав політично-національне підґрунтя. Також важливим є той акт, що голодомор «...знеціював саму людину, робив її жорстокою і безбожною» [13, с. 100], тобто прості людські чесноти, християнська мораль відходили на другий план, а на зміну їм приходила комуністична ідеологія.

У праці «Голодомор як результат національної політики Кремля» [14] Г. Єфіменко досліджує цю проблему як політично забарвлену. Автор констатує, що прагнення до незалежності і шалений опір українців радянській владі спричинили їх фізичне винищення. Пішовши у 20-х роках ХХ ст. на деякі поступки, більшовики сподівалися прихилити на свою сторону більшість українського населення, але марно, і, щоб не втратити Україну, вирішено було знекровити її, поставити на коліна.

В. Василенко, аналізуючи етнічний та культурно-духовний аспекти організації та наслідків голодомору, констатує, що більшовики свідомо вели війну проти українців як нації: «Почуття національної ідентичності українського селянина у поєднанні з його анти-більшовизмом було підґрунтям українського сепаратизму і становило загрозу єдності та самому існуванню СРСР. Саме тому об'єктом злочину геноциду стала українська нація, для послаблення якої сталінський тоталітарний режим здійснив геноцидне винищення українського селянства як питому частину нації і джерело її духовної та матеріальної сили» [15, с. 27–28]. У країні запанувала атмосфера страху, жорстокості, брехні, подвійних стандартів і аморальності.

У статті «Сталінізм і трагедія українського селянства» В. Лозицький особливу увагу звертає на постанову ЦК ВКП(б) і РНК СРСР від 14 грудня 1932 р. «Про хлібозаготівлі на Україні, Північному Кавказі і Західній області» як на таку, що поклала початок «застосуванню жорстоких репресій проти мільйонів селян, організації тотального переслідування і знищення українського етносу, його мови і культури в Україні й поза її межами... Разом з тим, зазначена постанова є ключовою і ставить за мету остаточно покінчити не з будь-яким опором селянства, бо колективізація вже зламала його, а з національним існуванням українського народу» [16, с. 33].

Голодомор 1932–1933 рр. як етногеноцид розглядає П. Соболь, обґрунтовуючи висновок, що потужним інструментом комуністично-російського колоніалізму стало економічне, політичне і національно-культурне пригноблення, упокорення українців з метою їх винародовлення. Не оминув більшовицький терор і духовний світ українців. Зокрема, на думку автора, людиноненависницьким режимом було вчинено «духовний етноцид», який найбільшої шкоди завдав освітянській сфері, що «...відтворювала і формувала національні підвалини духовного життя українського суспільства» [17, с. 342].

Грунтовне дослідження проблеми голодомору в Україні здійснив А. Козицький. У праці «Геноцид та політика масового винищення цивільного населення у ХХ ст. (причини, особливості, наслідки)» він доходить висновку, що «... в Україні від листопада 1932 р. такі репресії відбувалися вже за національною ознакою й були скеровані насамперед проти українців» [18, с. 212].

У праці «Голодомори в радянській Україні» порушено проблему Голодомору 1932–1933 рр. як геноциду українського народу. Усе, що робила радянська влада щодо України, мало на меті лише одне: «...загальмувати подальший розвиток УСРР у національному дусі, для чого необхідно було призупинити «українізацію», зміцнити всебічний контроль ЦК ВКП(б) на чолі зі Сталініним над Україною, щоб вона, бува, не відійшла від Москви» [19, с. 185]. Одним із важливих та неспростовних фактів, який доводить те, що знищення йшло саме проти українців, проти збереження їхньої мови та культури, є сумнозвісна Постанова ЦК ВКП(б) і Раднаркому СРСР «Про хлібозаготівлі на Україні, Північному Кавказі та у Західних областях», яка спричинила тотальну русифікацію, закриття українських шкіл, згорання українськомовної



преси та жорстокі репресії. П. Брицький наголошує на тому, що саме селянам, яких Сталін вважав рушійною силою «українського національного сепаратизму», було завдано найбільшого удару. Адже селяни становили тоді близько 90% населення і були рушійною силою української революції, чинили опір насильницькій колективізації, важко піддавалися зросійщенню, зберігали народні звичаї, традиції, обряди.

Таким чином, науковці сходяться на думці, що у 1932–1933 рр. сталінським режимом був вчинений етнічний геноцид українського народу, який проявився у фізичному нищенні етносу, зруйнуванні системних зв'язків усередині народу, вимушеному переході вцілілих українців в іншу етнічну групу на заселених росіянами та білорусами територіях. Внаслідок штучного та цілеспрямованого терору голодом загинули мільйони українців. Під прикриттям боротьби з українським буржуазним націоналізмом відбулася тотальна русифікація, була зруйнована історична пам'ять, національна ідентичність та національна свідомість людей.

У зарубіжній історіографії одним із перших, хто розкрив психологічний аспект голодомору і його руйнівні наслідки для духовності українського народу, був Р. Конквест [2]. Дослідник навів численні приклади закриття і нищення церков, тотальної атеїстичної пропаганди у ході насильницької колективізації, розгортання репресій. Він звернув увагу на нелегку долю дітей, яких через голод батьки змушені були покидати напризволяще у надії, що вони якось виживуть. Натомість діти ставали безпритульними і тисячами помирали на вулицях або були забрані у дитячі будинки, де їх виховували у комуністичному дусі. Наругою над ще несформованою дитячою психікою було те, що більшовицький режим виховував у них почуття ненависті до своїх батьків як ворогів радянської влади, вчив доносити на рідних людей, робив їх бездуховними, моральними каліками. Радянська система виховання спрямовувалась на ідеологізацію дітей, на слухняного виконавця її волі.

Натомість радянська історіографія замовчувала та заперечувала голодомор. Згодом під тиском громадськості та офіційним визнанням у 1987 р. В. Щербицьким факту голоду на українських землях влада змушена була визнати, що насильницька колективізація, недбале господарювання, порушення законності справили негативний вплив не тільки на розвиток сільського господарства у країні, а й на розвиток культури, освіти і моралі [20].

Тільки з відновленням незалежності України дослідження голодомору та його наслідків набуло наукового характеру. Українські історики, досліджуючи проблему Голодомору 1932–1933 рр., поряд з аналізом його причин та демографічних наслідків, дедалі частіше почали торкатися психологічних, моральних, духовних, культурних та ментальних наслідків трагедії. Першими українськими дослідниками, які порушили проблему впливу духовних наслідків голодомору на внутрішній світ українців, були В. Маняк та Л. Коваленко [21]. Вони шокували громадськість зібраними розповідями очевидців голодомору, яких вдалося ще застати живими, залучивши до збірника їхні безцінні свідчення. Книга містить 1000 свідчень про голод-геноцид, достовірність яких дійсно скріплена спільним горем українського народу. Свідчення доповнені архівними документами, виявленими, дослідженими та підготовленими до друку науковцями Інституту історії України Є. Шаталіною і В. Марочком.

Так, Л. Коваленко у розділі «Духовна руїна» зазначає, що саме духовні втрати українського народу під час голодомору простежити найважче, адже явища духовного життя якнайменше піддаються цифровим викладкам, статистиці, документуванню. Найстрашнішими духовними наслідками, які штучно були насаджені більшовицьким режимом, дослідниця вважає відречення від села і від усвідомлення та сприйняття себе селянином-хліборобом, бо це вело за собою навішування ярликів «мішечника», «підкуркульника», «дрібного власника», ледаря й голодранця, загалом «ворога нового життя», що жорстко переслідувалося і каралося в'язницями, розстрілами. Діти змушені були зрікатися таких батьків; зречення своєї мови, звичаїв, пісень, віри, відступ від християнських звичаїв і прийняття нових, нав'язаних людиноненависницьким режимом; створення «нової людини» – советської, без роду і племені, виховання «нового типу» людини в атмосфері жорстокості, брехні, зрадництва, холопської відданості вождю, покірності та непомірного почуття страху і рабської покори. І підсумовує: «А пішли ж, повторюємо це, найкращі, несли в могилу найкоштовніше, що є в нації – гени розуму, здоров'я, досконалості фізичної й духовної, гени



милосердя й справедливості, людяності й відваги, всіх мислимих людських чеснот і талантів» [22, с. 23].

О. Удод звернув увагу на те, що процес перетворення звичайних людей на вірних режиму відбувався завдяки тодішній системі освіти і виховання, деформації педагогіки. Насамперед «ламалися» дитяча психіка та духовний світ, нав'язувалися інші пріоритети, думки, навіть штампи поведінки у суспільстві. Негативним стало також те, що «...шляхом колективізації в українського селянина був придушений духовний зв'язок із землею. ... У людей було витравлено почуття господаря – ініціативного, сумлінного, працьовитого, відповідального за результат праці» [23, с. 66].

У праці «Крах політики українізації і Голод 1932–1933 рр.» автори порушили проблему взаємозв'язку згортання політики українізації та початку голодомору [24]. Це є закономірним, адже наступ на українців вівся двома шляхами: на інтелігенцію, культуру, мистецтво та на селянина-хлібороба і село як таке, що віками було зберігачем української мови та звичаїв, релігійних свят та обрядів. Таким чином, радянський режим вів наступ на національно-культурний розвиток нації через боротьбу із інтелігенцією і селянством.

Тоталітаризацію культурної сфери суспільного життя в УРСР у 20–30-ті роки ХХ ст. дослідила І. Автушенко, яка відзначає негативний вплив тоталітаризму на внутрішній, духовний, релігійний, культурний світ людини, що призвело до порушення ustalених норм та моралі. Загальнолюдська мораль з її заборонами вбивати, красти, брехати відкидалися, всупереч їй була поставлена класова мораль із деформованими політичною етикою лівого радикалізму поняттями і цінностями. Сталінська ідеологія заперечувала християнські, загальнолюдські цінності. Визначальний вплив радянська ідеологія справила на інтелігенцію, яка була мозком нації, її провідником: «Терор залякав інтелігенцію, деморалізував її. На зміну кращим етичним і морально-політичним традиціям, носіями яких завжди була національна інтелігенція, прийшли конформізм, соціальна апатія, політичне й духовне пристосуванство. Саме у роки масових репресій відбулося повне знецінення особистості, людського життя, що також призвело до втрати інтелігенцією гуманності та порядності, переродження її на уніфікований прошарок «працівників розумової праці». Репресії стосовно інтелігенції деформували майбутній розвиток українського суспільства, привели до безповоротних втрат у розвитку культури, літератури, національно-культурних традицій України» [25, с. 163].

Духовно-моральні наслідки голодомору розкриває О. Огірко [26]. Голодомор, доводить автор, призвів до деформації духовності нашого народу, а саме – спустошив людські душі, позбавив їх милосердя та взаємодопомоги. Такі слова як гідність, добро, мораль, совість перестали існувати. Також негативно позначився голодомор на релігійності українців.

Негативний вплив голодомору на психічний та культурно-духовний стан людини досліджує Н. Бем, яка, зокрема, зазначає: «Голодомор завдав фатального удару по українському етносу. Було підірвано основи національної культури, побуту, моралі, що склалися віками, й особливо селян – хранителів духовного спадку нації» [27, с. 195]. Також голод призвів до таких негативних культурно-духовних наслідків як грабунки у селі, підвищена злочинність заради шматка хліба, доноси, психічні розлади тощо.

О. Лукашевич [28], досліджуючи побут та дозвілля сільського населення України у 1920–1930 рр., зазначив, що повернення до культурної спадщини українського народу було штучно знівельовано в часи тоталітаризму, а це є одним із основних аспектів духового зцілення народу, шлях до піднесення патріотизму та консолідації нації. Нищівного удару було завдано релігії, заміні християнських свят на радянські обряди: зорини (октябрини), «червоне весілля», «червоний похорон». Вони мали заповнити нішу релігійної обрядовості, яку комуністи намагалися швидко витіснити. Створені більшовиками культурно-освітні заклади насправді мели за мету ідеологізацію населення. Таким чином, автор прийшов до висновку, що в умовах голодомору культурно-освітні заклади продовжували захищати і пропагувати політику правлячої партії, виправдовувати репресії, насилля, в тому числі й голодну смерть.

В. Борисенко, досліджуючи соціально-психологічні наслідки голодомору, стверджує, що ними стали «...деформація народних традицій господарювання, звичаїв, обрядів, девальвація родинних цінностей, культури, що негативно позначилося на морально-етичних заса-



дах поведінки, призвело до збайдужіння, конформізму, посіяло страх, який і досі не подоланий» [29, с. 265].

О. Ярещенко доводить, що Голодомор 1932–1933 рр. був етнічним і культурно-духовним геноцидом українського народу. Він зазначає, що першою від людиноненависницького режиму постраждала українська інтелігенція як провідниця українського народу. Були знищені тисячі українських мистців, акторів, письменників. У його праці звернуто увагу на систему виховання дітей. Автор зазначає, що вони виховувалися в дусі насильства, погромів, доносів. «Збайдужіння і зневіра підірвали культуру і менталітет українців, посилили прояви негативних рис, малорусизму, зрадництва, відсутність злагоди» [5, с. 89]. Автор підсумовує, що у 1932–1933 рр. відбувся гено-етно-лінгвоцид українців.

У своїх дослідженнях О. Стасюк [30] вивчає вплив більшовицького режиму на культурний та духовний світ українського народу. У працях доведено, що внаслідок правління більшовицького режиму українському народові було завдано непоправної шкоди у релігійній сфері, збереженні сімейних традицій та звичаїв, у каліцтві свідомості дітей та перекрученні реальності, заміні добра на зло. В українському суспільстві від постійного голодування у 30-х роках ХХ ст. почали зароджуватися такі негативні процеси як крадіжки, доноси, самосуди, мародерство, шантаж, бандитизм, підкуп і натравлювання селян, безбожність, а також збільшилася кількість самогубств, набули поширення канібалізм та трупоїдство, психічні розлади. Надзвичайно згубним для українських сімей стало порушення сімейної обрядовості. Зокрема, були знівельовані або значно збіднені, спрощені традиції народження, хрещення дитини, весілля, поховання.

У колективній праці «Історія української культури» розглянуто період від «українського ренесансу» 20-х років ХХ ст. до страшного гніту тоталітаризму на українську інтелігенцію, мистецтво, культуру. Автори дійшли висновку, що 1920-ті роки стали для України одними із визначальних, оскільки були піднесені українська культура, мова, література, розвивалися національна ідея, державність. З активним наступом більшовизму ці тенденції змінюються. У праці зазначається, що «...руйнація продуктивних сил села і традицій селянської культури з її моральним потенціалом нищили фундамент національної культури в цілому. Ліквідація церкви, репресії проти церковнослужителів і віруючих, знищення пам'яток релігійного мистецтва довершують картину вандалізму «збільшовиченої ери» [31, с. 180]. Протягом кількох десятків років людиноненависницьким режимом було знищено та придушено українську культуру, розстріляно кращих синів і дочок нашого народу.

Отже, культурно-духовний геноцид має психолого-моральний вимір, охоплює сферу культури і духовного життя. Здійснивши історіографічний огляд зазначених вище праць, можна дійти висновку, що дослідники акцентують увагу на травмі духовності, нанесеній дітям, родичам жертв голодомору, їх нащадкам. Автори переконливо доводять, що голодомор супроводжувався нищенням моральних авторитетів нації, занепадом і девальвацією духовних цінностей, зреченням християнських обрядів та ритуалів, пов'язаних із одруженням, вінчанням, народженням та хрещенням дитини, похованням померлих. Він призвів до таких негативних наслідків як деморалізація та атеїзація населення, бездуховність, аморальність, злочинність, психічні розлади, злодійство, доноси, бандитизм, зречення сім'ї, руйнування традиційної родинної обрядовості як одного з елементів селянської культури. До деформацій культурно-духовного життя українців під впливом голодомору дослідники відносять закриття шкіл, хат-читалень, руйнування храмів та церков, насадження безбожництва, припинення українізації, ігнорування традиційної народної культури, руйнацію сім'ї і народних обрядів.

Зарубіжна і навіть українська історіографія Голодомору 1932–1933 рр. в Україні дедалі більшу увагу звертають не лише на його демографічні, а й на психологічні, моральні та культурно-духовні наслідки. В історичній науці утверджується висновок про те, що організований комуністичним режимом штучний голодомор набув характеру етнічного та культурно-духовного геноциду українського народу. Трагедія залишила руйнівний слід у долі кількох поколінь, а її нищівні наслідки українське суспільство відчуває й досі. Тому ця тема залишається важливою та актуальною і потребує подальших досліджень. Деякі питання лише



поставлені, але ще не досліджені належним чином. Зокрема, детального вивчення потребують такі аспекти цієї проблеми як усвідомлення себе єдиною нацією – українською, згуртування навколо спільних проблем та їх вирішення, взаємодія духовності і влади, ролі останньої у духовному відродженні та очищенні суспільства; взаємодія влади та церкви, зокрема, в намаганні держави через церкву впливати на віруючих та нав'язувати їм свою позицію; відродження духовності суспільства, адже відродження української нації можливе лише на духовних і морально-релігійних цінностях нашого народу; відродження втрачених традицій, обрядів та звичаїв, що своєю своєрідністю виокремлюють наш народ з-поміж багатьох інших; дослідження впливу голодомору на психіку людини, адже на генетичному рівні нам передався страх, покора перед владою, інертність, роз'єднаність, байдужість до проблем збереження та розвитку української мови, культури, національної історії. А це заважає розбудовувати нашу країну та стати, врешті-решт, розвинутою європейською державою.

Література:

1. Дровозюк С. Національно-культурне та духовне життя українського селянства у 20–30-х рр. ХХ століття: історіографічний нарис / С. Дровозюк. – Вінниця: О. Власюк, 2005. – 364 с.; Серпутько А. Сучасна українська та російська історіографія причин та наслідків Голодомору в УРСР 1932–1933 років: дис. ... канд. іст. наук: спец. 07.00.06 – історіографія, джерелознавство та спеціальні сторичні дисципліни / А. Серпутько. – Переяслав-Хмельницький, 2008. – 211 с.; Назарова К. Сучасна історіографія Голодомору 1932–1933 років в Україні: 1986–2009 роки: автореф. дис. ... канд. іст. наук: спец. 07.00.06 – історіографія, джерелознавство та спеціальні сторичні дисципліни / К. Назарова / Миколаїв. нац. ун-т ім. В.О. Сухомлинського. – Миколаїв, 2011. – 20 с.; Шитюк М. Голодомор 1932–1933 років в Україні в сучасній історіографії (1986–2009 роки) / М. Шитюк, К. Назарова. – Миколаїв, 2012. – 227 с.
2. Conquest R. Soviet Nationalities Policy in Practice / R. Conquest. – London; Sidney. – 1967. – 160 p.; Conquest R. The Stalin's Purge of the Thirties / R. Conquest. – London, 1968. – 844 p.; Conquest R. The Harvest of Sorrow: Soviet Collectivization and the Terror-Famine / R. Conquest. – Oxford University Press, 1987. – 411 p. (Конквест Р. Жнива скорботи: Радянська колективізація і голодомор / Р. Конквест / Пер. з англ. – К.: Либідь, 1993. – 384 с.: іл.); Conquest R. Ernte des Todes: Stalins Holocaust in der Ukraine 1929–1933. – Munchen, 1988. – 464 s.
3. Mace J. Communism and the Dilemmas of National Liberation: National Communism in Soviet Ukraine, 1918–1933 / James Earnest Mace. – The University Of Michigan, 1983. – 334 p.; Mace J. International Commission of Inquiry into the 1932–33 Famine in Ukraine: Book of articles by Dr. James Mace // James Earnest Mace, Robert Conquest, Stikeman, Elliott (Firm): Stikeman, Elliott, 1988; Мейс Дж. Відзначення українською діаспорою 50-річчя голодомору / Джеймс Мейс // Голод 1932–1933 років в Україні: причини і наслідки. – К., 2003. – С. 796–800; Мейс Дж. Діяльність Комісії Конгресу США з вивчення голоду в Україні / Джеймс Мейс // Голод 1932–1933 років в Україні: причини і наслідки. – К., 2003. – С. 816–820; Мейс Дж. Ваші мертві вибрали мене... / Джеймс Мейс. – К.: Українська Прес-Група, 2008. – 672 с.
4. Великий Голод в Україні 32–33 р. У 4 т. / С.В. Кульчицький (наук. ред.) / Ін-т історії НАН України. – К.: Вид. дім «Киево-Могилянська академія», 2008. – Т.4: Звіт комісії Конгресу США з дослідження Голоду в Україні / Д. Мейс, 2008. – 622 с.
5. Ярещенко О. Голодомор 1932–1933 рр. в Україні (На матеріалах Півдня України) / О. Ярещенко. – Одеса: Астропринт, 2008. – 96 с.
6. Субтельний О. Україна: історія / О. Субтельний / пер. з англ. Ю.І. Шевчука; вст. ст. С.В. Кульчицького. – 2-е вид. – К.: Либідь, 1992. – 512 с.: іл.
7. Брязгунов Ю. Голод 1930-х років у Центральному Чорнозем'ї та на Кубані: антиукраїнське спрямування / Ю. Брязгунов // Три голодомори в Україні в ХХ ст.: погляд із сьогодення / Матеріали міжнародної наукової конференції. Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Центр українознавства, Київська міська організація товариства «Меморіал» імені Василя Стуса, Благодійна фундація імені Володимира-Юрія Даниліва (Канада). – К.: Українська видавнича спілка, 2003. – С. 126–140.
8. Шамара С.О. Голодомор як політика етноциду української нації / С.О.Шамара, Л.В. Каліушко // Держава та армія: зб. наук. праць / відп. ред. Л. Є. Дещинський. – Львів: Вид-во Черкас. держ. ун-ту імені Б. Хмельницького, 2003. – 320 с. – (Вісник / Черкаський державний університет імені Б. Хмельницького. – № 493). – С. 40–46.



9. Панібудьласка В. Етнонаціональний аспект голодомору / В. Панібудьласка // Смертю смерть подолали: Голодомор в Україні 1932–1933 / Авт. кол.: П.П. Панченко (кер.), М.М. Вівчарик, А.І. Голуб, М.А. Журба та ін. – К.: Україна, 2003. – 352 с. – Арк. – С. 39–49.
10. Палій О. Голодомор як масове вбивство за етнічною ознакою / О. Палій // Економіст. – 2007. – №11. – С. 18–20.
11. Капустян Т.Г. «Національний вимір геноциду»: сучасна українська історіографія голодомору 1932–1933 рр. / Т. Капустян // Наукові праці історичного факультету Запорізького державного університету. – Запоріжжя: Просвіта, 2007. – Вип. XXI. – С. 399–402.
12. Кононенко П., Це потрібно не мертвим – це потрібно живим! / П. Кононенко, Т. Кононенко // Українознавство. – 2008. – №3. – С. 6–13.
13. Калакура Я. Українознавчий погляд на Голодомор 1932–1933 років як геноцид українського народу / Я. Калакура // Українознавство. – 2008. – №1. – С. 96–102.
14. Єфіменко Г. Голодомор як результат національної політики Кремля / Г. Єфіменко // Голодомор 1932–1933 років в Україні: причини, демографічні наслідки, правова оцінка; Матер. міжнар. конфер.; Київ, 25–26 вересня 2008 р. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2009. – С. 109–118.
15. Василенко В. Голодомор 1932–1933 років як злочин геноциду: правова оцінка / В. Василенко. – К.: Видавництво імені Олени Теліги, 2009. – 104 с.
16. Лозицький В. Сталінізм і трагедія українського селянства / В. Лозицький // Голодомор 1932–1933 років в Україні: причини, демографічні наслідки, правова оцінка. Матеріали міжнародної наукової конференції. – Київ, 25–26 вересня 2008 р. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2009. – 447 с. – С. 32–37.
17. Соболев П. Радянський тоталітаризм в Україні: роки колективізації і голоду (1929–1933): Монографія / П. Соболев. – Суми: Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1» ТОВ, 2010. – 368 с.
18. Козицький А. Геноцид та політика масового винищення цивільного населення у ХХ ст. (причини, особливості, наслідки): навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / А. Козицький. – Львів: Літопис, 2012. – 608 с.
19. Брицький П.П. Голодомори в радянській Україні / П.П. Брицький. – Чернівці: Чернів. нац. ун-т імені Юрія Федьковича, 2013. – 312 с.
20. Кульчицький С. В. До оцінки становищ в сільському господарстві УРСР у 1931–1933 рр. / С. Кульчицький // Український історичний журнал. – 1988. – №3. – С. 15–27; Кульчицький С. Суцільна колективізація на Україні / С. Кульчицький // Український історичний журнал. – 1989. – №11. – С. 70–77; Кульчицький С. 1933: Трагедія голоду / С. Кульчицький. – К.: Т-во «Знання» УРСР, 1989. – 47 с.
21. 33-й: Голод: Народна книга-меморіал / Упор.: Л.Б. Коваленко, В.А. Маняк. – К.: Рад. письменник, 1991. – 584 с.
22. Коваленко Л. Духовна руйна / Л. Коваленко // 33-й голод: Народна Книга-Меморіал / Упор.: Л.Б. Коваленко, В.А. Маняк. – К.: Рад. письменник, 1991. – С. 15–24.
23. Удод О. Історія і духовність / О. Удод. – К.: Генеза, 1999. – 148 с.
24. Даниленко В., Крах політики українізації і голод 1932–1933 рр. / В. Даниленко, П. Бондарчук // Голод-геноцид 1933 року в Україні: історико-політологічний аналіз соціально-демографічних наслідків: міжнар. наук.-теорет. конф., Київ, 28 листопада 1998 р.: Матеріали / редкол.: С. Кульчицький (відп. ред.) та ін. – Київ–Нью-Йорк: Вид-во М.П. Коць, 2000. – 536 с. – С. 51–63.
25. Автушенко І. Тоталітаризація культурної сфери суспільного життя в УРСР (20–30-ті рр. ХХ ст.): дис. ... канд. істор. наук; спеціальність: 07.00.01 – історія України / І. Автушенко / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2001. – 198 с.
26. Огірко О. Духовно-моральні наслідки голодомору в Україні / О. Огірко // Голодомор 1932–1933 років як величезна трагедія українського народу: Матер. Всеукр. наук. конф. – Київ, 15 листопада 2002 р. – К.: МАУП, 2003. – 280 с. – С. 146–150.
27. Бем Н. Політичні настрої українського селянства в умовах суцільної колективізації сільського господарства (кінець 1920-х – 1933 рр.): дис. ... канд. істор. наук; спеціальність 07.00.01 – Історія України / Н. Бем / Національна академія наук України, Інститут історії України. – К., 2004. – 247 с.
28. Лукашевич О. Побут та дозволя сільського населення України (1920–1930 рр.): дис. ... канд. істор. наук; спеціальність: 07.00.01 – історія України / О. Лукашевич / Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди. – Переяслав-Хмельницький, 2006. – 217 с.



29. Борисенко В. Доля українського етносу в роки Голодомору (1932–1933) / В. Борисенко // Українознавство. – 2008. – №4. – С. 262–265.
30. Стасюк О. Геноцид українців: деформація народної культури / О. Стасюк. – К.: Видавничий дім «Стилос», 2008. – 224 с.; Стасюк О. Руйнація традиційної культури українців у роки геноциду / О. Стасюк // Розсекречена пам'ять: Голодомор 1932–1933 років в Україні в документах. – Вид. дім «Кієво-Могилянська академія», 2008. – 604 с; іл. – С. 104– 120.
31. Історія української культури: У 5 т. / НАНУ; гол. редкол.: Б.Є. Патон, Г.Д. Вервес, І.Ф. Курас та ін.; члени редкол.: І.Р. Алексеєнко, О.М. Боголюбов, І.О. Дзєверін, І.М. Дзюба та ін. – К.: Наукова думка. – Т. 5, кн. 1: Українська культура XX – початку XXI століть / автори тому: Б.М. Ажнюк, М.П. Бондар, Д.О. Горбачов та ін.; редкол. тому: М.Г. Жулинський (гол.), М.П. Бондар, М.М. Сулима та ін., 2011. – 863 с.: іл., фото. – Бібліогр.: С. 813–830; Історія української культури: у 5 т. / НАНУ; гол. редкол.: Б.Є. Патон, Г.Д. Вервес, І.Ф. Курас та ін.; члени редкол.: І.Р. Алексеєнко, О.М. Боголюбов, І.О. Дзєверін, І.М. Дзюба та ін. – К.: Наукова думка. – Т. 5, кн. 2: Українська культура XX – початку XXI століть / автори тому: В.П. Агеєва, Л.І. Барабан, І.П. Бетко та ін.; редкол. тому: М.Г. Жулинський (гол.), М.П. Бондар, М.М. Сулима та ін., 2011. – 1033 с.: іл., фото. – Бібліогр.: С. 960–990.

Слободян Л.А., аспірантка Національного науково-дослідницького інституту українознавства та всесвітньої історії

Голодомор 1932–1933 гг. как этнический и культурно-духовный геноцид украинского народа: историография вопроса. В статье осуществлен историографический обзор состояния исследования Голодомора 1932–1933 гг. как этнического и культурно-духовного геноцида украинского народа. Историография голодомора как этнического и культурно-духовного геноцида украинцев представлена двумя потоками литературы: зарубежным и отечественным. Ученые сходятся во мнении, что в 1932–1933 гг. сталинским режимом был совершен этнический геноцид украинского народа, проявившийся в физическом уничтожении целого этноса, разрушении системных связей внутри народа, в вынужденном переходе уцелевших украинцев в другие этнические группы (русские, белорусы). Установлено, что новейшая историография рассматривает культурно-духовный геноцид в психолого-нравственном измерении, которое охватывает сферу культуры и духовной жизни украинского народа.

Ключевые слова: голодомор, геноцид, этноцид, культурно-духовный геноцид, историография, українознавство.

Slobodian L.O., Post-graduate of the National Research Institute of Ukrainian Studies and World History

The Holodomor of 1932-1933 as the ethnic, cultural and spiritual genocide of the Ukrainian people: historiography of the question. The historiographical overview of the research status of the Holodomor in 1932-1933 as an ethnic and cultural-spiritual genocide of Ukrainian people is given in the article. Historiography of the Holodomor as the ethnic, cultural and spiritual genocide of Ukrainian is represented by two literary trends: foreign and domestic. The scientists agree that the ethnic genocide of Ukrainian people in 1932-1933 was made by Stalin's regime, which was represented in physical extinguishment of a whole ethnos, destruction of systematic connections within the nation, forced transportation of survived Ukrainians into other ethnic groups (Russians, Byelorussians). It is determined that the modern historiography views consider cultural and spiritual genocide in psychological-moral dimension, which encloses cultural sphere and spiritual life of Ukrainians.

Key words: the Holodomor, genocide, ethnocide, cultural-spiritual genocide, historiography, Ukrainian studies.



Автори номера

Буряк
Руслан Іванович,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі Національного університету біоресурсів і природокористування України

Варбан
Марина Юрїївна,

кандидат психологічних наук, Міжнародний благодійний фонд «Міжнародний Альянс з ВІЛ/СНІД в Україні»

Двінських
Наталія Олександрівна,

магістр наук з громадського здоров'я, Лондонська школа тропічної гігієни та медицини Міжнародний благодійний фонд «Міжнародний Альянс з ВІЛ/СНІД в Україні»

Дмитрук
Наталія Анатоліївна,

незалежний експерт-соціолог

Житков
Олександр Анатолійович,

кандидат історичних наук, доцент кафедри історії України Кіровоградського державного педагогічного університету ім. Володимира Винниченка

Жук
Оксана Іванівна,

старший викладач кафедри маркетингу Академії праці, соціальних відносин і туризму (далі – АПСВТ)

Журавльова
Людмила Віталіївна,

викладач історії та правознавства Коледжу інформаційних технологій та землевпорядкування Національного авіаційного університету

Карпенко
Наталія Володимирівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та менеджменту АПСВТ

Кирилюк
Ольга Федорівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту Національного університету біоресурсів і природокористування України

Конта
Ростислав Миколайович,

кандидат історичних наук, доцент кафедри етнології та краєзнавства Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Лавриненко
Володимир Миколайович,

кандидат економічних наук, доцент кафедри історії та теорії господарства Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Любкіна
Олена Вікторівна,

кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Обметко
Оксана Миколаївна,

кандидат історичних наук, доцент кафедри політичної історії Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Рахманов
Олександр Адольфович,

кандидат соціологічних наук, доцент кафедри політології та соціології Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Рішко
Антоніна Миронівна,

аспірантка Інституту соціології НАН України

Слободян
Лілія Олександрівна,

аспірантка Національного науково-дослідного інституту українознавства та всесвітньої історії

Ткаченко
Яніна Станіславівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту АПСВТ

Шульга
Людмила Олександрівна,

магістр глобальних наук щодо здоров'я, Університет Оксфорду, Міжнародний благодійний фонд «Міжнародний Альянс з ВІЛ/СНІД в Україні»



Вимоги до статей

Стаття повинна розкривати зміст однієї з рубрик збірника:

- 1) Соціальне управління і профспілковий рух;
- 2) Економіка. Проблеми економічного дослідження;
- 3) Політика, історія, культура
- 4) Наукові рецензії.

Автор статті відповідає за правильність і достовірність викладеного матеріалу, за належність останнього йому особисто.

Обсяг статті – від 6 до 12 сторінок машинопису.

Стаття повинна вміщувати такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язування даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі (витяг з постанови Президії Вищої атестаційної комісії України від 15.01.2003 р. № 7-05/1 «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України». – Бюлетень ВАК України. – 2003. – № 1).

Текст статті друкується на папері стандартного формату (**A4**) через 1,5 інтервала з дотриманням таких розмірів полів: верхнього, нижнього і лівого – 2 см, правого – 1 см.

Весь текст повинен бути набраний шрифтом **Times New Roman 14 pt** в одну колонку без застосування будь-якого форматування. Не допускається використання вставок та гіперпосилань. Можна виділяти окремі частини тексту курсивом або напівжирним шрифтом. Формули обов'язково повинні розмічатися. Посилання на літературу розміщується наприкінці тексту.

Ілюстрований матеріал виконується чітко і якісно. Посилання на ілюстрації у тексті статті – обов'язкове.

Разом із друкованою статтею (2 прим.) подається електронний варіант на дискеті, або CD-R диску. Файл статті повинен бути збережений у форматі RTF або у форматі MSWord. Екранні копії, схеми, малюнки та фотографії записуються на дискеті окремими графічними файлами форматів TIFF, BMP, GIF, JPG, в імені яких повинен вказуватись номер малюнка в статті, наприклад, pict_10. tif. На дискеті обов'язковими мають бути тільки файли, які відносяться до змісту статті. На етикетці дискети необхідно вказати прізвище та ініціали автора/авторів.

Структура статті: прізвище і ініціали автора, назва статті, анотації (рос., англ.), ключові слова, текст статті, бібліографія.

Наприклад:

Рубрика 5

Іванов Іван Іванович

Підготовка військових кадрів...:

1944–1950 рр.

...отримали вказівку партійних органів спрямувати першочергові удари на ліквідацію терористичних угруповань ОУН у містах і райцентрах [1, арк.10; 37, арк.27]. Найбільш уражені диверсіями стали райони Полісся та наближені до державного кордону залізничні відтинки Прикарпаття [2, с. 213].

Література

1. Військове виховання підрозділів СБ у 1941–1943 рр. див.: Огороднік В. Військова підготовка відділів Служби безпеки ОУН (Б) у 1940–1943 рр. /Валерій Огороднік //Вісник Академії праці і соціальних відносин ФПУ. – 2008. – № 4. – С. 64–70.
2. Биструхін Г. Меч і тризуб. Розвідка і контррозвідка руху українських націоналістів та УПА (1920–1945). Моногр. /Г. Биструхін, Д. Веденєєв. – К.: Генеза, 2006. – 408 с.

Автор підписується на звороті останньої сторінки.

До статті додаються:

1) УДК;

2) прізвище та ініціали автора (рів), назва статті, анотація, ключові слова (укр., рос., англ. мовами);

3) дві рецензії:

2. одна з них може бути затверджена кафедрою або науково-дослідним відділом, де працює автор;

3. друга – зовнішня;

3) відомості про автора: прізвище, ім'я, по батькові, повністю звання, посада, контактні телефони.

Наприклад:

Іванов Іван Іванович, кандидат історичних наук, доцент кафедри теорії та історії держави і права Академії праці і соціальних відносин ФПУ.

Телефон: 526 – 15 – 45; e-mail: edit@socosvita.kiev.ua

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди авторів.

До рубрики «**Наукові рецензії**» подаються матеріали українською мовою (обсягом від 3 до 6 стор.) у двох варіантах:

роздрукований за підписом автора рецензії і печаткою;

електронний на дискеті 3,5 дюйма.

Після подання матеріалу редколегія журналу в місячний термін розглядає доцільність розміщення рецензії, а науковий редактор вносить правки редакційного характеру (якщо це потрібно) та письмово погоджує їх з автором рецензованої роботи, або рецензентом. Поданий матеріал відображає точку зору рецензента, яка може не збігатися з позицією редколегії журналу.

Роздруковані матеріали і дискета авторів не повертаються.