

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ**

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 1 (79)

Одеса — 2009

Науковий вісник • Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. — Науки: економіка, політологія, історія. — 2009. — № 1 (79). — 208 с. — Мови укр., рос.

Редакційна колегія

Соколов В. М. (головний редактор), д-р істор. наук, проф.; Рябіка В. Л. (зам. головн. ред.), канд. політ. наук; Делієва Я. Г. (відпов. секретар).

I. Економічні науки: Зверьяков М. І., д-р економ. наук, проф.; Левицький М. А., д-р економ. наук, проф.; Матвеев С. О., д-р економ. наук, проф.; Осипов В. І., д-р економ. наук, проф.; Уперенко М. О., д-р економ. наук, проф.; Харічков С. К., д-р економ. наук, проф.

II. Політичні науки: Балабаєва З. В., д-р філософ. наук, проф.; Василенко С. Д., д-р політ. наук, проф.; Кармазіна М. С., д-р політ. наук, проф.; Коваль І. М., д-р політ. наук, проф.; Пахарев А. М., д-р політ. наук, проф.; Пойченко А. М., д-р політ. наук, проф.

III. Історичні науки: Демін О. Б., д-р істор. наук, проф.; Парієнко Г. К., д-р істор. наук, проф.; Соколов В. М., д-р істор. наук, проф.; Солдатенко В. Ф., д-р істор. наук, проф., член-кор. НАН України; Стьопін А. О., д-р істор. наук, проф.; Хмарський В. М., д-р істор. наук, проф.

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського державного економічного університету 25 квітня 2003 року, прот. № 9.

Редакційна колегія затверджена Експертною Радою (Всеукраїнська асоціація молодих науковців) 20 березня 2003 р., протокол № 1.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації — серія ОД, № 881 від 12 вересня 2003 року.

Збірник “Науковий вісник” зареєстрований президією ВАК України від 30 червня 2004 р. № 3-05/7 як наукове видання з економічних, історичних наук; зареєстрований президією ВАК України від 8 червня 2005 р. № 2-05/5 як наукове видання з політичних наук.

Затверджено Вченою радою Одеського державного економічного університету 23 грудня 2008 р., прот. № 3.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65026, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8,
ОДЕУ
тел. в Одесі: (8-0482) 35-68-92

© Одеський державний економічний університет

**ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ УПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ
МАРКЕТИНГУ У ВІТЧИЗНЯНОМУ БАНКУ**

Сьогодні інформація, яка використовується в маркетинговій діяльності, практично завжди неповна, часто недостовірна та неоднозначна, здебільшого зазнає істотних змін у часі. Її динамічний вплив спричиняє адаптивні модифікації на декількох стадіях маркетингу.

Банки, як і всі інші суб'єкти, що господарюють і діють на ринку, повинні розробляти механізми адаптації до коливань кон'юнктури ринку. Введення маркетингу в управління є необхідним не тільки для визначення стратегії та тактики поведінки, але також для розробки конкретних заходів для вивчення та розвитку ринку, підготовки альтернативних й гнучких рішень, які дозволяють оперативно реагувати на ринкові катаклізми. Тому, на нашу думку, важливим є знання про рівень упровадження концепції маркетингу у вітчизняному банку, що стало визначальним при виборі теми статті, формування її мети та завдань.

Метою роботи є формулювання висновків щодо рівня упровадження концепції маркетингу на базі дослідження особливостей його використання банками України. Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань дослідження:

- визначити етапи розвитку маркетингу в банківській діяльності України;
- провести аналіз ступеню розвитку банківського маркетингу;
- виявити причини недостатнього приділення уваги питанням з маркетингу у вітчизняних банках.

Для досягнення поставленої в статті мети було використано факторний та кластерний аналізи.

На сьогоднішній день в Україні спостерігається черговий сплеск інтересу (етап розвитку) до маркетингу в банківській сфері, що може бути визначений як рух від збутової (операційної) в сторону споживчої орієнтації [7, с. 16-17].

Перший етап, початковий період (1990-1994 рр.), характеризується відсутністю активної конкурентної боротьби між банками.

На другому етапі, період активного розвитку банківських операцій та послуг (1994-1997 рр.), спостерігається поміркована конкурентна боротьба за потенційних клієнтів певних банківських послуг, виникнення нових потреб клієнтів, ширше та глибше охоплення споживчого ринку. Ефективність маркетингу в цьому періоді досить низька: відсутній комплексний підхід щодо формування маркетингового управління банком, недостатньо досвіду фахівців з маркетингу, низька платоспроможність споживачів — банкіри здійснюють інвестиції у виробництво (розширення спектру послуг) та у створення власної мережі розповсюдження.

Специфіка третього періоду, формування комплексного обслуговування клієнтів (1998 — по теперішній час), характеризується як період активної конкурентної боротьби між банками — експансія західних та російських банків в Україну [4], насиченість ринку, підвищення потреб клієнтів банків, вступ країни у ВТО — вибір клієнтів здійснюється в основному не за продуктовою системою, а на основі іміджу банку. На цьому етапі домінує креатив: основними інструментами маркетингу є створення нових торгових марок, брендів, реклама. Основна мета банків — залучення та пошук нових цільових ринків та (або) розширення існуючих за рахунок впровадження стратегічного та дослідного маркетингу як підсистем стратегічного управління бізнесом.

Питання щодо рівня використання концепції маркетингу банкірами знайшло широке відображення в науковій літературі. Одна авторів вважає, що найвищим ступенем упровадження маркетингу є положення, коли маркетинг виступає провідною філософією банку, яка концентрує всю його діяльність на задоволення потреб споживача [12, с. 486; 13, с. 10]. Багато авторів також підкреслюють, що на практиці цей підхід відбивається у процесі планування цінової, збутової діяльності та політики стиmulювання банку [6, с. 15; 9, с. 37; 10, с. 4; 11, с. 124; 14, с. 130; 17, с. 61; 18, с. 14]. Проте важливі аспекти щодо впровадження маркетингу в діяльність банку розглянуто ще недостатньо. Насамперед це стосується проблем: виміру ступеню розвитку маркетингу в банку з позиції використання його різних особливостей; формування маркетингу виходячи із системи цінностей і світогляду керівництва банківської установи.

У будь-якому вітчизняному банку, для успішної його діяльності, необхідна служба маркетингу, поява якої повинна відбуватися одночасно із створенням установи або як закономірний крок у її розвитку — виходячи з ринкових цілей та стратегій. Саме тоді відділ маркетингу стає одним із самих мобільних структур банківської установи, а його роль визначається місією банку, його цілями, специфікою діяльності та наявними ресурсами (фінансовими, інформаційними, людськими).

Організація банківського маркетингу не повинна обмежуватися лише появою служби маркетингу — вона передбачає перебудову всієї організаційної структури банку з орієнтацією на споживача. І важливу роль у формуванні та функціонуванні цієї служби повинна належити керівництву банку. За даними дослідження Першого аналітичного ділового журналу “Компаньйон” [1, с. 28-45] потенціал успішності маркетинг-директора у 2008 р. визначається такими факторами як: компетентність; бізнес-комунікації; управління ресурсами; інноваційність; управління брендами; популяризація маркетингу; клієнтоорієнтованість, стратегія; лідерство; результативність. У десятку, згідно рейтингу в номінації “Найкращий маркетинг-директор року”, потрапили й представники банківської галузі, а саме:

- директор з маркетингу та зв'язками з громадськістю ВАТ “Банк Універсальний” (переваги: інноваційність, компетентність, результативність, управління ресурсами). “У ВАТ “Банк Універсальний” високо цінують вклад співробітників у динамічний розвиток бізнесу, а рівнозначність можливостей для кожного — одна з основних цінностей. В Банку впевнені, що головним фактором успіху є увага до людей та визначення того факту, що співробітники забезпечують бізнес-досягнення установи” [14];
- заступник начальника департаменту відділу маркетингу АКІВ “УкрСиббанк” (переваги: лідерство, компетентність, бізнес-комунікації, клієнтоорієнтованість, управління брендами). “АКІВ “УкрСиббанк” входить до групи найбільших банків України, щодня працює над розширенням спектру фінансових інструментів. Банк, що пропонує повний перелік банківських послуг, послідовно реалізує принцип індивідуального підходу до роботи з кожним клієнтом — “Розуміємо всіх.

Цінуємо кожного. Ми працюємо для того, щоб задовольняти потреби клієнтів у фінансовому обслуговуванні, пропонуючи Вам якісний банківський продукт та надійність системного банку” [15].

Ці дані свідчать про те, що Голови Правління зазначених банків, певна частка власного капіталу яких припадає на іноземний, визнають зростаючу роль маркетингу.

Використовуючи методологію Дж. Хулей, основу на методології Ф. Котлера та С. Леві, проведемо дослідження рівнів упровадження маркетингу в Україні за основу взявши чотири типи маркетингових підходів, виділених М. Маріновим [20, с. 35-46] як рівні впровадження концепції маркетингу в банку, а саме:

- агностицизм;
- продуктову орієнтацію;
- збутову орієнтацію;
- маркетингову орієнтацію.

Використання методологічного підходу вищезгаданих авторів обґрунтовується тим, що він дозволяє виміряти ступінь розвитку маркетингу в банку з погляду як використання різних особливостей маркетингу, так і формування маркетингу як складової частини поведінкових установок менеджерів і філософії бізнесу банку. Для проведення аналізу ступеня розвитку банківського маркетингу менеджерам банків була надана для заповнення анкети, в якій запропоновано оцінити ступінь згоди з наданими твердженнями. У табл. 1 наведені результати опитування менеджерів та керівників відділу маркетингу українських банків про особливості банківського маркетингу.

Згідно з табл. 1 більш третини респондентів відповіли, що в діяльності їхніх банків завжди реалізуються такі особливості маркетингу, як підтримка збуту (16,04 %), реклама продукції (14,65 %) і встановлення безпосередніх контактів зі споживачем (16,37 %). Пріоритетність даних особливостей вказує на збутовий акцент маркетингової діяльності банку. Регулярне проведення аналізу ринку відзначили 12,7 %, адаптацію за допомогою маркетингу до нових ринкових умов 11,81 % і регулярне вивчення потреб споживачів з метою їхнього задоволення 12,7 %. Дуже низький відсоток респондентів відзначили повну

Таблиця 1

Особливості реалізації маркетингової орієнтації в українських банках [8, с. 106]

Особливості маркетингу, що реалізуються в банках*	(%)
У першу чергу це підтримка збуту послуг	16,04
Стимулювання збуту послуг банку і реклама	14,65
Визначення та задоволення потреб клієнтів	12,7
Маркетинг обмежений рамками відділу маркетингу	3,30
Маркетинг – це провідна філософія банку	4,13
Маркетинг – це рівень, профіль освіти та оволодіння керівників всіх рівнів спеціальними знаннями	9,02
Планування портфелю банківських послуг	11,86
Допомога у прийнятті рішень про кількість і якість послуг, що надаються банком	9,67
Установлення безпосередніх контактів з клієнтом	16,37
Маркетингові дослідження потребують додаткових фінансових ресурсів	13,30
Аналіз ринку – збирання конкурентної інформації	12,7
Адаптація до нових ринкових пропозицій	11,81
Функції маркетингу в банку не зрозумілі	2,83
Маркетинг відсутній у діяльності банку	1,72
Маркетинг має провідне значення у стратегічному плануванні діяльності банку	4,69

Примітка: * — оцінка ступеню згоди респондентів з наданими ствердженнями про те, яку роль у їхньому банку відіграє маркетинг, відбувалася в діапазоні “повністю згодний — 1, 2, 3, 4, 5 — повністю незгодний”.

відсутність маркетингу в діяльності банків (1,72 %) і повне нерозуміння його функції (2,83 %). Це свідчить про зростання розуміння менеджерами українських банків значимості маркетингової діяльності для їх успішного функціонування в умовах ринкової економіки.

Ступінь упровадження маркетингу вітчизняними банками визначено через застосування методів факторного і кластерного аналізу [8, с. 108-109]. У результаті цього сформована табл. 2, яка відображує набір маркетингових підходів від ігнорування маркетингу (агностики — фактор 1), продуктової орієнтації (фактор 4), збутової орієнтації (фактор 3) до маркетингової орієнтації (фактор 2).

З метою визначення груп банків, що представляють різні ступені розвитку маркетингової орієнтації, було проведено кластерний аналіз, у результаті чого, було виявлено чотири кластери, характеристики яких представлені у таблиці 3.

Таблиця 2

Факторний аналіз особливостей маркетингової орієнтації

Фактор (відсоток варіації, що ним пояснюється)	Особливості маркетингового підходу, що входять у фактор	Вага
Агностики (20,32 %)	Функції маркетингу в банку не зрозумілі Маркетинг відсутній в діяльності банку	0,75 0,73
Маркетингова орієнтація (5,25 %)	Визначення та задоволення потреб клієнтів Маркетинг – це провідна філософія банку Маркетинг – це рівень, профіль освіти та володіння спеціальними знаннями керівників усіх рівнів Установлення безпосередніх контактів з клієнтом Маркетингові дослідження потребують додаткових фінансових ресурсів Аналіз ринку – збирання конкурентної інформації Адаптація до нових ринкових пропозицій Маркетинг має провідне значення у стратегічному плануванні банку	0,31 0,46 0,41 0,54 0,74 0,45 0,52 0,28
Збутова орієнтація (4,04 %)	У першу чергу — це підтримка збуту послуг Стимулювання збуту послуг банку і реклама	0,73 0,69
Продуктова орієнтація (3,72 %)	Планування портфелю банківських послуг. Допомога у прийнятті рішень про кількість і якість послуг, що надаються банком.	0,78 0,49

Якісні характеристики кожного кластеру представлені таким чином.

Кластер 1. Цей кластер поєднує банки продуктової орієнтації маркетингової діяльності і складає 14,8 % вибірки. Він характеризується концентрацією уваги на плануванні і прийнятті рішень щодо кількості та якості послуг, що надаються банком. Маркетингова орієнтація представлена в цьому кластері як спроба використовувати маркетингову інформацію для підтримки збутової діяльності та адаптації до нових ринкових умов, а також у прагненні встановлювати безпосередні контакти з клієнтами. Маркетинг не розглядається тут як провідна філософія банку, і його функції обмежені рамками спеціалізованого відділу. Визначена увага до проблем взаємин зі споживачем і підтримки збуту, характерна для банків даного кластера, вказує на те, що домінування продуктової орієнтації сполучене з поступово нарастаючою тенденцією переходу до збутової орієнтації.

Кластер 2. Це самий маленький кластер, що включає в себе всього лише 1,9 % вибірки. Банки, що входять у нього, можна назвати агностиками.

Таблиця 3

**Визначення ступеня розвитку маркетингових підходів
у вітчизняних банках**

<i>Особливості маркетингового підходу</i>	Кластер 1 Продуктова орієнтація (14,8 %)	Кластер 2 Агностики (1,9 %)	Кластер 3 Збутова орієнтація (56,3 %)	Кластер 4 Маркетингова орієнтація (27,0 %)
1. У першу чергу – це підтримка збуту послуг	<u>1,03</u>	(1,54)	<u>0,85</u>	<u>0,87</u>
2. Стимулювання збуту послуг банку і реклама	1,60	(2,01)	<u>0,85</u>	<u>0,40</u>
3. Визначення та задоволення потреб клієнтів	1,23	(2,32)	1,02	<u>0,40</u>
4. Маркетинг, обмежений рамками відділу маркетингу	<u>1,03</u>	(2,32)	1,30	1,39
5. Маркетинг – це провідна філософія банку	1,75	(2,32)	1,57	<u>1,09</u>
6. Маркетинг – це рівень, профіль освіти та оволодіння керівників всіх рівнів спеціальними знаннями	1,33	(2,32)	<u>0,93</u>	1,13
7. Планування портфелю банківських послуг	<u>0,66</u>	(2,01)	0,94	<u>0,99</u>
8. Допомога у прийнятті рішень про кількість і якість послуг, що надаються банком	<u>0,92</u>	(4,66)	1,03	1,13
9. Установлення безпосередніх контактів з клієнтом	1,08	(2,01)	<u>0,82</u>	<u>0,86</u>
10. Маркетингові дослідження потребують додаткових фінансових ресурсів	(1,65)	(1,39)	<u>0,87</u>	<u>0,93</u>
11. Аналіз ринку – збирання конкурентної інформації	1,33	(2,01)	0,97	<u>0,76</u>
12. Адаптація до нових ринкових пропозицій	1,33	(2,01)	<u>0,94</u>	(1,87)
13. Функції маркетингу в банку не зрозумілі	1,33	<u>0,77</u>	(1,57)	1,53
14. Маркетинг відсутній у діяльності банку	1,70	<u>0,77</u>	1,36	(1,99)
15. Маркетинг має провідне значення у стратегічному плануванні банку	(1,65)	(2,16)	1,39	<u>0,87</u>

При опитуванні вони відзначали відсутність маркетингу і демонстрували нерозуміння його змісту, функцій і ролі. Більшість

респондентів з цього кластеру не беруть участі в реалізації програм маркетингової діяльності, навіть у сфері стимулювання збуту.

Кластер 3. Це найбільший кластер, куди ввійшло 56,3 % банків української вибірки, що демонструють збутову орієнтацію маркетингової діяльності. У цьому кластері акцентується важливість стимулювання збуту і реклами, створення іміджу і позиціонування послуг банків. Велике значення віддається встановленню безпосередніх контактів з клієнтом і збору конкурентної інформації для вивчення нових ринкових умов та адаптації до них. Маркетинг не є провідною філософією банків і в основному являє собою функцію спеціалізованих відділів. Банки цього кластеру прикладають зусилля щодо визначення і задоволення потреб клієнтів і займаються аналізом ринку, однак акцент при цьому ставиться в першу чергу на підтримку збуту послуг.

Кластер 4. Більше чверті банків (27,0 %) увійшло в кластер маркетингової орієнтації. У цій групі банків приділяється увага визначенню і задоволенню потреб споживачів і на цій основі приймаються рішення щодо кількості та якості пропонованих послуг. Банки цього кластера збирають конкурентну інформацію, установлюють контакти зі споживачами, аналізують ринок і прагнуть адаптувати свою діяльність до його змін за допомогою маркетингу. Важливим моментом є те, що банки використовують маркетинг як філософію всієї банківської установи і визнають необхідність фінансового забезпечення для його подальшого розвитку.

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки.

1. На сьогодні розвиток концепції маркетингу в українських банках визначається лише в незначній кількості банків. Їх маркетингова орієнтація передбачає проведення маркетингових досліджень стратегічного характеру, тобто необхідність підготовки об'єктивної інформації для прийняття стратегічних рішень. Це передбачає проведення досліджень прогностичного характеру, що засновані на моніторингу оточуючого середовища, розробці можливих сценаріїв розвитку банку. Але такі дослідження для більшості українських банків залишаються далекою перспективою, яку важко здійснити як за рахунок відсутності необхідних спеціалістів і фінансових коштів, так і з причини відсутності прийняття необхідності маркетингу в банку.

2. Причиною того, що керівництво банків приділяє питанням маркетингу ще недостатньої уваги можуть бути такі проблеми як:

- структурні: підпорядкованість маркетингу в банку — для ефективної ринкової діяльності необхідно, щоб такі структурні елементи банку, як підрозділ з роботи із вкладками, підрозділ довгострокового і короткострокового кредитування, підрозділ бухгалтерського обліку та звітності, економічний відділ, підрозділ стратегічного розвитку та відділ маркетингу працювали в спільному напрямку для досягнення загальної стратегії банківської установи;
- функціональні: розподіл функцій всередині банку не повинен бути хаотичним, де певні функції маркетингу виконуються, наприклад, керівником банку. Вирішенням цієї проблеми є тільки реорганізація існуючої організаційної структури банку із впровадженням відділу маркетингу та розробкою процедур його роботи;
- комунікаційні: відсутність керівних інформаційних потоків — продуктивне функціонування служби маркетингу потребує створення комунікацій та організацію вільного руху інформації, насамперед всередині банку (наприклад, IT- служби, CRM-системи);
- кадрові: недостатня якість підготовки кадрів — кожна функція маркетингу (маркетолог-аналітик, спеціалісти з реклами та PR, міжнародного маркетингу й маркетингових досліджень тощо) потребує від виконавців відповідної підготовки — згідно “Компаньйон” перше місце потенціалу маркетинг-директора займає саме “компетенція”. Вирішенням цієї проблеми може бути організація семінарів-тренінгів, наприклад, з формування маркетингової культури в підприємницькій діяльності банку, що дозволить підвищити кваліфікаційний рівень співробітників установи, досягти взаєморозуміння та взаємодію служб маркетингу, Голови Правління та інших відділів банку.

3. Орієнтуючись на процентні дані респондентів у кластерах як індикаторах прогресу сфери розвитку маркетингу в банках, можна зробити висновок, що в Україні досить виражена спрямованість на підтримку збутової діяльності, що вказує на перші

кроки вітчизняних банків у бік реалізації концепції маркетингу повною мірою. Це потребує значних фінансових ресурсів для розвитку інформаційних та людських активів.

Література

1. Алексеева А., Лепкина И., Моисеев В., Франко А. 10 лучших маркетинг-директоров Украины // Компаньон. — 2008. — № 17-18. — С. 26-45.
2. Алексеев И. В., Захарчук О. В. Рим Н. Н. Банківський маркетинг: Навч. посібн. — Львів: Львівський банківський коледж Нацбанку України, 1998. — 96 с.
3. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 382 с.
4. Геєць В. Иностранный капитал в банковской системе Украины // <http://www.zn.ua/2000/2040/53895/>
5. Длигач А. На гребне третьей волны // Компаньон. — 2008. — № 17-18. — С. 48-49.
6. Егоров Е. В., Романов А. В., Романова В. А. Маркетинг банковских услуг: Уч. пособ. / Ред. и подгот. Романова В. А. — М.: ТЕИС, 1996. — 102 с.
7. Завадська Д. В. Маркетинг у банку / Опорний конспект лекцій з курсу “Маркетинг у банку” для ст. 5 курсу всіх форм навч. спец. “Банківська справа” — Одеса: ОДЕУ, 2008. — 77 с.
8. Завадська Д. В. Фінансове забезпечення розвитку банківського маркетингу. — Дис. канд. економ. наук: 08.04.01. — Одеса, 2005. — 160 с.
9. Заєць О. В., Житний П. Є., Кудрявцев В. І. Інструментарій банківської справи: Навч. посібн. — Луганськ, СНУ, 2000. — 352 с.
10. Иванова С. П. Банковский маркетинг: Лекции. — М.: Маркетинг, МУПК, 2001. — 46 с.
11. Лаврушин О. И. Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент). — М.: Юрист, 2002. — 688 с.
12. Маркетинг: Учебн. / А. Н. Романов, Ю. Ю. Корлюгов, С. А. Красильников и др.; Под ред. А. Н. Романова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. — 560 с.

13. Нікітін А. В. Маркетинг у банку: Навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2001. — 170 с.
14. Сайт ВАТ “Банк Універсальний” // <http://www.universalbank.com.ua>.
15. Сайт АКІБ “УкрСиббанк” // <http://www.ukrsibbank.com>.
16. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции. — М.: Антидор, 1998. — 320 с.
17. Уткин Э. А. Банковский маркетинг. — М.: ИНФРА-М, 1995. — 304 с.
18. Черкасов В. Е., Плотницына Л. А. Банковские операции: маркетинг, анализ, расчеты. Уч. практ. пособ. — М.: Метаинформ, 1995. — 208 с.
19. Шишкина Н. Создание положительного образа компании — оптимальный метод эффективного взаимодействия с персоналом // Развитие бизнеса, личности, успеха. — 2008. — № 3 — С. 16-17.
20. Marinov M., Cox T., Avloninis G., Konremenos T. Marketing in Bulgaria // European Journal of Marketing. — 1993. — V. 27, № 12. — P. 35-46.

Резюме

В работе представлены результаты исследования по определению уровня внедрения и использования украинскими банками разных маркетинговых подходов. Определены причины отсутствия восприятия необходимости маркетинга в банках.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент Л. В. Кузнецова

УДК 338.642.2 + 337.1

О. В. Полуяктова

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інноваційна теорія, родоначальником якої вважається Й. Шумпетер, зародилася саме в підприємництві. Творчість Й. Шумпетер розглядав як визначальний момент поведінки у підприємництві. Звичайно творчі ідеї зводяться до сфери НДДКР, але насправді творчий підхід до справи завжди йде на користь організації, незалежно від того, в якій сфері він виявляється. Сьогодні панує теза: там, де шанують творчість, сприяють їй

розвиткові, поважають творців, створюють їй належні умови, там процвітає держава, в якій люди живуть краще [1, с. 23].

Інноваційна політика є практично нездійсненою у відриві від промислової політики, яка стає одним з найважливіших факторів регулювання попиту на інновації за допомогою впливу на структуру власності, розміри підприємств, концентрацію і розподіл виробничих ресурсів тощо. Головним джерелом інновацій виступає науково-технічна діяльність, сучасні технології та підприємства, які перетворюють нові знання на додану вартість та матеріальні блага. Загострення конкуренції змушує підприємців дедалі активніше використовувати досягнення сучасного науково-технічного прогресу, поєднувати їх з організаційними та управлінськими заходами. Отже, інноваційне підприємництво пов'язується з розвитком технологій, нововведеннями та економічним зростанням. Це дає змогу розглядати підприємництво як провідну ланку в реалізації НТП [2, с. 189].

За своєю сутністю економічна природа інновації полягає в тому, що вона є засобом і стимулом підприємництва. Інновації слугують специфічним інструментом підприємництва, зосереджують зусилля підприємця на організаційний пошук новинок, комерційне використання техніко-технологічних нововведень. Головне — це здатність ідеї при масовому і одночасному поширенні дати значний, “вибуховий” комерційний ефект відкриттю нового попиту, нового способу задоволення потреб. Ринок бізнес-ідей бурхливо розвивається, за темпами зростання залишаючи позаду інші ринкові структури. На жаль, за наявними даними в Україні 80-90 % запропонованих інноваційних ідей відхиляють, тоді як у розвинутих країнах цей показник становить 30-50 % [3, с. 117].

Інноваційне підприємництво відіграє дедалі помітнішу роль в економічному та соціальному розвитку суспільства, набуваючи нових рис (табл. 1).

Якщо врахувати такі конкурентні переваги України:

- запаси корисних копалин, які є значними за обсягом та вигідними за розташуванням (залізна й марганцева руди, сірка, ртуть, титан, рідкоземельні метали, уран, мінеральні солі, гіпс, граніт, мармур тощо);

Таблиця 1

Риси інноваційного підприємства

Риси	Очікувані результати
Масова творча активність у масштабах всього суспільства	Змінення відношення до пошуку, експерименту, ризику, ініціативи
Нове управлінське мислення	Відмова від традиційного уявлення щодо раціонального господарювання, орієнтація на нові ідеї, знання, інтелект.
Підвищення гнучкості великих організацій	Відмова від неефективних жорстких організаційних структур.
Зміна стилю менеджменту	Посилення демократизації управління, активізація участі персоналу в управлінні фірмами. Стрімке зростання малого “венчурного” бізнесу.
Зміна підприємницької поведінки	Всебічна орієнтація на новаторське підприємництво, реалізацію оригінальних комерційних ідей.

- родючі сільськогосподарські угіддя, що становлять приблизно 1/4 світових запасів чорнозему;
- високий рівень кваліфікації певних категорій працівників при досить низькому рівні оплати праці;
- розвинута система науково-дослідних, проектно-конструкторських закладів та експериментальних баз як основи для розробки та впровадження нових технологій;
- масштабність основних виробничих фондів в окремих галузях економіки (металургії, хімії, нафтопереробці, важкому машинобудуванні тощо);
- вигідне транспортно-географічне розташування;
- привабливі кліматичні умови в багатьох регіонах, особливо в Криму та Закарпатті;

то можна визначити сектори та галузі — національні пріоритети України. Ними є: агропромисловий комплекс; харчова промисловість; важке та високотехнологічне машинобудування; аерокосмічна галузь; суднобудування; окремі наукоємні високотехнологічні виробництва (виробництво зварювальної апаратури, порошкова металургія, виробництво нових видів матеріалів із специфічними властивостями, біотехнології тощо); сфера послуг (транспортних, освітніх, оздоровчого туризму, інжинірингових) [4, с. 727].

Інноваційна активність підприємств зменшилась удвічі за останні десять років, а за глобальним індексом конкурентоспро-

можності Україна у 2006 році займала лише 78 місце серед 125 країн світу (оцінки Всесвітнього економічного форуму у Давосі). Майже не відчувається вплив інновацій на технологічний розвиток економіки та промисловості (про це свідчать скорочення показника інноваційної активності у промисловості, вкрай низька частка інноваційної продукції в обсягу реалізованої промислової продукції. Понад третину підприємств хронічно збиткові, а рентабельність промислового виробництва — недостатня.

Таблиця 2

Кількість організацій в Україні, які виконують наукові та науково-технічні роботи

Рік	1995	2000	2002	2003	2004	2005
Одиниць	1453	1490	1477	1487	1505	1510

По регіонах за 2005 рік: — м. Київ — 393 організації, Харківська обл. — 227 організацій, Дніпропетровська обл. — 109 організацій, Донецька обл. — 81 організація, Львівська обл. — 87 організацій, Одеська обл. — 74 організації [5, с. 364].

Частка витрат на придбання інноваційного обладнання і устаткування в загальній структурі фінансування інноваційної діяльності має стійку тенденцію до падіння (61,2 % у 2003 р., 59,9 % у 2004 р., 54,7 % у 2005 р.), хоча їхні абсолютні обсяги зростають. Темпи оновлення економіки та промисловості за рахунок інноваційних основних засобів недостатні і призводить до падіння технологічного рівня виробництва. Виникає ситуація, коли інноваційна діяльність спрямовується переважно на оновлення й поліпшення існуючих (здебільшого морально застарілих) виробничих комплексів, а це майже не впливає на поліпшення технологічної структури економіки [6, с. 49].

Зниження технологічного рівня промисловості призводить до втрати країною індустріального потенціалу. Як наслідок, наш досить вагомий науково-технологічний, промисловий і кадровий потенціал недостатньо працює на економічне зростання та зміцнення конкурентоспроможності.

За 1990-2006 роки: освоєння нових видів техніки — \$ в 14 разів; частка інноваційно-активних промислових підприємств — \$ в 7 разів (в ЄС — 53 %, Ірландії — 73 %, Польщі — 16,9 %, Україні — 8,2 %) [7, с. 15]. Ця тенденція не була б такою загрозливою, якби відбувалося розширення еко-

номічної активності у секторі постіндустріальних виробництв. Проте в Україні дуже мала частка господарюючих суб'єктів, які працюють на постіндустріальних стадіях розвитку. Тому у сучасних умовах виникла потреба у прискореному розвитку інноваційного підприємництва в Україні, і зумовлена вона такими обставинами:

- актуалізацією інтенсивних факторів розвитку виробництва, які сприяють використанню досягнень НТП у діяльності підприємств;
- посиленням ролі науки у підвищенні ефективності розробки та впровадження нової техніки й технології;
- швидким фізичним і моральним старінням основного капіталу і технологій;
- необхідністю підтримки національного виробника;
- погіршенням економічних показників діяльності підприємств у разі створення нової продукції [3, с. 117].

Аналізуючи реальності інвестиційної політики в Україні, простежуємо найгострішу проблему — надзвичайно високий і постійно зростаючий рівень фізичного спрацювання і морального старіння основних засобів. Частка інноваційних технологій незначна і не демонструє тенденцію до зростання. Основні фонди фактично не оновлюються, а їхній вік становить у середньому 21,7 року. У 2005 р. ступінь спрацювання основних засобів у цілому в економіці України досягнув 49 %, а у 2006 р. наблизився до критичного показника 50 %. Більше, ніж у цілому в економіці, спрацювання простежуємо в таких видах економічної діяльності: обробна промисловість (2005 р. — 59,2 %), освіта (2005 р. — 59,7 %), транспорт і зв'язок (2005 р. — 48,5), тобто в галузях інвестиційного спрямування [6, с. 49].

Продукція українських підприємств оновлюється у середньому не частіше одного разу за 5 років. Частка України у світовому обсязі торгівлі наукомісткою продукцією становить 0,1 %. Це на порядок менше порівняно, наприклад, з Китаєм та Польщею і на два порядки, тобто вже в сотні разів, — порівняно з Німеччиною [8, с. 66].

Як і раніше, сьогодні головним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал в економіці України залишаються

власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2005 р. освоєно 57,4 % капіталовкладень. Починаючи з 2000 р. частка цього джерела фінансування інвестицій має тенденцію до падіння. Якби таке явище спостерігалось на фоні стрімкого зростання частки зовнішніх джерел фінансування інвестицій (за рахунок іноземних інвесторів, кредитів банків, операцій на фондовому ринку тощо), то можна було б стверджувати про наближення структури джерел фінансування інвестицій до оптимальних співвідношень. Проте в Україні зростає лише частка банківських кредитів, хоча залишається невеликою порівняно з іншими державами (в розвинутих країнах така форма фінансування забезпечує близько 25 % інвестицій, а в окремих з них до — 45 %) [6, с. 48].

Впровадження нововведень на виробництві потребує значних капіталовкладень, які за наявності загальноекономічних сприятливих умов, державної підтримки та потрібного рівня правового забезпечення призводять до позитивного економічного ефекту: підвищення рівня продуктивності праці, мінімізації витрат, зростання частки високотехнологічних галузей. В Україні відсутні програми державної підтримки великих інвестиційних проєктів оновлення матеріально-технічної бази підприємств, досвід впровадження яких нагромаджено у розвинутих країнах (Німеччині, Японії, Франції, США, Бельгії). В основних розвинутих країнах світу 30-40 % інвестицій здійснюється самою державою.

Тому необхідно суттєво підвищити роль амортизаційних відрахувань, ефективно використовувати прискорену амортизацію, вдосконалювати організаційно-економічний механізм взаємодії ринкових і адміністративних інститутів у напрямі формування заінтересованої поведінки вітчизняних підприємців щодо власного інвестування у виробничі потужності.

Державна амортизаційна політика повинна враховувати напрацьовані світовою практикою механізми нарахування й використання прискореної амортизації, надавати підприємствам самостійність у виборі методів і періодів нарахування амортизації. Водночас треба посилити роль прибутку як джерела фінансування інвестицій у відтворення основних фондів насамперед у контексті подальшого реформування системи оподаткування результатів господарської діяльності. Реальні інвестиції є головним джерелом ефективного розширеного оновлення основних фондів і пе-

реходу виробництва на рейки високотехнологічного розвитку. Отже, сьогодні збільшення обсягів і вдосконалення структури інвестицій в основний капітал є вирішальними з найважливіших завдань економічної політики [6, с. 51].

Капітал, який вкладають в інноваційні проекти, у випадку його вдалої комерціалізації може принести значні прибутки. Водночас інноваційна діяльність пов'язана з невизначеністю кінцевих результатів, з можливою втратою капіталу. Тому капітал, який вкладають в інновації, називають венчурним (ризиковим), а новостворені, або вже існуючі фірми для втілення інноваційних проектів — венчурними фірмами. По-перше, це малий інноваційний бізнес. За даними досліджень, проведених Національним науковим фондом США, малий бізнес, з розрахунку на одного зайнятого, генерує в 2,5 рази більше нововведень, ніж великі фірми, а процес впровадження відбувається, на рік швидше. Венчурний бізнес в Україні перебуває на стадії становлення, не створено власної венчурної системи. Як наслідок суб'єктами венчурного бізнесу в Україні є винятково західні і російські інвестори. Найбільший венчурний капіталіст України і Молдови Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) — американський фонд з капіталом \$150 млн., який надав уряд США, контролює найперспективніші українські підприємства [9, с. 38].

Незважаючи на солідні здобутки інтелектуальної праці в цілому, на творчу діяльність багатомільйонної інтелігенції, наявність значного арсеналу інтелектуальних продуктів та інтелектуального потенціалу, в Україні простежується інтелектуальна криза. В її основі — антагонізми забюрократизованого суспільства та суперечності між світовим рівнем суспільного поділу інтелектуальної праці й низьким рівнем її виконання, масовим виробництвом інтелектуальної продукції та обмеженим попитом на неї, командним управлінням і необхідністю інтелектуалізації сучасної державної політики.

На ринку інтелектуальної власності, що формується в Україні, виникла досить парадоксальна ситуація ринкової не рівноваги, коли пропозиція, хоча вона й скорочується, і майже немає попиту на інтелектуальні продукти та послуги. Закономірністю стала незаінтересованість фірм (підприємств) щодо вкладання коштів в інтелектуальну діяльність. Це призводить до скорочення пропозиції на інтелектуальні продукти, і якщо вони не мають

високої цінності для вітчизняних виробників, то переміщуються за кордон.

Сьогодні значна частина інтелектуальних інвестицій здійснюється державою за рахунок бюджетних асигнувань з метою підвищення інтелектуального потенціалу суспільства. Ця тенденція характерна для всього цивілізованого світу. У 90-ті роки частка витрат на НДДКР у валовому національному продукті досягла у США 2,7 %, Японії — 2,5 %, Франції — 2,1 %, а частка державних витрат за цими проектами становила, відповідно, 40 %, 19 %, 55 %. Середня японська компанія в галузі високих технологій витрачає на НДДКР до 10 суми нетто-продаж [10, с. 108]. В Південній Кореї щорічно на освіту держава витрачає близько 13 % ВВП (для порівняння, в Україні 4,5 %).

У більшості країн із розвинутою ринковою економікою в інтелектуальній сфері установи переважно функціонують за рахунок субсидій, які надходять від фірм і окремих приватних осіб, які виступають у ролі інвесторів-донорів. Це альтернатива бюджетному та підприємницькому сектору економіки, через який здійснюються інтелектуальні інвестиції з благодійницькою метою. Прикладом може бути університет Карнегі у Вашингтоні, Фонд Сороса, який виконує чимало проектів у Східній Європі, а також в Україні, де Фонд Сороса фінансує перенавчання звільнених з армії офіцерів, найздібнішим студентам на конкурсних засадах надаються стипендії, провадять соціологічні та маркетингові дослідження.

В Україні досить розгалужена система потенційних суб'єктів, здатних надавати інтелектуальні інвестиції. З попереднього аналізу факторів, які певним чином зумовлюють рівень залучення інтелектуальних інвестицій, можна виділити такі:

- стан економіки та його сприятливість до впровадження продуктів інтелектуальної власності, науково-технічний, соціокультурний рівень розвитку суспільства;
- адекватне інформаційне середовище: формування інформаційної індустрії та сервісу інтелектуальної сфери;
- створення правової бази інтелектуальної власності;
- впровадження механізмів стимулювання, заохочення з упровадження та споживання інтелектуальних продуктів;

- розробка методики адекватної ринкової оцінки продуктів інтелектуальної власності;
- розвиток ринку творчих працівників;
- створення ринків різноманітних об'єктів інтелектуальної власності та їхні інфраструктури.

Сьогодні дуже важливо прискорити всі ці процеси, кінцевою метою яких є активізація інвестування в інтелектуальну сферу економіки. І найважливішим є те, що в цьому процесі повинні брати участь і бути зацікавленими усі суб'єкти інвестиційної діяльності — держава та приватно-підприємницький капітал. Отже, актуальним у сучасних умовах є залучення потенційних інвесторів до розвитку інтелектуальної сфери економіки, оскільки ефективне використання інтелектуального капіталу компанії в умовах ринку стає одним з ключових інструментів для досягнення успіху в конкурентній боротьбі.

Аналіз реальних проблем підприємств є орієнтиром при ґрунтуванні перспектив інноваційного розвитку економіки країни. Проблеми, які виникають при здійсненні інноваційної діяльності підприємств, виявляються при аналізі факторів, що стримують впровадження інновацій. За останні 10 років вони не змінилися, та й тепер є актуальними.

В Україні сьогодні немає механізму державного замовлення на інноваційну продукцію, не розроблено і не затверджено Кабінетом Міністрів України механізму формування і реалізації державного замовлення на інноваційну продукцію, а також не визначено центральний орган виконавчої влади, який відповідатиме за формування обсягів державного замовлення на зазначену продукцію.

Проведений аналіз може бути ще одним доказом безальтернативності інноваційного шляху розвитку для України. Без цього сьогодні неможливо забезпечити процвітання країни й суттєве підвищення добробуту її народу. Негативні процеси зумовлені не лише складними зовнішніми чинниками, кризовим економічним станом. Вихід з такої складної ситуації та подальший розвиток вітчизняної економіки вимагають інноваційно-інвестиційного пожвавлення, оновлення основних фондів на принципово новій, конкурентоспроможній основі.

Література

1. Закорецька Г. До удосконалення цивільного законодавства про право інтелектуальної власності та раціоналізаторську пропозицію // Теорія і практика інтелектуальної власності. — 2007. — № 3. — С. 23-25.
2. Варналій З. С., Сизоненко В. О. Основи підприємницької діяльності. — К., 2004. — 402 с.
3. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: Моногр. — Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2001. — 608 с.
4. Тарасевич В. М. Економічна теорія. — К., 2006. — 780 с.
5. Статистичний збірник. Регіони України / За редакцією О. Г. Осауленка. — К., 2006. — Ч. 1. — 511 с.
6. Захарін С. Інвестиційне забезпечення відтворення основних фондів // Економіка України. — 2007. — № 5. — С. 43-51.
7. Ніколаєнко С. Національна інноваційна система України: формування та проблеми реалізації // Інтелектуальна власність. — 2007. — № 6. — С. 13-19.
8. Удовиченко С., Трусевич В. Особливості ліцензування прав на об'єкти інтелектуальної власності // Економіка України. — 2007. — № 5. — С. 60-66.
9. Нежиборець В. Правові аспекти комерціалізації інтелектуальної власності: венчурна діяльність // Інтелектуальний капітал. — 2004. — № 1. — С. 35-41.
10. Интеллектуальный капитал — стратегический потенциал организации: Уч. пособ. / Под ред. Гапоненко А. Л., Орловой Т. М. — Социальные отношения, 2003. — 184 с.

Резюме

В статье проанализировано инновационную деятельность отечественных предприятий. Отражена возрастающая роль нематериального производства, которое является условием для достижения успеха в конкурентной борьбе.

Рецензент доктор економ. наук, профессор И. А. Болдырев

ИНТЕГРАЦИЯ КАК СПОСОБ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РЫНКА

Развитие производства в различных отраслях и сферах современной экономики требует поиска и использования новых, более эффективных форм осуществления производственно-хозяйственной деятельности. Одним из наиболее востребованных методов решения проблемы дальнейшего развития фирм или компаний является интеграция производителей, позволяющая объединить в единый процесс весь воспроизводственный цикл — начиная с производства сырьевых ресурсов и заканчивая выпуском готовой продукции, предназначенной для конечного потребления.

С одной стороны, интегрированные формирования, призванные обеспечивать высокую эффективность и конкурентоспособность, получают распространение во многих регионах Украины и характеризуются большим разнообразием по организационно-правовым формам, составу участников, видам деятельности, формам собственности. С другой стороны, практика свидетельствует о том, что, несмотря на активизацию интеграционных процессов, в том числе в сфере машиностроения, имеют место неэффективность функционирования интегрированных формирований, их распад. В большинстве случаев, это объясняется случайно сформированным составом, необоснованной территориальной структурой компаний, отсутствием стратегии маркетинга при функционировании.

Для исследования сущности понятия “интеграция” необходимо рассмотреть этот процесс с помощью различных подходов. С точки зрения экономической теории, нет единства мнений по трактовке данного термина. Приведем некоторые из них. По мнению Е. М. Коростышевской, экономическая интеграция — это особая сложная форма обобществления труда и производства, качественно новая объединяющая структура с общей целевой функцией, возникающая на современном этапе производительных сил, которые в условиях новой информационной волны НТР характеризуются все более активным применением науки [2, с. 58]. Также можно согласиться с ее мнением о том, что интеграция как экономическое явление зародилась в середине XIX в., а как сформировавшийся процесс существует лишь со второй половины XX в.

Г. Р. Марголит считает, что “один из элементов обобществления — процесс концентрации, реализуемый не путем внутреннего развития (накопления), а путем соединения уже существующего производства и капитала (централизации), во многом близок понятию “экономическая интеграция” [3, с. 156].

В стратегическом менеджменте процесс интеграции изучается в рамках проблемы диверсификации. Известный теоретик в области стратегического менеджмента И. Ансофф говорит о проблеме диверсификации следующим образом: “До 1950-х годов такого понятия, как стратегическая прерывность, равно как и потребности в его предсказании, вообще не существовало. В результате проблема непрерывности то возникала, то пропадала. Крупные изменения во внешней среде вынуждали компании, как правило, со значительным опозданием обращать внимание на необходимость изменения стратегии. После того как переориентация компании завершалась, в центре внимания менеджмента вновь оказывались оперативные вопросы использования потенциала новой стратегической позиции, и так до тех пор, пока в среде вновь не происходили значительные изменения” [6, с. 183].

Законодательство Украины определяет интеграцию через процессы слияния и поглощения. По Закону “Об акционерных обществах” слиянием признается возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением последних; присоединением общества признается прекращение одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому обществу. Таким образом, можно сделать вывод, что в теории и практике управления слияние и поглощение — понятия более широкие, чем определены в правовых источниках [8]. Следовательно, можно сделать вывод о том, что термин “интеграция” означает состояние связанности отдельных дифференцированных частей и функций системы, организма в целом, а также процесс, ведущий к такому состоянию. Можно выделить 2 основных аспекта интеграции:

- 1) аспект динамики, характеризующий процесс, действие;
- 2) аспект статики, характеризующий результат этого процесса.

Очевидно, что первый аспект предшествует и определяет второй. Соответственно, экономическая интеграция раскладывается на два элемента: динамика, т. е. реализация процессов образо-

вания хозяйственных объединений, и статика, т. е. функционирование этих объединений. Более глубокое изучение интеграции представлено в работе Е. Ф. Герштейна, по его мнению — “Интеграция в экономике проявляется в развитии взаимодействий между ее элементами при производстве, распределении, обмене и потреблении, появлении новых форм взаимодействий, возрастании целостных свойств систем”. По его мнению, сущность интеграции проявляется через:

- 1) установление связей между ранее разрозненными предприятиями — элементами системы;
- 2) углубление, усиление, придание систематического характера существующим связям;
- 3) увеличение количества связей и установление новых;
- 4) появление новых интегративных (целостных) свойств в системе, согласование связей между предприятиями, изменение структуры системы [1, с. 259].

Установлению связей между ранее разрозненными элементами экономической системы как начальному этапу интеграции как раз и соответствует кооперация. Можно назвать эту кооперацию первичной, так как многие установленные связи будут несистематическими: непостоянными, складываться под воздействием случайных факторов.

Развитие связей через их углубление, усиление, приобретение систематического характера реализуется в двух направлениях. Во-первых, как углубление кооперированных связей; во-вторых, как повышение уровня концентрации производства. Углубление кооперации тесно связано с повышением уровня специализации, развитием ее одно-, двухстадийных форм. При этом кооперационные связи все в большей степени касаются продуктов отдельных стадий процесса — в машиностроении, к примеру, заготовок, других изделий общемашиностроительного применения. Например, доля комплектующих изделий, поступающих в каналы международной торговли под прямым воздействием производственного кооперирования, в общей стоимости продукции машиностроения в РФ возросла с 19 % в 1996 г. до 40 % в 2006 г.; при этом в США она повысилась с 14 до 50 %, в Германии — с 17 до 41 %, в Англии — с 24 до 39 %, в Японии — с 15 до 30 %, во Франции — с 21 до 38 %, в Италии — с 22 до 45 %, в

в Швеции — с 14 до 35 %, в Бельгии — с 24 до 32 %, в Голландии — 27 до 50 % [9].

Установление новых связей между элементами системы осуществляется в основном как следствие диверсификации производства. Развитие современного промышленного, в частности, машиностроительного, производства свидетельствует о глобализации стратегии диверсификации, понимаемой не только как простое расширение номенклатуры выпускаемой продукции, но и как создание новых интегрированных производственно-хозяйственных комплексов.

Новые связи устанавливаются также и по линии диверсификации всей хозяйственной деятельности компаний — производимой продукции, стадий ее жизненного цикла (НИОКР, сбыт, сервисное обслуживание), финансовых операций, маркетинга и др. Это связано, главным образом, с тремя аспектами: попытками обеспечить лидерство в сфере НТП; в продвижении продукции на рынок; со стремлением облегчить доступ к заемным средствам, разнообразить пути реинвестирования прибылей [7, с. 6].

Четвертая форма интеграции — появление новых (целостных) свойств в системе, согласование различных связей между предприятиями, когда изменение структуры системы проявляется как совокупный результат кооперации, концентрации, диверсификации. В отличие от дифференциации, формы интеграции производства не столь однозначно соответствуют выделенным общим видам интеграционных процессов. Думается, что здесь еще раз проявляются особенности этих двух фундаментальных категорий. Дифференциация предполагает обособленность, расчлененность, отличие; более или менее выпукло, особо, отлично друг от друга выступают ее формы и в промышленности (отраслевая дифференциация, специализация, деконцентрация, диверсификация). Выделение отдельных звеньев интеграции, означающей повышение связности, взаимозависимости, напротив, затруднено, ибо они, связывая обособленные элементы, сами взаимодействуют, переплетаются. Таким образом, кооперация, концентрация, диверсификация, по отдельности соответствуя выделенным общим формам интеграции, характеризуют каждую из этих форм и в совокупности. Взаимоотношения в таких интегрированных комплексах, помимо связей по производству продукции, охватывают большое число взаимосвязей в области НИОКР, маркетинга, финансов и пр.

Итак, делая вывод по вышеперечисленным категориям, необходимо определить, что экономическая интеграция — это особая сложная форма обобществления труда и производства, качественно новая объединяющая структура с общей целевой функцией.

Существенным упущением при создании интегрированных формирований в нашей стране является то, что они часто организуются без учета объективных условий внешней и внутренней среды их функционирования. Не отработаны их оптимальные модели, организационно-правовые формы, не определено оптимальное количество и соотношение участников по видам деятельности. Анализ деятельности таких формирований показывает, что единого подхода к их созданию в машиностроительном комплексе на практике нет. Проводимые в настоящее время исследования в этой сфере в большей степени нацелены на решение практических задач — существующие методики формирования крупных объединений, оценка их эффективности постоянно совершенствуются и предлагают ряд показателей, критериев, позволяющих выявить целесообразность вхождения того или иного предприятия в интегрированную группу, рассчитать прогнозную эффективность деятельности группы, ее будущую прибыль, предполагаемые рынки сбыта [7, с. 8].

В этой связи важным инструментом управления крупными интегрированными образованиями и повышения эффективности их деятельности представляется разработка комплексной методики оценки эффективности формирования и функционирования данных объединений, основанной на исследовании факторов, влияющих на эффективность интеграции в зависимости от централизации различных сфер деятельности. На современном этапе экономического развития определение только экономической эффективности интеграции хозяйствующих субъектов не отражает действительной ее эффективности на народнохозяйственном уровне. Оценка эффективности интеграции с народнохозяйственных позиций требует предварительного рассмотрения таких составляющих интеграции, как функциональной, технологической, институциональной, бюджетной, социальной. Функциональная составляющая интеграции может характеризоваться степенью соответствия образуемой интегрированной структуры целевому назначению. Технологическая определяется как отношение нормативно предусмотренных ресурсов к фактически потребленным.

Институциональная составляющая характеризует степень соответствия хозяйствующих субъектов внутренней организации интегрированной структуры. Социальная эффективность определяется на основе расчета показателей, выявляющих проблемы занятости, поддержки социальной инфраструктуры, величину инвестиций в человеческий капитал.

В соответствии с выявленными факторами, при реализации проектов интеграции необходим анализ намечаемых мер (действий) в рамках каждого конкретного проекта, реализация которых, на наш взгляд, определяет конечную эффективность интеграции хозяйствующих субъектов. Оценка эффективности конкретной меры (действия) может быть проведена несколькими способами: путем соотнесения эффектов, получаемых при интеграции, и затрат на проведение интеграции.

Совершенствование методики оценки эффективности интегрированных формирований требует, по нашему мнению, анализа внешних факторов, изменения рынков “до” и “после” интеграции при принятии решения об интеграции и выборе субъекта для вхождения в группу, что позволит оценивать преимущества и отрицательные последствия интеграции в зависимости от предпосылок и предполагаемых целей объединения.

В рыночной экономике хозяйствующие субъекты самостоятельно определяют тип (вид) интеграции и экономическую форму интеграционного взаимодействия, однако характер интеграции вполне закономерно определяется особенностями отраслевых рынков. Поиск эффективных форм организации межфирменных отношений, которые занимали бы промежуточное положение между рыночной средой и внутрифирменной организацией ведет к оптимальному сочетанию преимуществ концентрации материальных и нематериальных ресурсов с преимуществами децентрализации управления и ответственности. В настоящее время появились предпосылки добровольного объединения предприятий или интеграции снизу, при которой предприятия делегируют некоторые управленческие, координирующие функции специально создаваемому хозяйственному обществу (центральной компании). Подконтрольность центральной компании участникам обеспечивается ее совместным учреждением. Привлекательность такой формы интеграции, именуемой в научной литературе ква-

зиинтеграцией, в том, что она не требует превращения участников в дочерние общества [7, с. 9].

Обязательным условием эффективности интегрированных образований с точки зрения подъема экономики региона, отдачи в местный бюджет, является их создание в рамках местной производственно-сырьевой базы. Поэтому, на этапе проектирования интегрированной группы целесообразно исходить из наличия как минимум двух из трех основных внешних факторов, оказывающих влияние на деятельность создаваемого объединения: 1) развитая сырьевая база; 2) производственные возможности; 3) устойчивый спрос на производимую продукцию на региональном или внерегиональном рынках.

Успешно функционирующая интегрированная группа обеспечивает повышение эффективности функционирования целой группы предприятий, входящих в единую технологическую цепочку, является более эффективным объектом для применяемых государством различных форм содействия инвестициям, а также адресного бюджетного финансирования.

Литература

1. Герштейн Е. Ф. Дифференциация и интеграция в промышленности: теория и практика развития: Дис. ... доктор эконом. наук: 08.00.05. — Минск, 1993.
2. Коростышевская Е. М. Научно-производственная интеграция: Политико-экономическое исследование: Дис. доктор эконом. наук: 08.00.01. — СПб., 1999.
3. Марголит Г. Р. Механизм экономической интеграции основного звена народного хозяйства: Дис. ... доктор эконом. наук: 08.00.05 / Московский институт управления. — М., 1990.
4. Семенкова Е. В., Рудык Н. Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 456 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. — М.: Маркетинг, 2002.
6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер, 2000.
7. Зайнуллина М. Р. Сущность и роль горизонтальной интеграции в рыночной экономике // Вестник ТИСБИ. — 2005. — № 4.

8. Закон Украины от 17.09.2008г. № 514 “Об акционерных обществах”.
9. Головина А. Н. Методология разработки проблемы специализации и кооперации производства в условиях трансформируемой экономики // Экономист. — 1999. — № 2.

Резюме

Автор аналізує розвиток виробництва в різних галузях і сферах сучасної економіки вимагає пошуку і використання нових, ефективніших форм здійснення виробничо-господарської діяльності. Одним з методів вирішення проблеми подальшого розвитку фірм або компаній, що найбільш зажадалися, є інтеграція виробників, що дозволяє об'єднати в єдиний процес весь відтворювальний цикл, — починаючи з виробництва сировинних ресурсів і закінчуючи випуском готової продукції, призначеної для кінцевого вжитку.

Рецензент канд. економ. наук, доцент И. М. Танасюк

УДК 339.9.012

О. П. Жесткова

ПРО СТВОРЕННЯ ВЛАСНОЇ СТРАТЕГІЇ ЗЕД НА ДП “ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ МОРСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПОРТ”

Перехід України на нову систему господарювання зачепив інтереси галузей і підприємств всіх форм власності. Нині світова спільнота визнала ринковий характер економіки України, а з 5 лютого 2008 року наша держава стала членом СОТ. В умовах ринку політика підприємств повністю змінилася і виникла необхідність включати в апарат управління службу зовнішньоекономічних зв'язків.

В Україні всі питання по завантаженню портових потужностей вирішуються на ринку портових послуг шляхом відкритої конкуренції між портами. В результаті кожен порт має те завантаження, яке замовляють клієнти і дозволяють узяти конкуренти. У цих умовах перевагу в розвитку отримують ті порти, менеджмент зовнішньої діяльності яких орієнтований на сучасні методи управління.

В даній статті розглянемо ЗЕД ДП “Ізмаїльський морський торговельний порт”. Ізмаїльський морський торговельний порт один з найсучасніших та висококомеханізованих портів на Дунаї

[5]. Порт Ізмаїл — крупний транспортний вузол, в якому тісно переплетено працю морського, річкового, залізничного та автомобільного транспорту. Через нього пролягає оптимальний шлях з Придунайських європейських країн на Закавказзя, Іран, це найкоротший шлях доставки вантажів з Туреччини, Греції, т. ін. країн до Росії, Прибалтики, Скандинавії. Порт має стратегічне значення для нашої країни, бо сполучає нас як з європейськими, так і з азіатськими державами.

Порт надає повний набір послуг:

- перевалка, розміщення та збереження вантажів, що прибули морем, залізницею та автотранспортом;
- оформлення митних та вантажних документів;
- замовлення залізничних вагонів для відправки вантажу із порту;
- відправка невеликих партій вантажу Дунаєм до Болгарії, Румунії та Югославії.

Щорічно вантажообіг складає близько 6601 тис. т. основної номенклатури вантажів. Специфіка порту виключає ізолюваність, замкненість лише на внутрішньо-національному функціонуванні, а тому вимагає ефективного співробітництва у торговельно-посередницькій діяльності і з іншими країнами.

За 17 років незалежності нашої держави вже налагоджено добрі партнерські стосунки з рядом країн: Туреччина, Молдова, Болгарія, Угорщина, Сербія, Австрія, Німеччина, Іспанія, Росія, Казахстан. І ЗЕД підприємства замикається на цих країнах. Підприємство неефективно позиціонує себе як вигідного і професійного торговельного посередника вздовж р. Дунай, Чорного моря, і далі до Середземного моря.

Підвищення ефективності ЗЕД підприємства є одним із засобів досягнення основної мети — економічного зростання підприємства в довгостроковій перспективі. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку потрібна стратегія зовнішньоекономічної діяльності, тобто єдиний напрямок, який має враховувати внутрішні можливості підприємства та ринкові умови, в яких йому доводиться функціонувати.

ДП “Ізмаїльський морський торговельний порт” у зовнішньоекономічних операціях є створення власної стратегії ЗЕД

підприємства. Користуючись досвідом стратегічного менеджменту зарубіжних країн, за основу стратегії можна використати метод збалансованої системи показників [2, с. 108]. Концепція збалансованої системи показників (ЗСП) була вперше розроблена Робертом Капланом, професором розвитку лідерства в Гарвардській школі бізнесу, та Девідом Нортонем, засновником і президентом Balanced Scorecard Collaborative, Inc. Їх дослідження торкнулося 12 компаній у 1990-1991 роках, і було націлено на пошук і вимір ключових чинників ефективності успішних компаній [3, с. 12].

Збалансована система показників (ЗСП) є механізмом реалізації стратегії, інструментом, що націлює підприємство на стратегію довгострокового успіху, який переводить його стратегії у набір взаємозалежних збалансованих показників, що оцінюють критичні чинники не тільки поточного, але і майбутнього розвитку організації [3, с. 23]. Головна особливість запропонованій системі полягає в тому, що метод ЗСП містить у собі як фінансові показники оцінки результатів діяльності, так і враховує важливість показників нефінансового характеру. Вона переводить місію і загальну стратегію підприємства в систему чітко встановлених цілей і завдань, а також показників, які визначають ступінь досягнення цілей. Метод ЗСП Каплана і Нортоня є системою управління ефективністю всіх рівнів діяльності, яка базується на 4 аспектах [7]:

- Фінансовий аспект;
- Клієнтський (партнерський) аспект;
- Аспект бізнес процесу;
- Аспект розвитку і навчання.

Далі розглянемо елементи моделі ЗСП. Так, у діяльності ізмаїльського морського торговельного порту до фінансово-економічних чинників можна віднести ефективність ЗЕД, собівартість транспортних перевезень, прибуток від ЗЕД, транспортні, податкові та митні платежі, способи платежів та форми розрахунків за експортно-імпортними операціями. Клієнтський аспект на зовнішніх ринках передбачає такі показники, як доля ринку, аналіз конкуренції, розширення та збереження клієнтської бази, аналіз ефективності виконання контрактів ЗЕД.

Внутрішні бізнес-процеси суб'єкту ЗЕД потребують зниження затрат/збільшення прибутку, удосконалення інноваційного та операційного процесів на підприємстві. Аспект розвитку і навчання включає в себе навчання співробітників. В організації висококваліфікованих спеціалістів, люди- головний ресурс. В умовах швидких технологічних змін для таких спеціалістів в області аналізу і обробки інформації безберервне навчання стає необхідністю.

Згрупувавши всі показники діяльності підприємства за їх функціональною належністю, визначають цілі та завдання кожного підрозділу та низку заходів, необхідних для досягнення основної мети. Цю систему можна застосовувати для комплексного аналізу та контролю ЗЕД підприємства. Стосовно ЗЕД підприємства схематично цю систему можна представити наступним чином (рис. 1):

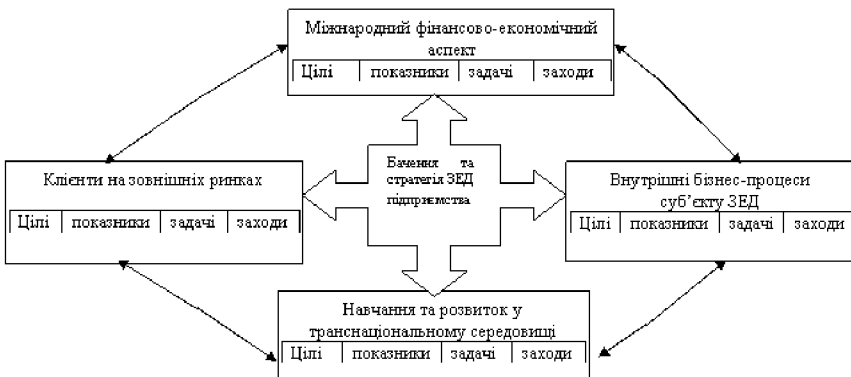


Рис. 1. Впровадження ЗСП у формування стратегії ЗЕД підприємства [4, с. 123]

Для розробки стратегії необхідно провести комплексний аналіз діяльності підприємства:

1. По-перше, треба провести комплексний аналіз ефективності ЗЕД на засадах фінансово-економічного аналізу та складання матриці SWOT та згрупувати економічні показники в ЗСП, що надає можливість виявити внутрішні можливості підприємства.
2. По-друге, необхідно провести аналіз зовнішнього середовища, який включає в себе оцінку постачальників, конкурентів та споживачів.

3. По-третє, визначення ринку привабливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Після проведення аналізу економічної діяльності підприємства складається список стратегічних альтернатив, тобто система стратегій із розрахунком вірогідності їх запровадження щодо досягнення загальної мети. Автори моделі зводять всі показники до загальної таблиці, яка має назву Balanced Scorecard (BSC). Вона може бути представлена у вигляді такої матриці (рис. 2).

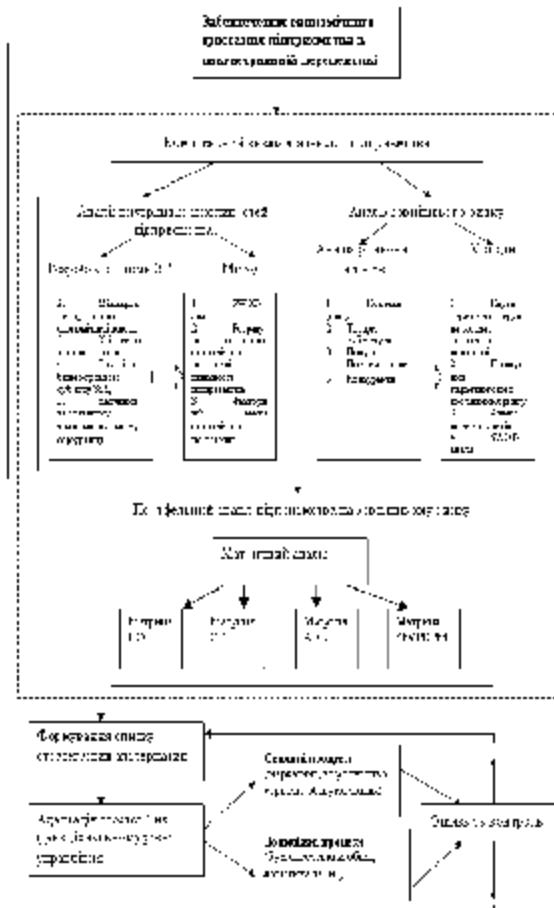


Рис. 2. Модель розробки ЗЕД підприємства на засадах ЗСП [6]

Згадана методика (BSC) призначена для підвищення ефективності управління підприємством за рахунок застосування оптимального набору індикаторів діяльності цього підприємства. Таким чином, використання методу збалансованої системи показників у ЗЕД підприємства дозволяє удосконалити систему прийняття стратегічних та тактичних рішень, оптимізувати використання обмежених внутрішніх резервів розвитку підприємства щодо подальшого розвитку конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Впровадження і використання нової стратегії ЗЕД надасть можливість ДП “Ізмаїльський морський торговельний порт” вийти на нову сходинку у плануванні і здійсненні зовнішньоекономічних відносин. Стратегія ЗЕД буде стимулом для встановлення нових партнерських відносин як у фінансово-економічній, так і у торговельно-посередницькій діяльності. Інтегрування стратегії значно полегшить процес комплексного аналізу та контролю ЗЕД підприємства.

Література

1. Крюков И., Шадрин А. Сбалансированная система показателей в интегрированной системе качества // Стандарты и качество. — 2004. — № 6. — С. 62-64.
2. Яковлев А. И. Усовершенствование методов определения эффективности внешнеэкономической деятельности // Финансы Украины. — 1998. — № 9. — С. 28-34.
3. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Организация, ориентированная на стратегию. — М.: Олимп-Бизнес, 2004. — 514 с.
4. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посіб. — Львів: Новий Світ-2000; Альтаір-2002, 2003. — 272 с.
5. Сайт ДП “Ізмаїльський морський торговельний порт” // <http://www.izmpport.com.ua>.
6. <http://www.balancedscorecard.org> — The Balanced Scorecard Institute, a Strategy Management Group company
7. Что такое сбалансированная система показателей? Intersoft Lab // http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc_short.shtml.
8. Balanced Scorecard Adopters // <http://www.balancedscorecard.org/BSCResources/>

Резюме

В статье рассматривается метод оценки результатов деятельности организации, предложенный американскими профессорами Р. Капланом и Р. Нортонем оказался очень универсальной стратегией, которая может быть адаптирована ко всем сферам деятельности предприятия.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор Н. А. Левицкий

УДК 338.23[332.02+332.055]

Н. В. Кондукоцова

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ВОЗМОЖНЫЙ МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Реальный сектор экономики включает все отрасли, которые традиционно принято считать становым хребтом национально-го хозяйства страны: промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь. Роль реального сектора экономики в обеспечении конкурентоспособности экономики трудно переоценить: он производит большую часть ВВП и его состояние определяет “здоровье” экономики страны в целом. Развитие остальных секторов экономики обеспечивается эффективным функционированием реального сектора государства.

Исходя из последних событий в Украине, которые характеризуются нестабильностью экономического роста и неконтролируемой инфляцией, ожидаемым кризисом, в том числе и спадом производства реальный сектор экономики может стать ключевым элементом экономической политики для осуществления государственной программы выхода из кризиса и повышения конкурентоспособности экономики в целом.

Это актуализирует задание усовершенствования элементов системы государственного регулирования, как самим процессом реструктуризации, так и функционированием реструктуризированных субъектов хозяйствования. Решение проблемы усложняется рядом причин, одна из которых — дефицит научных рекомендаций по проведению глубоких структурных преобразований

в реальном секторе, а вторая — неусовершенствованный механизм государственного регулирования структурных преобразований производственной сферы.

Проблеме сущности как конкурентоспособности в целом, так и конкурентоспособности реального сектора экономики в частности, посвящены работы многих ученых: Портер М. Е., Пол Кругман, Дубовой И. О., Чернега О. Б., Глухов А., Мильгром Д. А., Мишин Ю., а также работы ряда отечественных экономистов Гейца В. М., Базилюка Я. Б., Власика О. С., Мельника Т. М. В свою очередь, вопросам реструктуризации в реальном секторе уделены работы Ксавье Рише, Акимовой И. М., Гальчинского А. С., Кальниченко Л. Ф., Мазура И. И., Шапиро В. Ф., Надолишного П. И., Машкова О. А., Довбня С. Б., Бодрова В. Г., Воротина В. Е.

Постоянно изменяющиеся экономические условия функционирования национального реального сектора и мировой экономики в целом, диктуют новые приоритеты развития. В сложившихся условиях экономического состояния Украины и ее конкурентного положения, возникает необходимость в качественно новых подходах к повышению конкурентоспособности реального сектора экономики. Основной инструмент — реструктуризация производственной сферы.

Цель статьи — рассмотреть сущность понятий конкурентоспособности и реструктуризации в реальном секторе экономики. Проанализировать состояние реального сектора Украины. Сформулировать предложения по реструктуризации производственной сферы реального сектора экономики как путь к повышению его конкурентоспособности.

Конкурентоспособность секторов экономики определяется на основе уровня возможностей сектора предложить потенциал для роста капитала и инвестиций и в конечном счете — для экономического роста. Предлагается такое определение конкурентоспособности реального сектора экономики — это такой уровень производительности факторов производства, который способен обеспечить высокие темпы качественного и устойчивого экономического роста страны.

Экономистами наработан достаточно большой объем научных трудов по вопросам реструктуризации реального сектора экономики. Так, например, Бодров В. Г. определяет реструкту-

ризации как “... процесс, направленный на обеспечение условий эффективного использования всех факторов производства с целью повышения финансовой стойкости и роста конкурентоспособности” [1, с. 7]; Воротин В. Е. связывает процесс реструктуризации с “перестройкой всех фондов с целью повышения конкурентоспособности” [2, с. 56].

Обобщение теоретических подходов к содержанию понятия “реструктуризация” дает возможность сформулировать понятие реструктуризации для реального сектора экономики как комплекс организационно-экономических, правовых, технических мероприятий, нацеленных на изменение структуры активов и затрат производственной сферы реального сектора экономики для преодоления ее неэффективности и повышения уровня конкурентоспособности. Ситуация в реальном секторе экономики характеризуется высокой эффективностью экспорта сырья и продукции низких переделов, которые сформировали тенденцию к увеличению сырьевого сектора.

Возобновленный рост с 2000 г. Украинской экономики не принес качественных изменений. Темпы экономического роста украинской экономики за счет реального сектора в среднем составляет 3,6 % каждый год, что значительно опережает динамику мировой экономики. Однако нынешний рост Украины существенно опирается на текущую внешнюю конъюнктуру, в первую очередь экспорт металлопродукции [3].

Количественные позитивные изменения в сырьевом секторе и в производстве отдельных групп товаров массового потребления происходят на основе дальнейшего отставания АПК и секторов высоких технологий. По данным Института экономики и прогнозирования, в Украине продукции, которая принадлежит к 5-му технологическому укладу, составляет только 4 %, в то время как 3-й технологический уклад — 58 %. Доля высокотехнологической продукции в структуре ВВП составляет меньше 1 %. Количество промышленных предприятий, которые внедряют инновации, не превышает 8 % от их общего количества [4].

Реструктуризация в реальном секторе должна начинаться на государственном уровне, что обусловлено сложностью объекта и предмета государственного регулирования. Частный капитал это осуществить не может, как показало развитие украинской экономики в условиях рынка (1992-2008 гг.). Регулирование струк-

турных изменений производственной сферы реального сектора экономики требует комплекса увязанных мероприятий, от методологических исследований приоритетности отраслей до финансового обеспечения инвестиций в эти отрасли:

- разработка методологических основ и методических подходов по определению приоритетности отраслей прогрессивной структуры экономики;
- усовершенствование методов общего правового обеспечения инструментов государственного регулирования развития отраслей и предприятий разных форм собственности;
- разработка целевых программ реструктуризации (ускоренного развития приоритетных отраслей) исходя из производственно-технологических особенностей отрасли и возможностей государства;
- усовершенствование институтов государственного влияния на предприятия разных форм собственности (на основе финансового лизинга, амортизационной политики, гарантированного кредитования);
- восстановление способности центральных органов исполнительной власти (отраслевых) к организации эффективного хозяйствования на предприятиях с государственной формой собственности;
- усовершенствование институтов государственного регулирования процессов реструктуризации на основе институтов контроля, лицензирования, ассортиментного, антимонопольного ограничения и отчетности;
- внедрение механизмов эффективного участия государства в финансировании проектов реструктуризации стратегических предприятий и распределении государственного заказа на поставку продукции на конкурсной основе;
- научное обеспечение приоритетных производств за счет финансирования научно-исследовательских организаций в данной сфере (сочетание политики реструктуризации и развития научной деятельности в стране).

Среди этапов государственного механизма реструктуризации в реальном секторе целесообразна следующая очередность:

- определить приоритетные отрасли для реструктуризации с учетом интересов страны, населения и социально-экономической ситуации;
- разработать отраслевые программы из проектов, которые необходимо поддержать государственными гарантиями прямого или косвенного финансирования;
- сформировать правовые условия для участия государства в реализации проектов реструктуризации больших предприятий;
- сформировать и распределить заказ на поставку продукции предприятий, которые следует активно развивать;
- содействие (организационное, ресурсное, финансовое привлечение иностранных партнеров) и контроль со стороны отраслевых госорганов за реализацией программных проектов реструктуризации.

Необходимо отметить, что процесс реструктуризации должен иметь системный характер и проводиться в рамках государственной экономической политики реформирования экономики страны.

Таким образом, дальнейшее экономическое развитие Украины требует изменений. Модель экономического роста с акцентом на экспорт без активного развития внутреннего рынка показало свою ограниченность. Развивающийся в конце 2008 г. экономический кризис показывает неэффективность структура экономики, ее неуправляемый стихийный характер. Выход из кризиса и необходимые темпы роста в 10-12 % в год могут быть реальностью на основе иных отраслей и при иной структуре реального сектора.

Реализации этапов реструктуризации в реальном секторе экономики даст возможность решить вопросы, которые напрямую связаны с формированием его конкурентоспособности: формирование эффективной структуры производства путем естественно-замедления развития сырьевых, энерго- и ресурсоемких производств; научно-техническое обновление приоритетных производств; разработка, закупка и внедрение более производительных, эффективных энерго-, ресурсосохраняющих, новых экологически безопасных технологий, повышение качества и технологического уровня продукции; повышение социальной ориентации производства. Все это должно быть функциями нового механизма

економічної політики, яка з урахуванням поточних подій показала себе далекою від ефективності.

Неефективна структура економіки України є однією з причин розворачуючогося кризи та спаду виробництва. Хоча, з огляду на це, криза також може стати толчком для структурних змін. Для надання прогресивним галузям більшої конкурентоспроможності необхідним механізмом державної підтримки.

Реструктуризація надасть економіці необхідну конкурентоспроможність, підвищить спроможність економіки до швидкого зростання, надасть збалансованість зростанню країни, знизить зовнішньоекономічну залежність України, яка, як виявилось, має більше негатива ніж позитива.

Література

1. Бодров В. Г. Трансформація економічних систем: концепції, моделі, механізми регулювання та управління: Навч. посібн. — К.: Вид-во УАДУ, 2002 — 104 с.
2. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій. — К.: Вид-во УАДУ, 2002. — 392 с.
3. Україна-2015: Національна стратегія розвитку // <http://www.dipcopus.at.ua>.
4. Власик О. С. Інноваційна стратегія українських реформ: стан та пріоритети // Стратегічні пріоритети. — 2007. — № 1. — С. 32.

Резюме

У статті розглядається сутність понять конкурентоспроможності та реструктуризації реального сектора економіки. Аналізується стан і проблемні аспекти реального сектора економіки. Пропонуються шляхи підвищення конкурентоспроможності реального сектора економіки шляхом реструктуризації. Обґрунтовується необхідність реструктуризації як сили, що спроможна надати необхідний поштовх до розвитку пріоритетних секторів економіки і подолання кризових явищ в економіці у цілому. Формулюються задачі регулювання структурних зрушень та роз'яснюються етапи послідовного державного регулювання реального сектора економіки.

Рецензент канд. економ. наук Б. М. Щукін

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Непроста економічна ситуація, що склалася і у світі взагалі й в Україні зокрема торкнулася всіх сфер діяльності бізнесу. І все-таки по якихось сегментах криза вдарила сильніше. Малий бізнес — є найперспективнішою, але й і найуразливішою галуззю національної економіки. Саме тому зараз одним з першочергових завдань влади є формулювання чіткої програми підтримки та захисту малих підприємств в умовах світової економічної кризи.

Основна мета статті полягає у розкритті ключових проблем, з якими стикнуться вітчизняні малі підприємства під час економічної кризи та формулюванні основних заходів державного впливу на соціально-економічні процеси в даній ситуації.

Розвиток малого бізнесу є одним із пріоритетних напрямків в економічній політиці сучасної держави. У Європі на частку малого бізнесу припадає понад 40 % валового національного продукту, у той час, як в Україні — не більше 10 %. Характерною рисою цих підприємств є високий ступінь залежності від держави, особливо в сфері забезпечення безпеки в умовах глобальної економіки.

Фінансова криза, спровокована проблемами на іпотечному ринку США, продемонструвала спільну взаємозалежність і слабкість національних економік. У цілому малий і середній бізнес повинен зрозуміти, що після невтримних витрат настає період економії. І виходячи з даної ситуації, повинні бути прийняті ряд рішень, щоб визначити, що важливіше в цей момент. Може бути, деяким підприємствам і зовсім доведеться переорієнтуватися на якісь нові сегменти ринку.

Очевидно, що найперший і, мабуть, найбільший удар приймає на себе в поточній ситуації сектор фінансових послуг. Причому мова йде про всілякі його сегменти. Це консалтингові, девелоперські компанії, риелторські агентства. Іншими словами, підприємства, що обслуговують фінансовий ринок і діяльність яких пов'язана з інвестуванням у довгострокові активи. У період природного для кризової ситуації зниження інвестиційної активності й відтоку капіталу організації з даних галузевих груп

зазнають “проектний голод”, тобто зниження числа клієнтів, а отже, і дефіцит приливу коштів. Це відбивається й на ринку праці, що наповнюється фінансистами й аналітиками фондового ринку внаслідок скорочень фахівців зі сполучених галузей.

Багато довгострокових проектів припиняють свою роботу, а активне управління “довгими” грошима приватних інвесторів (ПФІ, довірче управління) також відкладається на невизначений час. Якщо говорити про реальну економіку, то найбільші збитки понесе металургія, будівництво, машинобудування, аграрний сектор. Складності останнього резонують і на продовольчому ринку, у торгівлі. Це починає проявлятися вже зараз, коли, передчуваючи інфляцію, населення починає скуповувати продукти (рослинне масло, крупу, сіль), не розуміючи при цьому, що саме тим розкручує спіраль інфляції.

Непросто говорити про те, хто може вийти сухим з води в сформованій ситуації. Ринок — це замкнута система, а всі гравці в ній у тім або іншому ступені взаємозалежні. Можна припустити лише, що в деякому відношенні малі підприємства можуть виявитися більше стійкими й у підсумку вийти із кризи з меншими втратами для свого бізнесу: у таких підприємств відома, вузька ринкова ніша, а отже, вони не так залежні від зовнішньої кон’юнктури, як підприємства більшого масштабу. У першу чергу, це підприємства, що виробляють і/або рідку або унікальну продукцію, попит на яку нееластичний, тобто не залежить від ціни й рівня доходу, а також продавці життєво необхідних благ (аптеки, перукарні, майстерні з ремонту взуття й ін.).

Головна небезпека, яка стоїть перед країною: серйозна економічна криза може перерости в соціальну. Ми перебуваємо ще не в середині і не наприкінці цього шляху. Тому можливі різні сценарії його розвитку. Поки ж має місце серйозний фактор недовіри: недовіра бізнесу до влади, бізнесу до банків і бізнесу до бізнесу.

Поряд з тим, що склалася недовіра банків до бізнесу, бізнес у свою чергу не довіряє один одному. Адже відомо, що навіть торгівля, не кажучи вже про виробничу сферу, жила на кредитах. Є таке поняття, як відстрочення платежу: магазини одержували товари від постачальників на умовах того, що розраховуються за поставку не відразу, а через 30-60, а те й зовсім 90 днів. У сьогоднішній ситуації постачальники бояться на та-

кий довгий строк відвантажувати свої товари, свою продукцію в борг. Їм невідомо й незрозуміло, що буде з інфляцією, з валютним курсом. Тому виробники й постачальники просять оплату, у крайньому випадку передоплату. А в магазинів немає такого обсягу оборотних коштів, вони звертаються за кредитами в банк, а там зросли відсотки. Бізнес попадає в замкнуте коло, що до того ж обростає величезною кількістю різних ризиків.

У ситуації неспокійного фінансового ринку й хвилювань у банківському секторі основні ризики для юридичних осіб пов'язані зі зростаючою ціною за позикові кошти, можливим переглядом ціни за кредит за укладеними раніше договорами, жорсткістю умов за кредитним договором. Тому клієнтові банку необхідно знати, є чи в договорі положення про можливий перегляд процентної ставки й зміни умов надання (при кредиті) або залозичення (у випадку депозиту) коштів. За прогнозами найближчим часом піднімуться процентні ставки за банківськими кредитами. Цей процес уже можна простежити по даним НБУ (рис. 1) [3].

Безумовно, умови одержання позик негативно позначаються на діяльності невеликого бізнесу, але перебільшувати значення цього фактору все-таки не треба. У всякому разі, на появі нових малих підприємств такі зміни навряд чи вплинуть. По тій простій



Рис. 1. Процентні ставки, надані банками за кредитами суб'єктам господарювання в Україні

причині, що наші банки дуже неохоче дають позики тим, хто тільки вступає на свій бізнес-шлях. По більшій частині малий бізнес повинен проробити хоча б півроку (а краще — рік), щоб йти в кредитну організацію за грошима.

А от тим, хто досить давно працює, дійсно може стати трохи гірше. Але й отут не варто перебільшувати негатив. У самому невиграшному положенні опиняться лише ті, хто прийде за першим в історії свого бізнесу кредитом. Інші, що вже мають свою кредитну історію й довели своїм банкам вміння ефективно розпоряджатися коштами, навряд чи стикнуться з великими труднощами. Адже банкам теж треба на чомусь заробляти. А в умовах, коли для задоволення великого бізнесу коштів їм просто не вистачає, але гроші, у принципі, є, невеликі по своїх масштабах проекти середніх і малих підприємств, які здебільшого коротко- і середньострокові й з високою оборотністю капіталу, можуть стати найбільш привабливими інвестиціями.

З банками може трапитися інше лихо. Частина з них, причому ті, хто орієнтований саме на середній сектор економіки в регіонах, можуть припинити своє існування. Але й тут не варто чекати єдиного одномиттєвого апокаліпсиса. По-перше, ніщо й ніхто не зникає безвісти. Так і банки, які стануть жертвами своєї необачної політики, будуть швидше за все поглинені своїми більшими або вмілими колегами-конкурентами, які самі, по-друге, не відмовляться від дієздатних і прибуткових клієнтів. Тим же, хто стурбований своїм майбутнім, можна вже зараз порекомендувати подумати про перехід у більш стійкий банк. Однак, у період фінансової турбулентності оптимальною є консервативна стратегія: існуючі вкладення — не виводити з ринку, нові — поки не робити. Тому інвестиції, вкладені у виробництво (склад, незавершене виробництво), у торгівлю (товарні запаси), одним словом, у реальний сектор, а не його фінансові похідні — своєчасне рішення.

Проте фінансова криза може значно послабити конкуренцію новим компаніям, наприклад, відносно оренди приміщень для їхньої роботи. Особливо це стосується сфери торгівлі. Великі мережі розвивалися надзвичайно активно й робили це переважно на позикові кошти. Підвищення ставок по кредитах і необхідність фінансування в досить великих розмірах можуть по-

ставити хрест на екстенсивному розвитку ретейлерів і зіграти на користь великої кількості дрібних орендарів.

Фінансова криза може привести до збільшення кількості малих підприємств, оскільки в умовах кризи спостерігається різке скорочення персоналу у великих компаніях. Необхідність обмежень на власний розвиток, урізування (або підвищення меншими темпами) зарплат співробітників великих компаній можуть, з одного боку, змусити частину цих людей вкласти у відкриття власної справи, а з іншого боку — цілком у стані поповнити діючі підприємства середнього бізнесу більш висококваліфікованими кадрами, які раніше були недоступні для вагової категорії середнього підприємництва. Сьогодні оцінити всі наслідки того, що відбулося й відбувається зараз, досить важко. Однак, зрозуміло, що малий бізнес може стати головною мішенню поточної фінансово-економічної кризи. Для того, щоб цього не сталося, необхідно термінове втручання місцевої влади в ситуацію. Адже рішення, які приймаються органами місцевого самоврядування є потужним інструментом впливу на підприємницький клімат у регіонах.

Для розробки програми підтримки малого підприємництва в умовах загальної економічної кризи можна використати досвід інших країн, зокрема Росії, що уже активно ухвалює рішення щодо допомоги малому бізнесу й розробляє заходи, що дозволяють мінімізувати втрати, які можуть понести підприємці. Так, у першу чергу владні органи Москви збільшили фінансову підтримку малого бізнесу. Зокрема, обсяг поручительств Фонду сприяння малому підприємству столиці збільшений з 50 % до 70 %. Жоден з банків, що працюють із Фондом, не заявив про припинення кредитних програм [4].

Столичні влади також мають намір компенсувати ставки, що збільшуються, по кредитах. Якщо місяць назад ставка була 14-16 %, то зараз вона становить 22-24 %. Тепер по пріоритетних видах бізнесу ставка буде компенсована й повернеться на колишній рівень. Наприклад, якщо підприємство займається пріоритетним для міста видом діяльності й бере кредит, а банк пропонує йому ставку в 24 %, те ставка за допомогою цієї підтримки фактично повернеться на рівень 15-16 %.

Також є й інший вид компенсацій, які підприємства одержували й до кризи. Наприклад, якщо бізнес нерентабельний, не

може платити 15 % і тим більше 20 % ставки, то уряд столиці готовий компенсувати її розміри на 2/3, приводячи до рівня 6-8 % річних. На початку вересня 2008 року в Москві почало діяти агентство по мікрофінансуванню малого бізнесу, що видає протягом 1-2 днів до 350 тис. руб. у кредит без застав і поручительств. За цей період малий бізнес одержав більше 200 позик. Крім цього, столичні влади звернулися в Держдуму із проханням повернути бюджетне кредитування малого бізнесу. Поки це питання знаходиться на розгляді.

Влади Москви прийняли рішення не збільшувати в 2009 р. ставки орендної плати для малого бізнесу й залишити їх на рівні 2008 р. Крім цього, буде введений мораторій на виплату дивідендів господарюючих суб'єктів, що мають міську долю, а з початку 2009 р. — на збільшення тарифів на енергоносії й на комунальні послуги для малого бізнесу.

Планується скасувати всі пов'язані з орендою адміністративні бар'єри. Уряд Москви буде контролювати виконання банками своїх зобов'язань, вести їхній моніторинг. Керівник столичного Департаменту підтримки й розвитку малого підприємництва запропонував відкласти ініціативи в зміні податкового законодавства до закінчення кризи. Роботі підприємств буде сприяти зниження адміністративних бар'єрів для малого бізнесу й, може бути, введення мораторію на перевірки бізнесу в період кризи. Адже якщо, наприклад, податкова інспекція буде заморожувати рахунок в період кризи, це погіршить ситуацію. Серед інших запропонованих заходів щодо сприяння бізнесу — дати йому на час можливість більше спрощеного оформлення рекламних вказівників.

Особливо відзначено, що підприємці можуть звертатися за підтримкою на період кризи в Департамент підтримки й розвитку малого підприємництва, у Московський центр підтримки підприємництва, територіальні центри розвитку підприємництва. Якщо підприємству треба що-небудь компенсувати, наприклад комунальні платежі, те, як заявив керівник департаменту, треба не соромитися звертатися — для кожного буде знайдена форма підтримки. На думку влади міста Москва кількість малих підприємств може збільшитися в тих сферах, де є присутнє міське замовлення. Також слід зазначити, що в 2008р. обсяг міського замовлення по капітальному ремонту житлових будинків становить 40 млрд. руб.

По даним Департаменту підтримки й розвитку малого підприємництва, у Москві в сфері малого бізнесу працюють більше 350 тис. господарюючих суб'єктів, у малому бізнесі зайняті більше 2,5 млн. чоловік.

У цілому ефективність фінансових впливів в економіку можна оцінити по тому, наскільки швидко й у якому обсязі гроші доходять до реального сектора економіки. На сучасний момент про результативність вжитих заходів говорити передчасно (спочатку кошти осідають на валютному й фондовому ринках). Тому пакет запропонованих антикризових мір містив у собі й пропозиції по зниженню податкового навантаження на малий бізнес за допомогою реформування ПДВ (програма по його зниженню обговорюється владою уже давно) [4]. Ухвалення рішення по цьому питанню було відкладено. Однак якби рішення по зниженню/скасуванню й було прийнято, то для досягнення перших видимих результатів однаково треба був б час. Очевидно, що ефект від кредитування банків з держбюджету для стабілізації ситуації буде помітний також не відразу. Отримані гроші спочатку повинні запрацювати (мультипліцируючий ефект), нарощуючи ліквідність, а отже, відновлюючи стабільність всієї банківської системи. Крім того, під фінансовими уливаннями все-таки розуміються не безкоштовні гроші (що, дійсно, було б зовсім неефективно), а надані банкам кошти за законами ринку, тобто на умовах платності, терміновості й зворотності.

Зрозуміло, що в умовах сьогодення, коли криза торкається всіх галузей економіки, місцева влада не має достатньо коштів і не в змозі надати малому підприємству значну фінансову підтримку, але деякі заходи, вжиті московськими владними органами, Україна може перейняти.

Українські органи державної влади також починають замислюватись над необхідністю підтримки малого підприємництва. Так, 29 жовтня 2008 року Верховна Рада України ухвалила Закон “Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України” [1]. Закон спрямований “на забезпечення конституційних прав громадян, гарантування економічної безпеки держави, мінімізації можливих збитків для економіки та фінансової системи України від фінансової кризи, яка охопила більшу частину промислово розвинутих країн”.

Зокрема, з метою забезпечення макроекономічної стабільності в Україні передбачається створити стабілізаційний фонд за рахунок понадпланових надходжень від приватизації державного майна у 2008 році та надходжень цих коштів у повному обсязі у 2009 році, а також цільового розміщення державних цінних паперів. Відповідно до закону, вони використовуватимуться, зокрема, на: надання кредитів (позик) для погашення, рефінансування і (або) обслуговування кредитів (позик), одержаних вітчизняними банківськими установами та суб'єктами господарювання у іноземних кредиторів до 15 вересня 2008 року; кредитування або співфінансування інфраструктурних, інвестиційних та інноваційних проектів загальнодержавного значення на термін до 10 років; надання кредитів на завершення будівництва житла, яке здійснюється із залученням іпотечних кредитів і обов'язковою умовою якого є співфінансування з боку банків та забудовників; розвиток внутрішнього попиту на товари, що виробляються українськими товаровиробниками для експорту і щодо яких спостерігається погіршення світової кон'юнктури тощо.

Закон передбачає також комплекс заходів з посилення фінансово-бюджетної дисципліни, захисту прав вкладників банків та поліпшення стану платіжного балансу. Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, як повідомляє прес-служба Комітету, листом від 29.10.2008 р. за підписом Голови Комітету Костянтина Ващенко звернувся до Голів облдержадміністрацій та обласних рад з проханням вжити невідкладних заходів щодо підтримки суб'єктів малого підприємництва в умовах фінансової кризи [2].

Держкомпідприємництво радить зважити, що заходи щодо підвищення обсягів відрахувань до місцевих бюджетів за нинішніх умов можуть мати зворотний ефект, а саме зниження ділової активності, скорочення робочих місць та бюджетних надходжень. Тут головне органам місцевого самоврядування не піддатися загальній паніці й не намагатися збільшити надходження в бюджет насильними методами. Так, державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва при прийнятті рішень щодо встановлення розмірів ставок податків та зборів просить органи влади в регіонах утриматися від їх підвищення, а до надання в оренду земельних ділянок та майна — підходити виважено, враховуючи інтереси суб'єктів малого підприємництва.

Луцький міський голова Богдан Шибя також вважає, що місцева влада повинна робити все, аби фінансова криза на спричинила погіршення розумів роботи малого бізнесу. Про це він заявив на оперативній нараді, — повідомляє інтернет-видання “Волинська правда”. Як зазначив пан Шибя, необхідно сприяти тому, аби процедура оформлення дозвільних документів була максимально спрощеною. “Починаючи від “базарника”, повинна бути забезпечена самостійна робота суб’єктів малого бізнесу. І без будь-яких посередників. Мі маємо захистити малих підприємців від посягань, від того, хто хоче заробити дивіденди, причому крайнім буде простий підприємець”, — наголосив Луцький міський голова [5].

Для суб’єктів малого бізнесу важливі розміри ставок місцевих податків і зборів, земельного податку, платежів за користування комунальними та санітарними мережами, плати за користування природними ресурсами та надання під забудову а також для інших потреб земель, що перебувають у власності територіальних громад. Саме зараз місцева влада може допомогти підприємцям не просто вистояти в умовах кризи, але й збільшити свою частку в економіці області. Адже, криза — це найкращий час для реформ. Потрібно ужити комплекс заходів, щоб стабілізувати економічне становище малого бізнесу, також підтримка малого бізнесу в умовах фінансової кризи не повинна обмежуватися виділенням грошей з резервних фондів, тут повинні прийматися рішення, що впливають на ситуацію.

Влада зі своєї сторони повинна відслідковувати ті процеси, які відбуваються в малому бізнесі. Треба дивитися за тим, як реально складаються взаємини підприємців і банків, партнерів по бізнесі. Необхідно відстежити, чи впали обсяги продажів, чи скорочують підприємці своїх співробітників, чи почали вони урізати заробітну плату й заощаджувати фінансові ресурси. Необхідно точно з’ясувати все, що відбувається з бізнесом. І вже за результатами моніторингу можна вживати оперативних заходів по реагуванню на ситуацію. Так, уже видно, що відносини банків і підприємців розвиваються туго. Виходить, власті повинні більше ресурсів, сил і уваги виділити на мікрофінансування. Якщо на-

мігнеться тенденція по затримці орендної плати, виходить, необхідно оперативнo ухвалити рішення щодо заморожуваннi орендної плати, принаймнi не підвищувати її на початку року, а в ідеалі — зменшити.

Треба влити гроші в банківську сферу зверху. Але тільки на умовах того, що ці гроші підуть на підтримку малого підприємництва. Але й це не все. Головна задача влади — треба дати дійсно зітхнути малому бізнесу. Під подихом мається на увазі економічна свобода.

Сьогодні малому підприємництву потрібна чітка та зрозуміла програма підтримки як з боку органів місцевої влади, так і від держави в цілому. Антикризові заходи повинні мінімізувати негативний вплив кризових явищ на малий бізнес, зберегти робочі місця та отримати заплановані надходження до бюджету.

Література

1. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України // <http://portal.rada.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва // <http://dkrp.gov.ua>.
3. Статистичний бюлетень Національного банку України за вересень 2008 року // http://www.bank.gov.ua/Statist/el_bul.htm.
4. Офіційний сайт Департаменту підтримки та розвитку малого підприємництва міста Москви // <http://www.dmpmos.ru/>
5. Перше волинське незалежне інтернет-видання “Волинська правда” // <http://www.pravda.lutsk.ua>.

Резюме

В статтє раскрываються ключевые проблемы предприятий в период финансовых кризисов.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Н. В. Добрава

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИРОБНИЦТВА МІНЕРАЛЬНИХ ВОД

Мінеральні води — це складні природні утворення, які володіють біологічною активністю і мають всебічний вплив на організм людини.

На сьогодні виявлено велику кількість родовищ мінеральних вод, призначених для використання з бювету та для промислового розливу. Мінеральні води України справедливо вважаються справжнім багатством країни. Грамотне споживання мінеральної води може запобігти багатьом хворобам.

Україна стала членом Всесвітньої торгової організації, а це потребує гармонізації основних регламентуючих документів, у тому числі в галузі оброблення та фасування мінеральних вод, з загальносвітовими стандартами. Тому чинна нормативна документація з виробництва мінеральних вод потребує детального аналізу щодо змін та доповнень.

Мета даної роботи — розглянути вимоги до оцінки якості фасованої мінеральної води, визначити та проаналізувати недоліки чинної нормативно бази.

У роботі вирішуються такі задачі:

- розглядаються вимоги до оцінювання якості мінеральних вод;
- аналіз нормативної документації щодо виробництва мінеральних вод.

Під час проведення геологічних робіт якості природних питних мінеральних вод оцінюються відповідно до вимог [1], а якість лікувальних мінеральних вод, повинна бути досліджена відповідно до [2] і підтверджена вимогами кондицій, що розробляються для кожного родовища мінеральних вод. Кількість та обсяг проб, частота їх відбирання, види аналізів та перелік компонентів та показників, що підлягають визначенню, встановлюються залежно від гідрогеологічних і гідрохімічних умов родовища, типу і цільового призначення мінеральних вод. Під час проведення геологорозвідувальних робіт мають бути одержані дані, які характеризують санітарні умови площі, у межах якої формуються

експлуатаційні запаси мінеральних вод. Санітарні обстеження проводять за участю представників місцевих органів санітарно-епідеміологічної та ветеринарної служб задля візуального виявлення всіх джерел і осередків можливого забруднення підземних мінеральних вод [3].

Згідно зі стандартом [1] за органолептичними показниками мінеральні води повинні відповідати таким вимогам:

- зовнішній вигляд — прозора рідина без побічних вкраплень з незначним натуральним осадом мінеральних солей;
- колір — безбарвна рідина або рідина з відтінком від жовтуватого до зеленуватого;
- смак і запах — характерні для комплексу розчинених у воді речовин.

Органолептичні показники оцінюються так:

- прозорість і колір визначають візуально у чистій склянці при денному світлі або люмінесцентному освітленні;
- для визначення запаху мінеральну воду закорковують у пляшки, поміщають у бак з водою і витримують протягом однієї години за температури 20-30° С. Визначення проводять одразу після наповнення дегустаційної склянки водою;
- для визначення смаку закорковану у пляшку воду поміщають у бак з водою і льодом і витримують протягом однієї години. Вивчення проводять одразу після наповнення дегустаційної склянки водою [4].

Масова концентрація таких компонентів мінеральної води, як нітрати, нітроти, арсеній, свинець, цинк, селен, уран, кадмій, мідь, ванадій, ртуть, хром, стронцій, радій, фтор, феноли визначають за стандартом [1].

Воду оцінюють також за її мікробіологічними показниками. Загальне мікробне число (РVХ) колонієутворюючих одиниць не повинно перевищувати 100 на 1 см³. А наявність синьо-гнильної палички взагалі не допускається. Вимоги до пакування, маркування та зберігання повинні відповідати нормам вказаним у стандарті [1]:

- під час закупорювання тари кронепробкою з натуральною пробковою прокладкою без захисного диска допускається на-

явність в окремих пляшках 2-3 шматочки пробки розміром не більше 2 мм;

- кожна пляшка має бути герметично закупорена і мати відповідну етикетку із зазначенням:
- назви підприємства виробника, його адреси, товарного знака;
- назви води та її групи;
- мінералізації г/дм³;
- хімічного складу в мг/дм³ (для лікувально столових);
- призначення води (природна столова, лікувально-столова);
- типу води (натуральна негазована, слабо газувана, сильно газувана);
- показання щодо лікувального застосування (для лікувально столових вод) згідно з додатком 1 стандарту [3] із зазначенням “Вживати за призначенням лікаря або несистематично як столовий напій”.
- терміну придатності до споживання (гарантійний термін зберігання мінеральних вод, насичених двоокисом вуглецю і фасованих у скляні пляшки, один рік; з підвищеним вмістом органічних речовин — не більше шести місяців; залізистих — не більше чотирьох місяців від дня розливу. Термін зберігання мінеральних вод насичених двоокисом вуглецю і фасованих у поліетилентерефталатові (ПЕТФ) пляшки і тетрапак упаковку, а також натуральних мінеральних вод, фасованих у будь-який вид тари, передбачено стандартом, встановлюється у кожному окремому випадку;
- умов зберігання;
- дати розливу (число, місяць, рік);
- місткості (л або дм³);
- позначення цього стандарту [1].

Для здійснення контролю якості мінеральної води кожної партії роблять випадкову вибірку одиниць продукції методом відбору об’єктів згідно з [6]. Згідно зі стандартом [5] встановлюють план контролю якості продукції. Для розливної у пляшки мінеральної води виконується одноступеневий, нормальний контроль. Спеціальні рівні контролю: S2 — для оцінювання органолептичних показників, S4 — для інших показників, які оцінюються під час приймального рівня дефектності AQL -4,0.

Відповідно до [5] проводять контроль відповідності об'єму, масової частки двоокису вуглицю, хімічних і бактеріологічних показників готової продукції встановленим вимогам у визначеній вибірці для кожної партії. Хімічний аналіз мінеральної води, для певної вибірки, проводять з періодичністю не рідше одного разу на квартал для вод глибинного формування (понад 100 м) і щомісячно для вод неглибокої циркуляції (до 100 м). Повний хіманаліз води проводять один раз на рік. При отриманні незадовільних результатів дослідів хоча б за одним показником, на які не встановлені приймальні й бракувальні числа, партію забраковують [5].

Ретельне дослідження і вивчення проблем, пов'язаних з виготовленням бутильованої мінеральної води, може, по-перше, запобігти шкоді здоров'ю споживача, і, по-друге, навчитися раціонально використовувати її ресурси. Основна проблема використання мінеральних вод — це чинна нормативно-технічна база, яка визнана застарілою і недосконалою. Стандарт [3] має на сьогоднішній день 25 поправок, що значно ускладнює його використання. Назріла потреба його перевидання. Аналіз відповідності 94 технологічних інструкцій (ТІ) різних виробництв з оброблення та розливу мінеральних вод нормативним документам (НД) показує, що дані ТІ не повною мірою відповідають чинним нормативним документам, а це, без сумніву, створює певний ризик небезпеки для здоров'я споживачів. Відповідно до Директиви ЄС [8], яка регламентує дану сферу виробництва в Європі, виникає потреба у внесенні деяких змін до чинних НД:

- усі мінеральні води повинні фасуватися безпосередньо з джерела;
- не можна допускати оброблення мінеральних вод жодними хімічними сполуками за винятком діоксиду вуглецю як консерванту, оскільки при дотриманні усіх необхідних санітарно-епідеміологічних вимогу процесі розливу можливе запобігання мікробіологічному забрудненню води та отримання продукції високої якості;
- слід переглянути список дезінфікуючих і мийних засобів, дозволений Міністерством охорони здоров'я України для оброблення технологічного устаткування. Рекомендовано виключити деззасоби, що містять активний хлор;

- термін зберігання мінеральних вод у резервуарах до розливу має бути скорочено: для мінеральних природних столових — до 2 дб, для лікувальних і лікувально-столових вод — до 1 доби;
- перелік споживчої тари, що використовується для розливу мінеральних вод необхідно розширити;

Розділ щодо контролю якості готової продукції, у якому докладно описано карантинізацію продукції, яка не відповідає вимогам санітарно-бактеріологічних показників, має бути доопрацьований [7]. На підставі [8] очевидно є потреба у Реєстрі мінеральних вод, який би містив мінімальний комплект даних — конкретне найменування питної мінеральної води і притаманні їй характеристики та компоненти хімічного складу. Однією з важливих переваг існування Реєстру є можливість захисту води від підробки шляхом ідентифікації хімічного складу згідно з Реєстром [9].

Значну увагу треба приділити тарі. Найбільш небезпечною є скляна, оскільки скло є гігієнічним матеріалом, однак переважає ПЕТФ-тара. Досліди засвідчують, що сполуки, які мігрують з ПЕТФ-пляшок у воду, мають токсичну і мутагенну активність, швидкість вимивання шкідливих речовин у фасовану воду залежить від часу і температури її зберігання, світлового режиму. Деякі види бактерій, виявленні в фасованій воді, викликають цитологічні ефекти. Тому біотестування, особливо на клітинному рівні, повинно бути включено у перелік критеріїв, за якими оцінюють якість фасованих вод [10]. Крім того в Україні відсутній документ, який би регламентував вимоги до фасованих вод, на відміну від Росії [11].

Вода в Україні контролюється за 28 показниками, тоді, як у розвинутих країнах вона перевіряється на наявність не менше сотні різноманітних забруднювачів, небезпечних для здоров'я. Наприклад у США, національні первинні нормативи питної води вимагають досліджень її на наявність двох десятків неорганічних компонентів і понад п'ятдесят органічних сполук, радіонуклідів, мікроорганізмів тощо. Окрім максимально допустимих рівнів забруднення, у США введені показники, що характеризують рівень певної безпеки для здоров'я, оскільки потрапляння деяких хімічних сполук навіть у найменших дозах в організм

людини викликає тяжкі хронічні захворювання. Кожні п'ять років до нормативних вимог вносяться зміни, оскільки постійно з'являються нові забруднювачі.

Дослідження і аналіз питань забезпечення якості виробництва мінеральних вод показує, що підхід, спрямований на її конкурентоспроможність повинен передбачати:

- перевидання стандарту [3], у який необхідно ввести Реєстр мінеральних вод;
- періодичний перегляд і коректування НД, пов'язаних з технологічними процесами виробництва мінеральних вод з урахуванням новітніх технологій і вимог до якості продукту;
- розроблення та видання нормативно-технічної документації, що регламентує вимоги до фасованих вод.

Література

1. ДСТУ 878-93. Води мінеральні питні. Технічні умови.
2. ГСТУ 42.10-02-96. Води мінеральні лікувальні.
3. Інструкція із застосування Класифікації запасів і ресурсів корисних копалин Державного фонду надр до родовищ мінеральних підземних вод.
4. ГОСТ 23268.1-91. Воды минеральные питьевые лечебные, лечебно-столовые и природные столовые. Методы определения органолептических показателей и объема воды в бутылках.
5. ГОСТ 23268.0-91. Воды минеральные питьевые лечебные, лечебно-столовые и природные столовые. Правила приемки и методы отбора проб.
6. ГОСТ 18321. Статистический контроль качества. Методы случайного отбора выборок штучной продукции.
7. Гармонізація технологічних регламентів мінеральних вод України з європейськими та міжнародними стандартами / О. Нікіпелова, Л. Солодова, С. Ніколенко, А. Мокієнко // Стандартизація, сертифікація, якість. — 2004. — № 5. — С. 46-47.
8. Директива ЄЕС 80/777. Про приведення у відповідність законів члн-членів ЄЕС, що належать до експлуатації та маркетингу природних мінеральних вод.
9. Бабов К. Реєстр мінеральних вод — необхідний елемент ДСТУ 878 // Стандартизація, сертифікація, якість. — 2001. — № 3. — С. 17-18.

10. Гончарук В. В., Архипчук В. В. Проблемы качества питьевых бутылированных вод // Вода і водоочисні технології. — 2004. — № 1. — С. 27-32.
11. СанПин 2.1.4.1116-02. Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды расфасованной в емкости. Контроль качества.
12. Технологическая инструкция по обработке и разливу питьевых минеральных вод” 18-6-57-84.

Резюме

В данной статье рассматриваются вопросы связанные с повышением эффективности управления качеством производства минеральных вод Украины. В тексте обсуждаются вопросы оценки качества минеральных вод, проводится анализ действующей нормативной документации, которая используется при производстве минеральных вод. Автор проанализировал недостатки и внес предложения по усовершенствованию нормативной базы.

Рецензент канд. техн. наук, доцент В. Г. Захарчук

УДК 658.152.5

И. В. Макаренко

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Среди проблем, стоящих в настоящее время перед отечественными предприятиями, особую актуальность приобретает своевременное обновление производственного потенциала, что требует стимулирования инвестиционной деятельности. Одним из механизмов, способных мобилизовать собственные инвестиционные ресурсы предприятия (к которым относятся и амортизационные отчисления) является эффективная амортизационная политика, являющаяся составной частью финансово-инвестиционной стратегии предприятия и предполагающая осуществление комплекса научно обоснованных мероприятий, направленных на своевременное и качественное обновление внеоборотных активов, формирование оптимального амортизационного бюджета предприятия и его использование в соответствии с функциональным назначением с целью обеспечения непрерывного высокоэффективного процесса воспроизводства. Вместе с тем на предприятиях

разработка стратегии амортизационной политики рассматривается как второстепенная в решении задач воспроизводственного характера. Также изучение современных литературных источников по вопросам амортизационной политики показало, что среди авторов, занимающихся данной проблематикой (И. Бланк, Г. Лахтин, В. Остапенко, З. Борисенко, И. Веретенникова, Л. Воскресенская, К. Костюков, Н. Панина и др.) не существует единого подхода непосредственно к процессу формирования амортизационной политики предприятия, который часто сводится лишь к выбору способов начисления амортизации основных средств.

В процессе воспроизводства амортизация выполняет инновационно-воспроизводственную и стимулирующую функции. Первая функция регулирует соответствие начисления амортизации уровню износа основных средств, в том числе и морального. Вторая функция проявляется в создании условий для ускорения обновления основных средств.

Износ основных средств — это потеря ими первоначальных физических и моральных характеристик (что определяет понятие физического и морального износа) под влиянием естественных сил природы, старение и обесценивание основных средств. Таким образом, процесс износа — физический процесс, который влияет на результаты деятельности предприятия только в том смысле, что после потери определенной доли первоначальных характеристик объект основных средств должен быть списан, на его место необходимо приобрести другой объект. В свою очередь амортизация — процесс, вызванный не физическими, а экономическими причинами: во-первых это перенесение стоимости основных средств на себестоимость производимой продукции, во-вторых — это целевое накопление денежных средств с целью возмещения изношенных объектов основных средств. Для уменьшения износа объекта необходимо соблюдать условия эксплуатации, своевременно проводить ремонт и осуществлять текущий уход за ним. Амортизационная политика, являясь составной частью общей финансово-инвестиционной политики предприятия, заключается в планировании амортизационного бюджета и управлении им с целью реинвестирования собственных финансовых ресурсов в развитие производства. Поэтому сформированный амортизационный бюджет можно рассматривать как амортизационный капитал предприятия.

Степень амортизации отражает, какая доля стоимости объекта перенесена на себестоимость выпущенной продукции и включена в амортизационный капитал предприятия. Степень износа отражает, какой процент первоначальных характеристик в данный момент утеряно объектом и через какой промежуток времени потребуется его замена. Поэтому в отличие от степени амортизации, степень износа нельзя рассматривать как источник финансовых ресурсов, так она характеризует только потерю работоспособности и использование имеющегося ресурса предприятия.

Указанные различия износа и амортизации определенным образом влияют на организацию их бухгалтерского учета:

1. Возможность использования нелинейных методов начисления амортизации. В виду того, что скорость износа практически не изменяется, то его накопление осуществляется равномерно в течение всего срока службы объекта. Амортизация же не зависит от физических процессов и только в соответствии с учетной политикой предприятия определяется какая величина стоимости объекта будет включена в себестоимость выпускаемой продукции, что позволяет использовать различные способы начисления амортизации, в том числе и нелинейные.
2. Сумма амортизации, накопленная по объектам, бывшим в эксплуатации предыдущим собственникам, не имеет никакого значения для нового собственника, так как он не может воспользоваться амортизационным капиталом и не заинтересован хранить соответствующую информацию. Для него формирование амортизационного бюджета по данному объекту должно начинаться заново, но с учетом времени эксплуатации или использованного ресурса. В то же время физический и моральный износ от смены собственника не изменяются, поэтому эти данные должны сохраняться и у нового собственника.
3. По объектам полученным безвозмездно и приобретенным за счет целевого финансирования затраты на их приобретение отсутствуют, следовательно должно отсутствовать и начисление амортизации по данным объектам.
4. Формирование амортизационного фонда должно начинаться сразу же после определения амортизируемой стоимости, то есть после принятия его к учету.

5. Прекращение начисления амортизации по объектам, находящимся на консервации либо не эксплуатируемым более года.

Таким образом моральный износ, так же как и физический влияет не только на жизненный цикл объектов основных средств, но и на конкурентоспособность выпускаемой продукции на внутреннем и внешнем рынках, поэтому необходим его учет как на микро-, так и макроуровне.

Для производства конкурентоспособной продукции, развития наукоемких производств и получения максимальной отдачи от оборудования необходимо его своевременное обновление в течение 5-7 лет, что подтверждается мировой практикой. Именно такие основные средства могут считаться защищенными от морального износа, эффективно работающими и приносящими максимальную отдачу. В Республике Беларусь велика доля оборудования, используемого более 15 лет, что свидетельствует о значительном его устаревании [1]. В результате в производственном процессе эксплуатируется физически и морально устаревшее оборудование, что негативно сказывается на результатах деятельности предприятия.

По-прежнему остается дискуссионным вопрос определения начала морального устаревания оборудования. В современных условиях процесс создания, освоения и внедрения новой техники и технологий опережает амортизационный цикл эксплуатации объекта основных средств, что приводит к использованию морально устаревших техники и технологий и, как следствие, снижению эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Как свидетельствует мировая практика, оптимальная длительность инвестиционного цикла должна составлять не более 9 лет и при этом уровень длительности цикла 15 лет следует рассматривать как критический для любого предприятия. В свою очередь для активной части основных фондов данный цикл не должен превышать 5-7 лет, а длительность инвестиционного цикла 10 лет для данных объектов также является критической [2].

Все вышесказанное обуславливает необходимость разработки комплексного подхода в исследовании взаимосвязей при оценке морального износа, который может быть основан на оценке возрастной структуры действующего оборудования и скорости его

обновления. Обновление с учетом морального износа предполагает не просто более быструю замену действующего оборудования, максимальное устранение морального износа и достижение инновационного воспроизводства основных средств. Оценку морального износа при этом следует проводить как на микро-, так и на макроуровне, выделив при этом следующие уровни:

- низкий уровень (несущественный) — величина морального износа колеблется 0 до 10 %;
- средний уровень (существенный) — величина морального износа колеблется 10 до 55 %;
- высокий уровень (критический) — величина морального износа колеблется 55 до 100 %.

Моральный износ можно рассчитывать, используя факторные модели, учитывающие первоначальную и восстановительную стоимость основных фондов, производительность нового и базового оборудования в натуральном выражении, экономическую эффективность нового и базового оборудования, что позволяет определить степень морального устаревания используемого оборудования по сравнению с предлагаемыми на рынке аналогами.

Следовательно, моральный износ можно рассматривать как социально-экономическое явление, влияющее на характер воспроизводственных процессов и конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Стратегия разработки эффективной амортизационной политики на предприятии должна включать взаимосвязанную совокупность этапов и стадий, предполагающих осуществление определенных мероприятий. Можно выделить следующие основные этапы формирования амортизационной политики предприятия:

1 этап — Организационный:

1.1. Создание комиссии по проведению амортизационной политики на предприятии.

1.2. Анализ и оценка текущего финансового состояния предприятия.

1.3. Определение стратегии формирования амортизационной политики предприятия.

1.4. Определение критериев формирования амортизационной политики предприятия.

1.5. Установление перечня амортизируемого имущества и условий его эксплуатации на основе анализа и оценки состава и структуры основных средств предприятия.

1.6. Принятие решения о проведении переоценки основных средств предприятия.

2 этап — Выбор инструментария реализации амортизационной политики:

2.1. Определение амортизируемой стоимости объектов основных средств.

2.2. Установление периода амортизации объектов основных средств.

2.3. Определение методов и способов начисления амортизации по отдельным группам основных средств.

2.4. Установление норм амортизации по объектам основных средств.

3 этап — Реализация амортизационной политики:

3.1. Формирование амортизационного бюджета на предприятии.

3.2. Организация мониторинга использования средств амортизационного бюджета на предприятии.

4 этап — Оценка эффективности проводимой на предприятии амортизационной политики:

4.1. Анализ и оценка влияния методов и способов начисления амортизации на финансовые результаты деятельности предприятия.

4.2. Анализ и оценка денежных потоков предприятия.

4.3. Анализ и оценка воспроизводства и обновления основных средств.

Кроме того, разработка стратегии формирования амортизационной политики на предприятии должна предусматривать в обязательном порядке выделение в ее структуре этапов, связанных с начислением амортизации и по объектам нематериальных активов.

Классификация способов и моделей начисления амортизации. При анализе существующих способов можно выделить группу наиболее часто применяемых методов начисления амортизации, при использовании которых начисляемая амортизация изменяется монотонно, то есть возрастает, убывает или остается постоян-

ной. Совокупность монотонных методов начисления амортизации можно в свою очередь классифицировать по двум признакам:

1. В зависимости от типа монотонности начисления амортизационных отчислений можно выделить следующие виды амортизации: равномерная амортизация, обеспечивающая постоянные в течение срока полезного использования годовые суммы амортизационных отчислений; дигрессивная амортизация, основанная на монотонно убывающих по годам суммах амортизационных отчислений; прогрессивная амортизация, предполагающая монотонно возрастающие по годам суммы амортизационных отчислений.
2. В зависимости от характера динамики начисления амортизации можно выделить два основных класса моделей: линейные модели — модели с постоянным абсолютным приростом; экспоненциальные модели — модели с постоянным относительным приростом.

От правильного и целесообразного выбора способа начисления амортизации зависит эффективность стратегии инвестиционного развития предприятия.

Сравнительный анализ механизма начисления амортизации при разработке амортизационной политики предприятия. Одним из основных элементов амортизационного инструментария являются методы и способы начисления амортизации. В настоящее время предприятия имеют свободу в выборе методов расчета амортизационных отчислений. Поэтому при разработке амортизационной политики предприятия и планировании бюджета амортизационных отчислений необходимо учитывать следующие моменты: 1) какой метод амортизации выбрать для конкретного объекта основных средств; 2) какую цель определяет выбор метода амортизации; 3) какой предусмотрен график выбытия основных средств; 4) какой планируется прирост основных средств, в частности в результате проведения их переоценки.

В Республике Беларусь в соответствии с Инструкцией о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов возможны следующие методы начисления амортизации: линейный, нелинейный, производительный. Недостаток линейного метода заключается в игнорировании морального износа основных средств и увеличении суммы затрат на ремонт

амортизируемых объектов в последние годы эксплуатации. При нелинейном способе начисления амортизации наибольшая доля стоимости объекта основных средств распределяется на выпускаемую продукцию в первые годы эксплуатации. В результате остаточная стоимость объекта во второй половине срока полезного использования значительно ниже, чем при линейном способе начисления амортизации. Это обстоятельство позволяет повысить оборачиваемость основных фондов, учитывать моральный износ объектов, приблизив остаточную стоимость основных средств к рыночной стоимости. Положительной стороной производительного способа начисления амортизации является то, что в условиях неустойчивой конъюнктуры и проблем со сбытом продукции его применение оптимизирует формирование себестоимости выпускаемой продукции, так как позволяет включать амортизационные отчисления прямым путем в себестоимость именно той продукции, при производстве которой были задействованы амортизируемые основные средства.

Оценка механизма начисления амортизации различными методами свидетельствует о том, что все методы различаются методиками расчета суммы амортизационных отчислений. Поэтому данный фактор не должен игнорироваться при разработке амортизационной политики предприятия.

Следует отметить, что применение ускоренной амортизации возможно в тот период деятельности предприятия, когда планируется стабильно высокая доходность. Это позволит суммы завышенной амортизации покрывать за счет доходов, сократить их в будущие периоды и направить часть финансовых средств на инвестиционные цели. Применяя ускоренную амортизацию по основным средствам, предприятие может управлять своими финансовыми потоками двумя способами: во-первых, номинально сохранить норму прибыли в выручке от реализации продукции, увеличив ее цену; во-вторых, сохранить размер выручки от реализации продукции без изменения, но при этом в результате роста себестоимости продукции, за счет дополнительно начисленной амортизации по основным средствам уменьшить прибыль и налоговые платежи из нее.

Однако право выбора предприятием способа начисления амортизации имеет ограничение, то есть планируемый бюджет амортизационных отчислений не должен превышать планируемой

выручки от реализации продукции. Поэтому принятие решения о возможном ускорении амортизации должно основываться на оценке предельных значений коэффициентов ускорения линейных норм амортизационных отчислений в рамках выбранной ценовой политики предприятия. Поэтому, при формировании амортизационной политики предприятия должны быть разработаны критерии эффективности ее осуществления. Одним из них может быть максимальная величина чистого денежного потока, формирующего инвестиционный потенциал предприятия за счет амортизационных отчислений и чистой прибыли, полученной от производственной деятельности.

Таким образом, формирование рациональной амортизационной политики на уровне предприятия будет способствовать эффективному воспроизводственному процессу, а также мобилизации внутренних инвестиционных ресурсов конкретного предприятия.

В современных условиях хозяйствования при формировании амортизационной политики предприятия можно выделить два подхода [4]:

- 1) концепция “размещения издержек”, при которой амортизация рассматривается как способ размещения издержек или другой базовой оценки актива (за вычетом ликвидационной стоимости) на установленный период срока службы актива (группы активов) систематическим и рациональным способом, что объясняется структурой отчета о финансовых результатах, в котором сопоставляются доходы периода и истекшие затраты, составляющей которых являются амортизационные отчисления;
- 2) концепция “потери стоимости”, при которой амортизация представляет собой способ снижения стоимости актива и объясняется структурой баланса предприятия, в котором амортизируемый актив с каждым годом отражается по все меньшей стоимости (бухгалтерская оценка).

Таким образом, целью формирования амортизационной политики предприятия в первом случае является получение адекватного отражения затрат периода для правильного и обоснованного исчисления налогооблагаемой прибыли. Во втором случае целью является получение амортизационного резерва (фонда) для восстановления амортизируемого актива в будущем. В настоя-

щее время в экономике Республики Беларусь доминирует способ линейного списания, при котором погашение стоимости амортизируемого актива происходит равными частями в течение всего срока службы. Данный способ привлекателен своей простотой и применим, прежде всего, к зданиям и сооружениям, интенсивность физического износа которых сравнительно постоянна. Экономическая (реальная) и расчетная амортизация в этом случае будут совпадать, поэтому правильно отражать ее равными долями по годам. В отечественной практике ускоренной считается амортизация, начисленная этим же линейным способом, но с повышающими коэффициентами к обычному размеру отчислений. Применение только данного метода для фискальных целей по всем видам основных фондов неэффективно: излишнее налоговое бремя не будет наложено только на часть долгосрочных активов [5].

При формировании амортизационной политики необходимо применять различные методы амортизации в целях налогового и бухгалтерского учета. При этом начисление амортизации для налоговых целей предоставляет предприятию наиболее благоприятные условия для возвращения затраченных денежных средств по сравнению с амортизационными расходами, которые отражаются в отчетности для внешних пользователей. Поэтому должны быть разрешены заявительные принципы выбора предприятием срока полезного использования амортизационных групп и используемых методов ускоренного амортизационного списания активной части основных фондов. Амортизацию для налогового учета необходимо определять на основании двух методов (линейного и нелинейного), а для бухгалтерского учета — на основании начисления амортизации по четырем разрешенным действующим законодательством способам (линейный способ, способ уменьшаемого остатка, способ суммы чисел лет, производительный способ).

При формировании амортизационной политики предприятия необходимо учитывать в комплексе возможные источники поступления и выбытия основных фондов:

- 1) стратегия по выбытию основных фондов должна быть направлена на минимизацию затрат по их содержанию и на более эффективное их использование;

- 2) стратегия по поступлению основных фондов должна исходить из текущего финансового состояния предприятия, учитывать возможные изменения экономических показателей деятельности предприятия и быть направленной на достижение поставленных стратегических целей.

При разработке стратегии эффективной амортизационной политики предприятия необходимо учитывать бухгалтерские и налоговые аспекты. Формирование амортизационной политики в целях бухгалтерского учета ставит своей целью увеличение инвестиционного потенциала, то есть уменьшение налога на недвижимость на основе увеличения амортизационных отчислений. Но при этом затрагивается и другая цель — составление отчетности для внешних пользователей, то есть увеличение амортизационных отчислений вызовет рост себестоимости производимой продукции и уменьшение прибыли предприятия. Поэтому при формировании амортизационной политики необходимо определить весомость этих двух факторов и установить насколько один фактор будет доминировать над другим.

Как показывает практика, для большинства отечественных предприятий доминирующим направлением является сокращение расхода и оттока средств, в частности связанных с уплатой налога на недвижимость, а не “хорошая” финансовая отчетность. Основная значимость амортизационных отчислений заключается в формировании инвестиционного потенциала предприятия на основе увеличения неналоговой части денежного потока в отчетном периоде. Поэтому формирование амортизационной политики в целях налогового учета позволяет воздействовать на чистую прибыль предприятия и уплачиваемый налог на прибыль.

Следовательно, при разработке комплексной амортизационной политики предприятие должно выбирать срок полезного использования основных фондов исходя из направлений своей деятельности. При этом предприятие может максимизировать свою прибыль за счет увеличения срока полезного использования актива, увеличивать амортизационный фонд за счет сокращения срока полезного использования, при запуске в производство нового изделия назначить срок полезного использования по оборудованию, на котором оно будет производиться в пределах либо меньше жизненного цикла изделия.

Амортизационная политика в целях бухгалтерского учета влияет только на исчисление амортизации для определения налога на недвижимость и определение бухгалтерской прибыли для составления финансовых отчетов для внешних пользователей. А разработка амортизационной политики в целях налогового учета определяет фактический порядок формирования денежного потока дохода и расхода и определяет реальную прибыль, то есть прибыль, фактически имеющуюся на расчетном счете предприятия.

Таким образом, для направленного воздействия амортизационной политики на поставленную цель необходимо заложить основные механизмы воздействия в учетную политику предприятия. При этом необходимо четко разделить механизмы, которые разрабатываются в учетной политике в целях бухгалтерского и в целях налогового учета.

Важное место в структуре амортизационной политики предприятия занимает амортизационный бюджет, что требует разработки соответствующего механизма его формирования и использования в качестве собственного источника воспроизводства объектов внеоборотных активов. Однако в настоящее время белорусским законодательством не предусмотрен стимулирующий механизм повышения заинтересованности предприятий в использовании средств амортизационного бюджета на восстановление объектов основных средств и нематериальных активов, модернизацию и реконструкцию производства. При этом система стимулирования должна быть построена таким образом, чтобы амортизационная политика была выгодна как предприятиям, так и государству.

Литература.

1. Занкович С. Учет морального износа как фактор эффективного обновления основных средств // Финансовый директор. — 2007. — № 7 — С. 31-34.
2. Новиков Н., Щетинин А. Планирование технического перевооружения предприятия // Экономист. — 2006. — С. 43.
3. Макаренко И. В. Влияние методов начисления амортизации на финансовые результаты деятельности предприятия // Труды БГТУ. Серия VII “Экономика и управление”. Вып. XII. — Минск: БГТУ, 2004. — С. 367-370.
4. Кударь Г. В. Амортизация: бухгалтерский и налоговый учет. — М.: Бератор-Пресс, 2002. — 200 с.

5. Макаренко И. В. Бухгалтерский и налоговый аспекты формирования амортизационной политики предприятия // Труды БГТУ. Серия УІІ “Экономика и управление”. Вып. XIV. — Минск: БГТУ, 2006. — С. 296-298.

Резюме

Данная статья посвящена рассмотрению отдельных экономических аспектов формирования амортизационной политики на предприятии. В частности рассмотрены различия в учете износа и амортизации; обоснована необходимость учета морального износа объектов основных средств; проведен анализ существующих в Республике Беларусь способов начисления амортизации; определены основные этапы разработки амортизационной политики и выделены бухгалтерские и налоговые аспекты ее формирования.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент А. В. Симонов

УДК 338.46:620.2 (477)

І. М. Кіров

СПЕЦЕФІЧНИЙ ТОВАР — ПОСЛУГА, ЯК ОБ’ЄКТ ТОВАРОЗНАВСТВА У РИНКОВИХ УМОВАХ

Ринок послуг є однією з найперспективніших галузей економіки, яка відіграє значну роль в економічному розвитку багатьох країн світу. У промислово розвинених країнах частка послуг у валовому внутрішньому продукті перевищує 70 %. При цьому одночасно відбувається збільшення кількості зайнятих у сфері послуг [1].

Розвиток ринку послуг відображає поступовий перехід цивілізації на вищий рівень розвитку, коли послуги виступають однією з головних сфер суспільного виробництва. Чим вища частка послуг у валовому національному доході, тим вищий рівень економічного розвитку країни та добробут її громадян. Особливістю стану ринку послуг на сучасному етапі становлення ринкових відносин в Україні є:

- 1) збільшення кількості послуг на ринку, до традиційних послуг додається багато нових послуг;
- 2) незбалансованість ринкових механізмів, що не дозволяє розглядати конкуренцію між СПД, ефективним фактором, який

забезпечує розвиток економіки та спонукає підприємства і підприємців підвищувати якість товарів та послуг;

- 3) відсутність якісного регулювання ринку послуг з боку держави;
- 4) заповнення ринку низькоякісними послугами;
- 5) незахищеність споживачів послуг.

Розвиток та поглиблення ринкових відносин, вихід України на європейський та світовий ринок зумовлюють необхідність розвитку і якісного поліпшення сфери послуг, відповідність її світовим стандартам. Формування в Україні ринкових відносин, їх подальший розвиток та удосконалення пред'являють до об'єкта товарно-грошових відносин — послуги свої специфічні вимоги.

Процес капіталізації запускає новий для України господарський механізм, що базується на сучасних ринкових відносинах. Це висуває принципово нові завдання перед товарознавством. На сучасному етапі особливого значення набувають теоретичні дослідження. Вони не менш важливі ніж прикладні проблеми. У ринкових умовах товарознавство покликане змінити пасивну методологію досліджень на активне втручання у вирішення проблем ринку, формування товарних ресурсів, питань, пов'язаних з безпекою та якістю товарів, з захистом прав споживачів. Для активного втручання у вирішення проблем ринку потрібно знати ці проблеми, вміти аналізувати причини їх виникнення та шляхи їх розв'язання. Формування нових позицій, положень влюбій області знань починається з визначення основних понять, термінів, положень. Дослідження специфічного товару — послуги, як об'єкту товарознавства у ринкових умовах почнемо з уточнення існуючих, визначення та формування нових основних понять, термінів, положень [2].

Товарознавство (знання про товари) — наука про основоположні характеристики товарів, які визначають їх споживчі вартості і факторах забезпечення цих характеристик. Основоположні характеристики товару це не всі його властивості, а тільки ті, які визначають його корисність для споживача. Корисність — спроможність товару задовольняти будь-які людські потреби.

Споживча вартість товару це його корисність, яка має матеріальний та нематеріальний характер. Реальною основою для виміру споживчої вартості товару є його ціна, яка визначається “тут і тепер” співвідношенням попиту і пропозиції на ринку.

Корисність товару постійно змінюється, залежить від його якості та спроможності товару задовольняти будь-які інші людські потреби. Якість товару є складовою його корисності. Товар, однієї якості, куплений у зручному місті, у зручний час, або добре розрекламований має більшу споживчу вартість.

Якість — ступінь корисності товару, його кількісна характеристика, ступінь задоволення потреб споживача. Правовий аспект якості включає систему загальнообов'язкових норм і законодавчих актів, які забезпечують виробництво і реалізацію продукції високої якості. Ринок — сфера реалізації товарів при пануванні приватної власності. Реалізація — діяльність суб'єктів господарювання з продажу товарів.

У СРСР товарознавці забезпечували оперативний зв'язок між сферами виробництва і споживання, розподіляючи товари для задоволення потреб споживачів. Стратегію розподілу, цінову та економічну політику визначала держава. Економічний ефект від діяльності товарознавців державою не враховувався.

У ринкових умовах змінюються поняття про об'єкти товарознавства. Об'єктами досліджень у товарознавстві стають не тільки звичайні товари народного споживання, але і усі матеріальні цінності, які стали товаром, а раніше відносилися до категорії засобів виробництва та ресурсів, що розподілялись у господарстві через державні органи матеріально-технічного постачання. Поряд з цим, об'єктами товарознавства стають нові незвичні категорії ринкових відносин — послуги.

Незвичність цих об'єктів товарознавства полягає в тому, що вони є процесами, а не матеріальними об'єктами і не підпадають під визначення товару. Товар, за визначенням К. Маркса, “є, насамперед, зовнішній предмет, річ, яка завдяки її властивостям задовольняє які-небудь людські потреби” [3, с. 43]. Товар, як зовнішній предмет, має матеріальну форму, є відчутним та видимим, що дозволяє його ідентифікувати, сертифікувати маркувати. Товар можна зберігати як до, так і після продажу. Купівля товару призводить до виникнення права власності на нього, яке полягає у праві володіння, користування і розпорядження товаром.

Послуга є нематеріальною продукцією, процесом и права власності на послугу при її продажу у споживача (покупця) не виникає [4]. Право власності може виникнути на результат надання послуги, але не завжди. Поняття “послуга” запозичено

з ISO 9004.2 [5] і введено до державного стандарту практично без змін [6]: “Послуга — це результат безпосередньої взаємодії виконавця і споживача, а також власної діяльності виконавця щодо задоволення потреб споживача”. Це поняття включає взаємодію виконавця і споживача послуг (умови обслуговування при наданні послуги), процес надання послуги самим виконавцем (без посередньо надання послуги).

Підтвердження, що до теперішнього часу послуга не була об’єктом товарознавства міститься у визначенні, яке регламентовано ДСТУ 3993-2000 “Товарознавство. Терміни та визначення” [7]: Товарознавство — це наука, яка вивчає споживчу вартість (цінність), споживчі властивості товару, закономірності формування асортименту, вимоги до якості для забезпечення ефективності виробництва, збереження транспортування та споживання. Нерозривність виробництва і споживання, відсутність стадій збереження, транспортування є саме тим чинником, який робить послуги дійсно послугами і відрізняє їх від товару в матеріальній формі. Стадії збереження, транспортування є стадіями життєвого циклу товару [2], як матеріального об’єкту.

На сьогоднішні відсутні чіткі критерії розмежування, відмінності та співвідношення між об’єктами ринкових відносин: продукцією, товаром, послугою та роботою. Найбільш логічна термінологія наведена у Законі України “Про захист прав споживачів” [8]. “Продукція — будь-який виріб (товар), робота чи послуга, що виготовляються, виконуються чи надаються для задоволення суспільних потреб.

Послуга — діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб. Робота — діяльність виконавця, результатом якої є виготовлення товару або зміна його властивостей за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб”. Поняття “продукція” у Законі [8] об’єднує поняття: товар, робота, послуга, разом з тим, поняття “робота” відповідає критеріям, які визначають поняття “послуга”.

У Законі “Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти” [9] об’єктом закупівлі є товари, роботи і послуги, які мають такі визначення:

- “товари — продукція будь-якого виду та призначення, у тому числі сировина, вироби, устаткування, технології, предмети у твердому, рідкому, газоподібному стані, включаючи електроенергію, а також послуги, пов’язані з доставленням товарів, якщо їх вартість не перевищує вартості таких товарів;
- роботи — проектування, будівництво нових, розширення, реконструкція, капітальний ремонт та реставрація об’єктів і споруд виробничого і невиробничого призначення, технічне переоснащення діючих підприємств, а також супровідні роботам послуги, у тому числі геодезичні роботи, буріння, сейсмічні дослідження, аеро- та супутникова фотозйомка та інші послуги, які входять до кошторисної вартості робіт, якщо вартість виконання цих послуг не перевищує вартості таких робіт;
- послуги — будь-яка закупівля, крім товарів та робіт, включаючи підготовку спеціалістів, забезпечення транспортом і зв’язком, освоєння технологій, наукові дослідження, медичне та побутове обслуговування, а також консультаційні послуги, до яких належать послуги, пов’язані з консультуванням, експертизою, оцінкою, підготовкою висновків і рекомендацій”.

У Законі [9] існує повна плутанина у визначеннях:

- частина послуг віднесена до товарів, а частина до робіт;
- предмети у твердому, рідкому (холодна та гаряча вода), газоподібному стані (газ), включаючи електроенергію належать до товарів. Разом з тим у Законі “ Про житлово-комунальні послуги” [10] холодна та гаряча вода у явній формі, газ, електроенергія у неявній формі, але визначаються як комунальні послуги.
- будівництво віднесено до робіт, у той час, коли в офіційній класифікації товарів міжнародної торгівлі [1, с. 18] воно належить до послуг, а об’єктами купівлі-продажу є тільки товари та послуги, а робіт взагалі немає.

У Законі України “Про електроенергетику” [11] зазначено: “енергія — електрична чи теплова енергія, що виробляється на об’єктах електроенергетики є товарною продукцією, призначеною для купівлі-продажу.

Цим Законом визначено, що енергія — це товар. Але товар, як зовнішній предмет, має матеріальну форму, є відчутним та видимим. Товар можна зберігати як до, так і після продажу. Купівля товару призводить до виникнення права власності на нього. Технологічні властивості електричної чи теплової енергії визначають неможливість використання її як речі в багатьох договірних конструкціях (наприклад, енергія не може бути предметом договору застави, оренди), а також здійснення правової охорони енергії за допомогою таких же засобів, що і охорона речей (наприклад, неправомірно використану енергію неможливо повернути) [4].

Технологічні властивості електричної чи теплової енергії виключають можливість використання у відношенні до неї права володіння, використання та розпорядження, які складають обов'язкове право власності на річ. Момент виробництва, передавання енергії споживачу збігають за часом з моментом її споживання. Унаслідок такого технологічного миттєвого збігу споживач не має можливості володіти, використовувати, розпоряджатися енергією за власним бажанням та власними потребами. Не може споживач відмовитися від теплової енергії у вигляді опалення або гарячого водопостачання у випадку, якщо тепла енергія у даний момент неналежної якості. Практично не можна довести, що електронна апаратура вийшла з ладу внаслідок стрибка напруги в електричній мережі, неможливо відмовитися від використання електричної енергії неналежної якості.

Таким чином, споживач не має можливості володіти, використовувати за власним бажанням та розпоряджатися енергією, у нього не виникає право власності на енергію. При купівлі енергії покупець, в першу чергу населення, у якого не виникає право власності на енергію є економічно слабкої та незахищеної державою стороною у договорі постачання теплової та електричної енергії, як і при наданні інших житлово-комунальних послуг. У відповідності до договорів [12, 13] “спори між сторонами розв’язуються шляхом переговорів або у судовому порядку”. Але споживачі (населення) у разі надання неякісних житлово-комунальних послуг, не мають можливості постійно вести переговори та судитися з монополістом для зменшення оплати за надання неякісних послуг.

Чому так принципово для продавців визначити електричну та теплову енергію товаром, а не послугою? Тому що купівля-продаж товарів — це торговельна діяльність, яка провадиться суб'єктами господарювання у сфері роздрібної та оптової торгівлі [14]. При продажу товару безспірним є факт отримання товару покупцем та виникнення права власності покупця на товар, тому автоматично виникає право продавця на отримання плати за проданий товар. Товар є об'єктом матеріального права, а надання послуги — це процес. Таке розмежування, насамперед, визначає різницю у правовому режимі конкретних об'єктів цивільних правовідносин.

Якщо енергія не товар (який має чітко визначені кількісні та якісні показники, практично не змінні у часі), а послуга (процес), то саме постачальник послуги повинен довести в суді, що сума боргу споживача дійсно відповідає якості і кількості послуги, яку він отримав за відповідний термін у повній відповідності з договором на надання послуги.

Але, якщо визначити електричну та теплову енергію товаром, це дозволяє використовувати у судовій практиці положення Цивільного кодексу, які відносяться до купівлі-продажу товарів, розглядаючи енергію як зовнішній предмет, який має матеріальну форму, відповідні споживчі властивості і на який у споживача при добровільній купівлі виникло право власності. У цій ситуації вже споживач повинен довести, що він не отримав послугу, або отримав послугу неналежної якості. “Правила надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення та типового договору про надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення” [12] визначають яким чином споживач може довести, що послуга неякісна. Цей документ складений на користь теплопостачальника і потребує окремої розмови.

Наявність особливостей, які відрізняють послугу від товару, потребує адекватних правових засобів захисту інтересів споживача. Саме тому нормативними документами визначено поняття “виконавець послуги” і те, що більшість послуг надається виключно після укладення відповідного договору між виконавцем послуги та споживачем [9, 12, 13, 15], а приймання виконаної виконавцем роботи повинно бути обов'язковим пунктом дого-

вору. Як можна бачити відсутність чіткого розмежування понять товар і послуга (на прикладі визначення електричної чи теплової енергії) призводить до невизначеності правового режиму конкретних об'єктів цивільних правовідносин.

Взагалі, відсутність чіткого визначення поняття “послуга”, видів послуг затрудняє методологічний аналіз ринку послуг, як системного утворення (з метою визначення реальних процесів, законів, закономірностей, категорій, особливостей та тенденцій його розвитку), спричиняє плутанину у нормативних документах та у стандартизації послуг, в що в кінцевому результаті негативно впливає на соціально — економічне становище у країні. Подолання теоретичних розбіжностей і розроблення єдиного методологічного підходу дозволять закласти фундамент нового механізму регулювання торгівлі послугами.

В першу чергу, з урахуванням змін про об'єкти товарознавства, які відбуваються у зв'язку із становленням ринкових відносин в Україні потрібно більш чітко визначити відмінності та співвідношення між об'єктами ринкових відносин: продукцією, товаром, послугою та роботою. Пропонується така ієрархія основних визначень:

- товар — матеріальна та нематеріальна продукція або матеріальна річ, яка не є результатом труда, призначена для купівлі-продажу;
- продукція — матеріальний результат діяльності (продовольча та непродовольча продукція) або безпосередньо діяльність — нематеріальна продукція, процес (послуга — робота на замовлення), які призначені для задоволення реальних чи потенціальних потреб;
- продукції притаманні дві основні особливості: по-перше, вона є працею або результатом праці, а по-друге повинна задовольняти потреби споживача;
- продовольча та непродовольча продукція це матеріальна річ, яка є результатом виробничої діяльності.

Результатом послуги є вигода або задоволення споживача:

- 1) які після отримання послуги не мають матеріального підтвердження, право власності на результат послуги не виникає (житлово-комунальні послуги, послуги культури, освіти, медицини, державні, транспортні послуги).

- 2) які мають матеріальне підтвердження, результатом послуги є матеріальна річ, на яку у споживача виникає право власності (послуги торгівлі, будівництво або виготовлення іншої матеріальної речі за індивідуальним замовленням);
- 3) які пов'язані з транспортуванням, збереженням або покращенням якості речі, право власності на яку до надання послуги вже належало споживачу (транспортування, збереження, ремонт речі).

Продукція стає товаром, тільки коли вона є об'єктом купівлі-продажу (об'єктом комерційної діяльності). Продовольчий та непродовольчий товар — продовольча та непродовольча продукція, якщо вона є об'єктом купівлі-продажу (об'єктом комерційної діяльності).

Послуга — товар, якщо вона є об'єктом купівлі-продажу (об'єктом комерційної діяльності). Зазвичай, торгівлю послугами розглядають невідривно від товарної торгівлі. У той же час під торгівлею розуміють торгівлю як товарами, так і послугами, при цьому не враховується якість обслуговування споживача при наданні послуги.

В умовах ринкових відносин необхідно чітко зрозуміти, що товари масового споживання (товари в матеріальній формі) можна виробляти орієнтуючись на потенційного клієнта, а надавати послугу можна лише тоді, коли надходить замовлення або з'являється клієнт. Тому нерозривність виробництва і споживання є саме тим чинником, який робить послуги дійсно послугами і відрізняє їх від товару в матеріальній формі. Нерозривний взаємозв'язок виробництва і споживання визначає, що послуги невід'ємні від того, хто їх надає та виробляє. Так, послуги з особистого обслуговування в готелі невід'ємні від службовців готелю, обслуговування в ресторані — від офіціанта, послуги з продажу квитків — від касира, послуги тепло-, електропостачання невід'ємні від виробників тепла та електрики.

Залучення покупця в процес виробництва і споживання послуги означає, що продавець — виконавець послуги повинен проявляти турботу не тільки про те, що виробляти, але й як обслуговувати покупця. Продавець послуги начебто стає частиною послуги, впливає на її якість та формує ціну. При продажу (наданні) послуги обслуговування покупця є складовою якості послуги.

При продажу товару, який є матеріальною продукцією стандартизація, сертифікація, контроль та експертиза товару враховують тільки особисті якості товару, як матеріального об'єкта. Торгівля, як обслуговування покупця при продажу товару є самостійним об'єктом якості.

Стандартизація, сертифікація, контроль та експертиза послуг повинні враховувати обслуговування покупця при визначені якості послуги. Таким чином:

1. Невизначеність послуги, як об'єкта товарознавства спричиняє плутанину у нормативних документах, гальмує цивілізований розвиток ринку послуг в Україні, якісне регулювання ринку послуг з боку держави, закладає істотний дисбаланс у договірних відносинах при надані послуг на шкоду споживача.
2. Як висновок проведеного дослідження пропонуються уточнення визначень понять: товар, продукція, робота, послуга, їх ієрархія у товарознавстві в умовах ринкових відносин.
3. Наявність особливостей, які відрізняють товар — послугу від товарів, які є матеріальною річчю потребує:
 - врахування їх при розробці систем управління і забезпечення якості, нормативних документів по стандартизації, сертифікації, контролю та експертизі послуг;
 - адекватних правових засобів захисту інтересів споживача при надані послуг.

Література

1. Коваленко Ю. О., Румянцев А. П., Міжнародна торгівля послугами: Навч. посібн. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 112 с.
2. Райкова Е. Ю., Додонкин Ю. В. Теория товароведения: Уч. пособ. — М: Академия, 2002. — 240 с.
3. Маркс К., Енгельс Ф. Вибрані твори, др. вид., Т. 23 — С. 43.
4. Задорожний В. Г., Кіров І. М., Клименко І. П. Дослідження наслідків змін у визначенні електричної та теплової енергії // Одес. держ. екон. ун-т. Вісник соціально-економічних досліджень: Зб. наук. праць. — 2008. — Вип. 30. — С. 139-145.
5. Международный стандарт ИСО 9004-2-91: Административное управление качеством и элементы системы управления качеством. Часть 2. Руководящие указания по услугам.

6. ДСТУ ISO 9004-2-96. Управління якістю та елементи системи якості. Частина 2. Настанови щодо послуг. — К.: Держстандарт, 1997. — 63 с.
7. ДСТУ 3993-2000. Товарознавство. Терміни та визначення. — К.: Держспоживстандарт, 2000. — 28 с.
8. Закон України “Про захист прав споживачів” від 12 травня 1991 р. № 1023-XII.
9. Закон України “Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти” від 22 лютого 2000 р. № 1490-П.
10. Закон України “Про житлово-комунальні послуги” від 24 червня 2004 року № 1875-IV.
11. Закон України “Про електроенергетику” від 16 жовтня 1997 р. № 575/97-ВР.
12. “Правила надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення та типового договору про надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення”, затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2005 р. № 630.
13. “Порядок формування тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій і типового договору про надання послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій”, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 12 липня 2005 р. № 560.
14. “Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування населення” затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 15 червня 2006 р. № 833.

Резюме

Неопределённость услуги, как объекта товароведения приводит к путанице в нормативных документах, тормозит цивилизованное развитие рынка услуг в Украине, качественное регулирование рынка услуг со стороны государства, закладывает существенный дисбаланс в договорных отношениях при предоставлении услуг, ущемляя права потребителя. В статье сделана попытка систематизации и уточнения определения понятий: товар, продукция, работа, услуга, их иерархии в товароведении в условиях рыноч-

ных отношений, исследованию специфичного товара — услуги, как объекта товароведения и коммерческой деятельности.

Рецензент канд. техн. наук, доцент М. М. Мадани

УДК 658

Н. В. Суденкова

СОВРЕМЕННАЯ ОСНОВА ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Современный бизнес ведется в динамично трансформирующейся турбулентной среде, что требует от руководства быстрых точных реакций на постоянные изменения условий деятельности предприятия. При этом руководителю приходится не реже 2-3 раз в месяц принимать управленческие решения, способные оказать существенное влияние не только на текущие результаты хозяйственной деятельности, но и на перспективы функционирования предприятия. Зарубежные ученые [1], исследуя взаимосвязь между стабильностью внешней среды деятельности предприятий и их внутренним экономическим состоянием, отметили, что для успешного противостояния среде, сложность и быстрота принятия решений на предприятиях должны соответствовать сложности и скорости изменений, происходящих в среде (экономическая интерпретация кибернетической теоремы Р. Эшби).

С другой стороны, система информационно-аналитического обеспечения современного предприятия, являющаяся источником данных для обоснования и выбора управляющего воздействия в каждой конкретной ситуации, базируется лишь на данных бухгалтерской отчетности. Национальная система финансовой отчетности характеризуется рядом следующих свойств, несовместимых с требованиями к источнику аналитических данных:

- срок предоставления форм месячной отчетности составляет 20 дней, следовательно, продолжительность запаздывания информации по времени может достигать до 20 дней;
- строго регламентированная структура и состав бухгалтерской отчетности направлены, прежде всего, на удовлетворение потребностей органов государственного и ведомственного управления, но не нужд управляющего персонала предприятия.

В результате, данные бухгалтерской отчетности используются руководством предприятия для принятия управленческих решений не более, чем на 10 %. Таким образом, информационно-аналитическое обеспечение системы управления современного предприятия основывается на традиционной, не отвечающей запросам времени, основе, что лишает руководство своевременной информации о текущем состоянии объекта управления, вызывает необходимость принимать интуитивные управленческие решения, а это может негативно сказаться на стабильности деятельности предприятия.

Проблемы организации и методики проведения экономического анализа на предприятиях достаточно часто обсуждаются в научных и прикладных изданиях. Вместе с тем имеющиеся до настоящего момента работы в этой области являлись фрагментарными и анализировали лишь отдельные аспекты обозначенной проблемы. Чаще всего авторы рассматривают вопросы применения традиционных методик финансового анализа, предлагая обоснование комбинаций показателей для применения на конкретных предприятиях, либо обсуждают проблемы применения бухгалтерской отчетности в финансовом анализе. Все вышесказанное определяет актуальность и практическую значимость исследования и решения проблемы информационно-аналитического обеспечения системы управления современного предприятия.

На наш взгляд, информационно-аналитическое обеспечение системы управления современного предприятия должно создаваться и функционировать на базе механизмов непрерывного сбора, накопления и обработки информации, пригодной для дальнейшей трансформации в показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия. Таким образом, решением обозначенной выше проблемы может стать рационально организованный мониторинг, в частности, мониторинг финансовой устойчивости предприятия.

Мониторинг как инструмент получения необходимой информации известен во многих сферах человеческой деятельности. Сократив область применения данной категории до экономической среды, мы изучили ряд источников справочно-энциклопедической информации [2, 3, 4, 5, 6 и др.] с целью определения современного понимания категории “мониторинг” в экономике. Исследование показало, что экономисты приблизительно одина-

ково трактуют это понятие, как “непрерывное наблюдение и анализ деятельности экономических объектов” [2, с. 557].

Более подробные определения отражают некоторые особенности мониторинга в экономике. Так, одно из комплексных определений в [3, с. 323-324] состоит в следующем: “мониторинг — наблюдение с помощью технических средств за чем-либо; средства и методы контроля и наблюдения за ходом каких-либо процессов или за коммерческой деятельностью предприятия, осуществляемые предпринимателем с целью стабилизации параметров производства”. Существенное дополнение, характеризующее одно из направлений методики мониторинга, отмечено в определении [4, с. 131], где утверждается, что мониторинг “в экономике — это систематическое сопоставление состояния дел фирмы или организации с желаемым”. Тем не менее, ни одно из рассмотренных определений не является исчерпывающим: оно либо слишком общее, как, например, в [2, 5], либо более подробное, но не охватывающее все стороны сущности данной категории [3, 4, 6].

Так, в [6, с. 227] отмечено, что мониторинг является составной частью управления. На наш взгляд, экономический мониторинг должен быть не просто составной частью системы управления, но и одной из ее обязательных функций [7], которая представляет собой эволюционную трансформацию такой функции управления, как экономический анализ. В таком случае мониторинг станет основой для оперативного информационно-аналитического обеспечения данными системы управления предприятия, что позволит последней отвечать современным потребностям руководящего звена.

Система информационно-аналитического обеспечения управления, построенная на основании принципов мониторинга, способна обладать следующими характеристиками:

- непрерывностью функционирования, обеспечивающей такой постоянный прирост обработанной аналитической информации, который соответствует темпу прироста массива исходной аналитической информации и, что самое главное, качественным и количественным потребностям системы управления;
- документальным подтверждением исходных источников информации;

- прозрачностью расчетных результатов, получаемой путем фиксации всех этапов обработки информации, начиная от получения исходных данных из системы бухгалтерского учета и других структурных подразделений и заканчивая их аналитической группировкой. Эта характеристика необходима для того, чтобы иметь возможность 1) контролировать расчетный процесс, проверять его правильность и обоснованность; 2) многократно воспроизводить расчетный процесс по однотипным алгоритмам; 3) модифицировать аналитическую деятельность на любом этапе ее совершения;
- читаемостью получаемой информации ее конечными потребителями — результат аналитической деятельности имеет вид, легко воспринимаемый и понятный для пользователя-неспециалиста в вопросах организации и техники проведения экономического анализа.

Таким образом, под экономическим мониторингом в настоящей работе понимается функция управления предприятием, состоящая в непрерывном измерении и накоплении документально подтвержденных данных о финансово-экономическом состоянии предприятия, их обработке технологиями экономического анализа с целью получения обобщенных аналитических оценок и их трансляции пользователям.

Экономический мониторинг — широкое, комплексное понятие, охватывающее значительное количество объектов [7, с. 254]. Однако организация на предприятии комплексного экономического мониторинга всех возможных объектов его изучения является чрезмерно трудоемким и дорогостоящим процессом. В этой связи целесообразно ограничить объект экономического мониторинга, но это необходимо сделать таким образом, чтобы не снизить уровень комплексности результатов экономического мониторинга, не уменьшить их аналитические и прогностические свойства и таким образом не ухудшить информационную базу принятия управленческих решений.

Объектом, удовлетворяющим вдвинутому требованиям, на наш взгляд, является финансовая устойчивость предприятия. Существуют трудности в однозначном определении понятия “финансовая устойчивость предприятия”. Проблема заключается в том, что в экономической литературе [8, 9, 10, 11 и др.] не

встречается обоснованной, логичной теории финансовой устойчивости, что вызывает разногласия в ее понимании и замене близкими, родственными, взаимосвязанными, но не идентичными категориями и понятиями. Неточное понимание основной категории МФУ может в значительной степени исказить как результаты проводимого в рамках МФУ анализа, так и препятствовать правильности процесса трансформации системы информационно-аналитического обеспечения управленческой деятельности предприятия.

В связи с этим было осуществлено терминологическое исследование понятия “финансовая устойчивость” по различным источникам информации, по окончании которого получены следующие результаты.

По мнению автора Толстенок Н. П. [8, с. 52], финансовая устойчивость представляет собой тренд финансового состояния. Это мнение подтверждается и другими авторами, которые часто просто подменяют одно понятие другим, что, на наш взгляд, неправомерно. Автор Толстенок Н. П. изучил вопрос определения учеными понятия “финансовая устойчивость” и пришел к следующим выводам [8].

Одни авторы финансовую устойчивость предприятия увязывают с общей финансовой структурой хозяйствующего субъекта, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Этой популярной точки зрения придерживаются Барнгольц С. Б., Бланк Н. А., Ковалев В. В, Патров В. В. и др. Соотношение собственных и заемных средств, как отмечают названные авторы, характеризует финансовую устойчивость на длительный период.

По мнению других авторов (Белолипецкий В. Г., Докучаев Е. С., Малышев Ю. М., Мансуров Т. Д. и др.) основа финансовой устойчивости предприятия заключается в его способности обеспечить свои запасы и затраты соответствующими источниками финансовых ресурсов, то есть это не что иное, как наличие собственных средств в достаточных размерах для финансирования производственно-инвестиционной деятельности. Оставшаяся непокрытой собственными средствами величина оборотных активов, не находящаяся в материальной форме, соответственно должна покрываться краткосрочными обязательствами предприятия, что отвечает общепринятым требованиям и, при прочих равных условиях, означает платежеспособность предприятия.

Авторы Артеменко В. Г., Беллендир М. В., Родионова В. М., Федотова М. А. финансовую устойчивость характеризуют стабильным отражением превышения доходов над расходами, способностью предприятия свободно маневрировать денежными средствами и путем их эффективного использования обеспечивать бесперебойный процесс производства и реализации продукции.

Таким образом, вышеупомянутые авторы представляют основные компоненты понятия “финансовая устойчивость”, такие как оптимальная структура финансовых ресурсов, их соотношение, эффективность использования и доходность предприятия. Экономическое содержание финансовой устойчивости раскрывается через оценку способности субъектов хозяйствования осуществлять эффективную экономическую деятельность в условиях полного и своевременного погашения обязательств перед контрагентами. При этом сложившийся уровень финансовой устойчивости предприятия находится в зависимости как от внешних, так и внутренних факторов.

Автор Толстенок Н. П. [8, с. 54] приводит собственное определение понятия “финансовая устойчивость предприятия” — это состояние, формирование, распределение и использование его финансовых ресурсов за анализируемый период, которые обеспечивают бесперебойное функционирование предприятия, достаточную рентабельность и возможность рассчитываться по своим обязательствам в установленные сроки”.

Отметим, что предложенное определение является достаточно полным, широким, но не исчерпывающим. Так, автор Толкачева Е. Г. в [9, с. 7] отмечает, при определении финансовой устойчивости предприятия необходимо совмещать динамические и статические подходы. Автор объединяет данные характеристики финансовой устойчивости при помощи понятия “сбалансированные денежные потоки”. Следует дополнить мнение Толкачевой Е. Г. точкой зрения Виноградова Д. А., который в [9] отмечает, что одним из важнейших признаков финансовой устойчивости является способность предприятия генерировать денежные потоки. Кроме того, выделяется ряд авторов, отмечающих обязательную характеристику финансовой устойчивости, как равновесие активов и пассивов, необходимое для стабильного функционирования и развития предприятия [11 и др.].

В дополнение к сказанному хотелось бы подчеркнуть, что в отличие от финансовой устойчивости финансовое состояние предприятия — это моментная характеристика положения его финансовых ресурсов и взаимоотношений, связанных с их привлечением и размещением на исследуемую дату. Между тем финансовая устойчивость предполагает оценку не только состояния, но и результативности использования финансовых ресурсов, стабильности функционирования субъекта хозяйствования как в текущем периоде, так и в перспективе.

Обобщая все рассмотренные дефиниции финансовой устойчивости предприятия, отметим черты, которыми обладает, на наш взгляд, данная экономическая категория:

- финансовая устойчивость содержит в себе как статическую, так и динамическую характеристики состояния предприятия;
- финансовая устойчивость оценивает степень динамической равновесности соотношения источников собственных и заемных средств;
- финансовая устойчивость определяется в большой степени платежеспособностью предприятия;
- финансовая устойчивость является комплексной характеристикой состояния предприятия.

Итак, определим понятие финансовой устойчивости как динамическую характеристику состояния субъекта хозяйствования, полученная путем оценки соотношения между имеющимися у предприятия средствами и источниками их образования, и отражающую способность субъекта хозяйствования отвечать по всем своим обязательствам, улучшать результаты деятельности.

Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что финансовая устойчивость как комплексная характеристика состояния предприятия является оптимальным объектом экономического мониторинга, поскольку вполне удовлетворяет выдвинутым к объекту мониторинга требованиям.

Детальное рассмотрение сущности традиционно применяемых на предприятиях методик оценки финансовой устойчивости, расчеты и оценка полученных результатов позволили выделить проблемы управления, вызванные определенными недостатками методик оценки финансовой устойчивости, обобщенным в таблице 1.

Таблица 1

Направления совершенствования оценки финансовой устойчивости предприятия

Недостаток методик оценки финансовой устойчивости	Проблемы управления, вызванные недостатком	Предлагаемые способы устранения недостатка
1. Запаздывающий временной лаг	а) поступающая информация несвоевременна б) управленческие решения приходится принимать, полагаясь на устаревшие данные	– ежедневное осуществление оценочных операций – ежедневная корректировка данных последнего отчетного периода на текущие сведения
2. Множественность и не системность показателей	а) невозможность составить общее цельное представление о состоянии предприятия на основе разрозненных, односторонних и частично дублирующих друг друга показателей б) невозможность комплексно оценить влияние принимаемого управленческого решения на различные стороны деятельности предприятия	– система показателей различной степени обобщенности, оперативности – установление четких связей между используемыми показателями, исключаящих дублирование функций и получаемой управленческой информации
3. Универсальность нормативов	а) поскольку механизм получения таких нормативов не ясен для пользователей, то и не очевидна их применимость для каждого отдельного предприятия. Возникают вопросы о – степени современности нормативных показателей – применимости для отечественных предприятий – применимости для предприятий данной отрасли – применимости, наконец, для данного предприятия б) получение недостоверной информации в случае оценки финансовой устойчивости по неадекватным данной ситуации нормативам	– применение нормативов для каждого предприятия – обоснованность и открытость процесса получения нормативных уровней показателей методики, что позволит оценить степень их применимости и адекватности для конкретного предприятия

Источник: собственная разработка

Предлагаемые способы устранения недостатков существующих методик оценки финансовой устойчивости и решения указанных

в таблице проблем управления были реализованы в разработанной автором методике мониторинга финансовой устойчивости.

Методика МФУ состоит из следующих компонентов:

- 1) показателей оценки платежеспособности и перспективной финансовой устойчивости:
 - к-т текущей ликвидности;
 - к-т соотношения собственного и заемного капитала;
 - рентабельность собственного капитала.

На основании исследования экономической сущности и последовательности расчетов традиционных финансовых коэффициентов, оценивающих финансовую устойчивость предприятия, было установлено, что все они в некоторой степени дублируют друг друга. В результате мы пришли к выводу, что для оценки финансовой устойчивости предприятия достаточно коэффициента текущей ликвидности и соотношения собственного и заемного капитала. Кроме того, для оценки перспектив сохранения текущего состояния необходимо оценить рентабельность капитала;

- 2) гибких нормативных значений вышеупомянутых показателей, получаемых в зависимости от структуры средств предприятия и их источников на дату проведения анализа;
- 3) показателя МФУ, представляющего собой скорректированный остаток денежных средств, который рассчитывается следующим образом:

$$ДС' = ДС_n + (\overline{ДЗ}_d - \overline{КЗ}_d),$$

где $ДС'$ — скорректированный остаток денежных средств на день проведения анализа, ден. ед.

$ДС_n$ — остаток денежных средств на начало анализируемого периода (на начало дня), ден. ед.

$\overline{ДЗ}_d$ — среднедневная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, скорректированная на ее оборачиваемость, ден. ед.

$\overline{КЗ}_d$ — среднедневная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам, скорректированная на ее оборачиваемость, ден. ед.

Показатель МФУ необходим для ежедневного накопления обработанной информации, содержащей данные об избытке или

дефиците денежных средств для выполнения текущих обязательств. Накопленные ежедневные значения показателя МФУ создают непрерывно обновляющуюся информационно-аналитическую базу для принятия управленческих решений. Значение показателя МФУ за один период (день) существенной информационной нагрузки не несет. Для МФУ необходимо анализировать накопленные данные скорректированного денежного потока, а также применять по мере необходимости показатель МФУ для перерасчета показателей оценки финансовой устойчивости для получения текущей их оценки, необходимой при принятии срочного управленческого решения. Показатель МФУ накопленным итогом за период показывает способность предприятия быть платежеспособным на протяжении длительного периода. Кроме того, накопленный избыток денежных средств показывает наличие средств на развитие предприятия. Обратная ситуация показывает на появления признаков кризиса в развитии предприятия.

Показатель МФУ, в сочетании с платежным календарем по выплате заработной плате и налогам, позволяет принимать текущие управленческие решения.

Последовательность применения методики МФУ изложена схематически на рисунке 1.

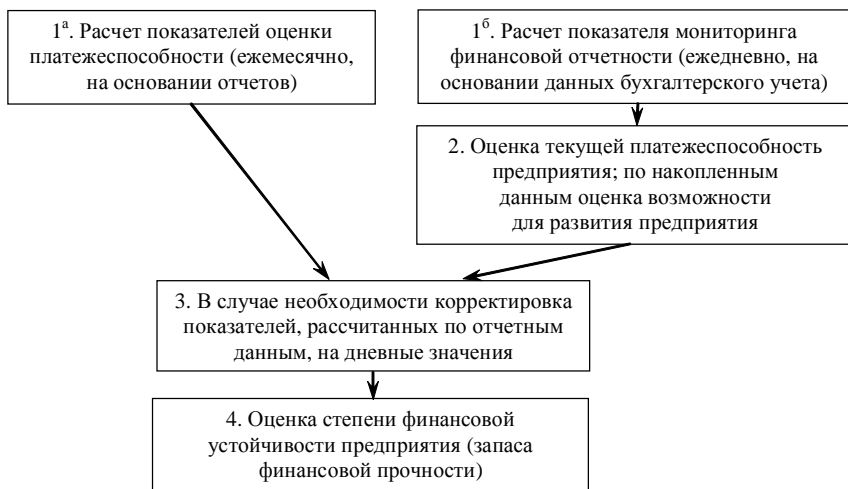


Рис. 1. Последовательность применения методики мониторинга финансовой устойчивости предприятия (собственная разработка)

Таким образом, предлагаемая методика МФУ обладает следующими отличительными чертами:

- в методике заложен механизм ежедневного накопления обработанной информации, содержащей данные об избытке или дефиците денежных средств для выполнения текущих обязательств;
- достоверность оценки обеспечивается использованием для определения показателя МФУ данных бухгалтерского учета (выписок банка);
- благодаря сочетанию различных показателей в методике итоговая оценка дает комплексное представление как о текущей платежеспособности предприятия, так и о перспективе его развития и роста.

Таким образом, исследование современных тенденций развития бизнеса и реалий систем управления предприятием показали наличие проблемы несвоевременного обеспечения управленческого персонала информацией о текущем состоянии предприятия. Нами была предложена гипотеза, что создание системы информационно-аналитического обеспечения предприятия на основании механизма мониторинга позволит решить обозначенную проблему.

Экономический мониторинг как функция управления предполагает создание и функционирование информационной базы, комплекса методов технических средств регистрации, передачи и обработки информации, организационной структуры, обеспечивающей экономический мониторинг, нормативно-правовой документации, определяющей задачи, обязанности, права и условия, финансовую самостоятельность и проч. Из всего комплекса необходимых для организации мониторинга финансовой устойчивости на предприятии элементов была рассмотрена методика оценки, формирующая основу информационно-аналитического обеспечения управленческой деятельности.

Предлагаемая методика способная обеспечить систему управления своевременной, достоверной информацией о текущем состоянии предприятия.

Литература

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Моногр. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.

2. Экономика и право: словарь-справочник / Авт.-сост. Л. П. Краков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков. — М.: Вуз и школа, 2004. — 1072 с.
3. Грицык В. И., Космин В. В. Термины и понятия. Транспорт, строительство. Экономика, менеджмент, маркетинг. Системотехника, информатика, геоинформатика: Словарь / Под ред. В. И. Грицыка. — М.: Маршрут, 2005. — 512 с.
4. Организация и управление. Энциклопедия / Гл. ред. П. Г. Никитенко — Минск: УД НАНБ, 2000. — 276 с.
5. Новый экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. — М.: Институт новой экономики, 2006. — 1088 с.
6. Рейзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. В. Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 480 с.
7. Суденкова Н. В. Мониторинг состояния предприятия как функция управления // Труды БГТУ. Серия Экономика и управление. — Минск, 2007. — Вып. XV. — С. 253-257.
8. Толстенок Н. П. Финансовая устойчивость предприятия и ее место в системе микроэкономического управления // Бухгалтерский учет и анализ. — 2003. — № 11. — С. 50-54.
9. Толкачева Е. Г. Развитие методик анализа финансовой устойчивости предприятий на основе изучения денежных потоков: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Бел. торговый экон. ун-т потребительской кооперации. — Гомель, 2004. — 20 с.
10. Виноградов Д. А. Разработка модели оптимального уровня управления финансовой устойчивостью предприятий легкой промышленности с целью повышения их конкурентоспособности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Санкт-Петербургский гос. ун-т технологии и дизайна. — СПб., 2005. — 16 с.
11. Дмитриева О. В. Исследование эффективности деятельности полиграфических предприятий с применением экономической диагностики (методический аспект): Моногр. / Моск. гос. ун-т печати. — М.: МГУП, 2004. — 96 с.

Резюме

В статье обозначены проблемы информационно-аналитического обеспечения системы управления современного предприятия и предложены методические разработки по их решению, основан-

ные на применении механизма мониторинга для непрерывной оценки финансовой устойчивости предприятия

Рецензент доктор эконом. наук, профессор В. Н. Кудашов

УДК 334:378

М. І. Яковенко

РИНКОВІ ТА ПАРТНЕРСЬКІ ВІДНОСИНИ У ВИЩІЙ ОСВІТІ

Відносини у сфері освіти охоплюють широке коло суб'єктів і досліджуються представниками різних наук: економістами, педагогами, соціологами, психологами, істориками. Економісти аналізують сферу освіти як ринок освітніх послуг, а також як сферу формування людського капіталу. Що стосується економічних відносин у освіті, то у якості їх суб'єктів виступають вищі навчальні заклади, держава, підприємства, домогосподарства. При цьому роль виробників освітніх послуг виконують ВНЗ, а практично всі названі суб'єкти виступають у ролі споживачів освітніх послуг: держава і підприємства — як замовники фахівців певної спеціальності і кваліфікації, представники домогосподарств — як безпосередні учні, студенти, слухачі; ВНЗ — в якості споживачів інтелектуальних продуктів, вироблених іншими колективами, групами, індивідами, приміром, програм, методик, навчальних посібників, педагогічних технологій тощо.

Останнім часом у дослідженнях підкреслюється, що хоча сучасна вища освіта і сформована у вигляді ринку освітніх послуг, все більшу роль в освіті, як і в суспільстві в цілому, відіграють відносини партнерства, співробітництва і взаємодії. Вважаємо за необхідне проаналізувати їх основні форми та напрями розвитку.

Економічні відносини у сфері освіти пов'язані з низкою особливостей. По-перше, на них впливає природа потреб в освіті економічних суб'єктів і їх спрямованість. Освітні потреби належать до соціальних і формуються на різних рівнях: суспільства, інститутів, соціальних груп, окремої особистості. Дослідники зазначають, що чим вищий рівень освіти має людина, тим вища в неї потреба в подальшому здобуванні знань та навчанні. Властивістю освітньої потреби є її здатність до розширеного відтворення. По-друге, відносини у цій сфері формуються стосовно нематеріальних об'єктів; об'єктом освітнього процесу виступає

людина із її інтелектом, емоціями, культурою, ментальністю. По-третє, одночасно людина виступає не лише об'єктом, а і суб'єктом освітнього процесу. По-четверте, в ході економічних відносин формується людський, інтелектуальний, соціальний капітал. По-п'яте, економічні відносини у сфері освіти визначають механізми і технології перетворення матеріальних ресурсів і засобів у нову “нематеріальну” якість — знання. По-шосте, кінцевий результат використання ресурсної бази системи освіти полягає у формуванні, накопиченні і прирості інтелектуально-інформаційного ресурсу людини, суспільства і самої сфери освіти.

Якщо аналізувати соціально-економічні відносини, то в першу чергу вони втілюються у відносинах власності. В Україні у сфері освіти, зокрема вищої, представлені всі основні форми власності: приватна, державна, комунальна, а оплата за навчання здійснюється за рахунок різноманітних джерел: коштів державного та місцевих бюджетів, підприємств, домогосподарств.

В Україні мережа вищих навчальних закладів у 2007-2008 навчальному році налічувала 904 заклади усіх рівнів акредитації та форм власності, у тім числі 192 університети, 57 академій, 123 інститути, 1 консерваторію, 205 коледжів, 188 технікумів, 138 училищ. Відбулося скорочення кількості ВНЗ із 1064 у 1996-1997 н. р. до 904 у 2007-2008 за рахунок зменшення кількості ВНЗ I-II рівня акредитації із 790 до 553 при одночасному рості кількості закладів III-IV рівня із 274 до 351. Прийом до ВНЗ у ці роки зріс із 404,9 до 633,7 тис. осіб, а обсяг прийому до ВНЗ III-IV рівня акредитації — з 221,5 до 491,2 тис. осіб. Контингент студентів ВНЗ у цілому зріс із 1571,9 до 2813,8 тис. осіб, а у ВНЗ III-IV рівня акредитації — із 976,9 до 2372,5 тис. осіб. При цьому варто відзначити, що починаючи з 2005-2006 н. р. спостерігається тенденція до скорочення прийому студентів до ВНЗ. Чисельність студентів ВНЗ III-IV рівня акредитації у розрахунку на 10 тис. населення України — складає 607 осіб.

Впродовж 90-х років ХХ ст. в Україні виникло близько 160 недержавних ВНЗ, в тім числі у 1999-2000 н. р. налічувалося 69 ВНЗ I-II рівня акредитації та 93 ВНЗ III-IV рівня, у 2007-2008 — 87 і 115 відповідно. Сформувалася і набула значного поширення практика навчання у державних ВНЗ на платній основі. Так, у 2007-2008 н. р. структура прийому студентів до

ВНЗ на завершальний цикл навчання (магістр, спеціаліст) за джерелами фінансування мала такий вигляд: за рахунок коштів державного бюджету — 33,85 %, місцевих бюджетів — 0,73 %, юридичних осіб — 0,34 %, фізичних осіб — 65,08 % [1].

Таким чином, кількісні показники, які характеризують систему вищої освіти в Україні, свідчать про те, що за роки незалежності відбулися процеси, які змінили структуру власності у галузі — із стовідсотково державної вища освіта трансформувалася в таку, що представлена закладами різних форм власності. Нині 2/3 студентів, які вступають до ВНЗ, навчаються за власний рахунок, проявилася тенденція до масовості вищої освіти.

Відносини між суб'єктами реалізуються у процесі їхньої взаємодії на ринку освітніх послуг, однак у сучасних умовах не обмежуються лише стосунками ринкового характеру — конкуренції, купівлі-продажу освітніх послуг та формування рівноважної ціни на них.

Розбудова громадянського суспільства передбачає, що ефективне функціонування вищої освіти супроводжується впровадженням гуманізації, гуманітаризації, фундаменталізації, регіоналізації, переходом на багаторівневу систему підготовки спеціалістів, отриманням поруч із основною додатковою кваліфікацією, розширенням платних форм навчання, інших інноваційних процесів, а також доповнюється активним соціальним діалогом учасників освітнього процесу.

У найширшому розумінні соціальне партнерство виступає як спільна колективна діяльність різних соціальних груп, яка приводить до позитивних ефектів. Розділяємо позицію авторів, які трактують соціальне партнерство “набагато ширше, ніж трипартизм і, навіть, корпоративізм. Його агентами можуть бути практично всі суб'єкти суспільного процесу” [2, с. 48]. Зокрема, у Всесвітній декларації про вищу освіту для XXI століття вказується, що потужною силою управління перетвореннями в освіті виступає партнерство і зв'язки між зацікавленими сторонами — особами, відповідальними за розробку політики на національному та інституціональному рівні, викладацьким складом та іншими співробітниками, дослідниками і студентами, а також адміністративним та технічним персоналом у вищих навчальних закладах, сферою праці та громадськими групами, а також неурядовими організаціями [3]. У рамках соціального партнерства взаємодія може відбуватися як перманентно, так і ситуативно, час від

часу, в ході спеціально спланованих акцій чи заходів. Оскільки значна частина вищих навчальних закладів є державними, а освітня діяльність регулюється державою, то соціальний діалог значною мірою відбувається у формі державно-приватного партнерства, яке у цілому розглядається як альтернатива приватизації важливих об'єктів державної власності, а також як механізм залучення інвестицій та інституціональний розвиток організацій. Варто погодитися з твердженням: “якщо держава зацікавлена в розвитку економіки відповідної країни і зростанні добробуту її населення, то вона повинна сприяти розвитку громадянського суспільства” [4, с. 72], застосовуючи при цьому різноманітні інструменти: від податкової підтримки створення і діяльності некомерційних недержавних організацій до методів прямого і непрямого стимулювання громадян до їх участі у проектах розвитку громадянського суспільства.

У сфері вищої освіти організаційно соціальна взаємодія може реалізуватися через підписання угод про стратегічне партнерство і охоплювати формування національної системи кваліфікацій, національних професійних стандартів, системи незалежної оцінки якості освіти тощо. Соціальне партнерство поширюється на різних рівнях, його варто розглядати за такими напрямками: 1) партнерство всередині самої системи освіти, тобто взаємодію між соціальними групами даної спільноти — між викладачами, науковцями, в тому числі й контакти міждисциплінарного характеру, а також між викладачами, науковими працівниками і студентами; 2) партнерство працівників системи освіти і студентів із представниками інших сфер суспільного виробництва; 3) партнерство, яке в межах становлення громадянського суспільства ініціює система освіти як особлива сфера соціального життя.

Перший напрям взаємодії — всередині системи освіти — традиційно передбачає співпрацю викладачів, науковців та студентів через створення наукових шкіл, творчих колективів, спрямованих на розв'язання конкретних завдань, обмін викладачами, науковцями, проведення стажувань, реалізацію угод про співпрацю між університетами. Особливо актуальною є на сьогодні проблема партнерської взаємодії викладача і студента. Нині вища освіта розглядається як сфера, зорієнтована на особистість, її розвиток, збереження та передачу культурних традицій. Орієнтація на розвиток студента як особистості, як індивідуальності,

активного суб'єкта діяльності можлива лише на основі побудови стратегії спільної з викладачем діяльності, перехід до рівноправного діалогу, застосування форм навчально-професійного співробітництва. У якості останніх називають активні методи навчання — проблемні методи, ділові ігри, соціально-психологічні тренінги, активізацію міждисциплінарних контактів, комп'ютерних технологій. Всі вони передбачають, що студент є не просто слухачем, а активним учасником навчання, формування індивідуального комплексу знань, спрямованого як на майбутню професійну діяльність, так і на соціалізацію студента.

Відбувається перехід від максимальної допомоги викладача у розв'язанні навчально-професійних завдань, до поступового підвищення активності самого студента, вироблення ним індивідуальної стратегії навчання, виникнення відносин партнерства студента з викладачем. При цьому процес становлення партнерських стосунків можна представити як послідовність кількох етапів: усвідомлення партнерства, його розвитку і співтворчості, які передбачають перехід від патерналістських відносин до відносин партнерства на основі персональної відповідальності, незалежності, спільного творчого пошуку, взаємної зацікавленості в інтелектуальному розвитку, професійному та моральному зростанні.

Становлення моделі партнерських відносин викладача і студента потребує цілісного осмислення, подальшого теоретичного обґрунтування (причому, в міждисциплінарному контексті) як основи для розвитку партнерства у вищих навчальних закладах.

Стосовно другого напрямку, то соціальний діалог представників сфери вищої освіти із представниками інших сфер суспільного виробництва формується в першу чергу на основі взаємодії освіти, науки і сфери виробництва, яка, з одного боку, втілюється у впровадження інновацій, здобутків вчених у виробничий процес, з іншого — у контакти роботодавців із вищими навчальними закладами стосовно підготовки фахівців. Останнє особливо актуальним є в силу того, що однією з головних задач вищої освіти у зв'язку із ростом вимог до кваліфікації і якості підготовки спеціалістів, є повне врахування вимог роботодавців. Останнім часом вимоги підприємств стосуються не лише рівня професійних знань, а й розвитку особистих якостей — комунікативності, ініціативності, креативності, відповідальності, здатності самостійно вирішувати проблеми.

Ефективною взаємодія з роботодавцями є у випадку, коли підприємці беруть безпосередню участь у фінансових витратах на підготовку спеціалістів. Сприяє підвищенню результативності взаємодії і такий крок держави, як стимулювання роботодавців, які надають перше робоче місце випускникам вищих навчальних закладів. Так, у Державному бюджеті України на 2008 рік на такі цілі передбачено 32 млн. грн. До переліку професій та спеціальностей, за якими надаватиметься така дотація, окрім робітничих, включені також інженерні, зокрема, за спеціальностями металорізальні верстати та системи, інструментальне виробництво, обробка металів за спеціальними технологіями. Дотація надаватиметься щомісячно протягом двох років і дорівнюватиме фактичним витратам на основну та додаткову зарплату прийнятої молоді та сум сплачених внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [5].

Отже, партнерство держави, освітніх закладів, роботодавців, сприяє формуванню ефективної рівноваги на ринку праці, допомагає швидко реагувати на зміну його кон'юнктури.

Розвиток третього напрямку соціальної взаємодії пов'язаний із тим, що суто формальним навчанням, таким, яке відбувається в межах навчального закладу, затверджених навчальних планів і робочих програм та завершується отриманням диплома, сучасна освіта не обмежується. Освітні ефекти створюються не лише в системі освіти, а й поза нею, в рамках неформального навчання, за рахунок інших форм, додаткових альтернативних чи паралельних стосовно існуючої системи. "Освіта поза системою освіти включає в себе в першу чергу освітні проекти, які реалізуються громадськими організаціями, а також позасистемну активність з боку освітніх установ (додаткова освіта, різного роду ініціативи шкіл і окремих вчительських колективів, які не входять в рамки традиційних програм" [6, с. 12]. Освіта позасистемного характеру набуває значного розвитку, причому не в плані окремих ініціатив, пропозицій ентузіастів, новаторів, а як "живі форми, які відповідають значимим суспільним завданням" [6, с. 13]. У якості прикладів можемо навести потужні програми екологічного спрямування; різноманітні форми Інтернет-освіти; просвітницьку діяльність різного роду організацій, спрямовану, приміром, на збереження історичної пам'яті; проекти з підготовки юних лідерів тощо. Подібного роду діяльність, заснована на заса-

дах довіри і добровільності, спирається на актуальні “соціальні замовлення” суспільства.

Одночасно, варто розглядати партнерство у двох аспектах — як добровільну взаємодію через грошові відносини (приміром, фінансова допомога ВНЗ та окремим викладачам і студентам, оплата навчання, надання грантів тощо), а також як контакти, які набувають нині значного поширення не лише в освіті, а соціумі в цілому — сферу негрошових стосунків. У новій книзі “Революційне багатство” О. Тоффлер описує її як невидиму, приховану, але важливу складову системи створення багатства на основі знань та науки (наряду з видимою, грошовою економікою). “Грошова система в найближчому майбутньому розростеться найрадикальнішим чином, однак те, що ми робимо без грошей, буде справляти все більший і більший вплив на те, що ми робимо за допомогою грошей” [7, с. 262]. Справді, останнім часом виникають такі форми освіти, які здійснюються без участі викладача, через обмін інформацією, знаннями і досвідом, приміром, між мільйонами користувачів персональних комп’ютерів, які не закінчували спеціальних курсів, а нині оперують функціями, які початково були доступними тільки кваліфікованим системним операторам. Подібний тип навчання називають “товариським”, одним із його інструментів є Інтернет. Ще один приклад — використання для аналізу різних проблем, зокрема, пошуку позаземного розуму, дослідження небезпечних хвороб, зміни клімату вченими провідних університетів світу персональних комп’ютерів волонтерів, у той час, коли вони самі на них не працюють. Мова йде по суті про створення віртуального суперкомп’ютера, про так звану “розповсюджену комп’ютеризацію”. Відомі випадки, коли для деяких проектів, вдавалося залучати через Інтернет до 3,5 млн. персональних комп’ютерів [7, с. 270].

Таким чином, ринкові та соціальні трансформації освітньої сфери, активізація соціальної взаємодії у вищій освіті ще не вичерпали свого перетворювального потенціалу, сприяють розвитку громадянського суспільства. В аспекті подальшого наукового аналізу взаємодія та партнерство в освіті, на нашу думку, має розглядатися як інструмент ефективного соціально-економічного розвитку суспільства.

Література

1. Забезпечення якості вищої освіти — важлива умова інноваційного розвитку держави і суспільства. Інформаційно-ана-

- літичні матеріали до засідання підсумкової колегії Міністерства освіти і науки 1-2 березня 2007 року. — К., 2007. — 96 с.
2. Задорожний Г. В., Коврига О. В., Смолоник В. В. Соціальне партнерство — реальний шлях до відкритого суспільства. — Х.: ХІБМ, 2000. — 192 с.
 3. Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века. Подходы и практические меры (Прага, 5-9 октября 1998 года) // http://www.kbsu.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=39.
 4. Тамбовцев В. Л. Государство как инициатор развития гражданского общества // *Общественные науки и современность*. — 2007. — № 2. — С. 69-77.
 5. Дотації роботодавцям, які забезпечать першим робочим місцем випускників вищих та професійно-технічних закладів // mon.gov.ua/main.php?query=newstmp/2008/25_03/1/
 6. Сабуров Е. Образование и ноосферная экономика // *Общественные науки и современность*. — 2003. — № 4. — С. 5-14.
 7. Тоффлер Э., Тоффлер Х. Революционное богатство. — М.: АСТ: Профиздат, 2008. — 569 с.

Резюме

В статье исследуется актуальная для современной индустриальной экономики проблема — взаимосвязь образования и процессов формирования и эффективного функционирования образовательного рынка.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор В. С. Жученко

УДК 338.1:634.84

І. В. Білоу

МІСТКІСТЬ ТА НАСИЧЕНІСТЬ РИНКУ ВИНОГРАДО-ВИНОРОБНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Формування ринку продукції виноградарства є першочерговим завданням подальшого розвитку виноградо-виноробної галузі. Для цього необхідно враховувати можливості зміцнення вітчизняного виробництва, для формування належної пропозиції, та купівельну спроможність населення, для отримання бажаного попиту, а також стимулювати експорт, обмежувати імпорт та розвивати систему маркетингу. Функціонування ринкових відно-

син повинно ґрунтуватися на принципах конкуренції, ощадливості, захисту інтересів виробників та споживачів.

До проблеми визначення сучасного стану ринку виноградарсько-виноробного під комплексу України зверталися Матчина І. Г., Буркінський В. В., Бузні А. Н., Панасюк А. Л., Оганесянц Л. А., Ляний О. Д., Спектор Я. С. та інші вчені. Але поки ще незадовільний стан цієї галузі та інтенсивне просування виноградо-виноробної продукції до світового економічного простору вимагає її постійного наукового супроводу.

Мета проведеного дослідження полягає у визначенні місткості та насиченості ринку винограду з метою визначення шляхів подальшого розвитку цієї галузі України, орієнтованої на збільшення обсягів виробництва продукції виноградарства, підвищення її конкурентоспроможності та економічної ефективності.

Вітчизняний ринок виноградарської галузі складається з множини субринків в залежності від виду товару.

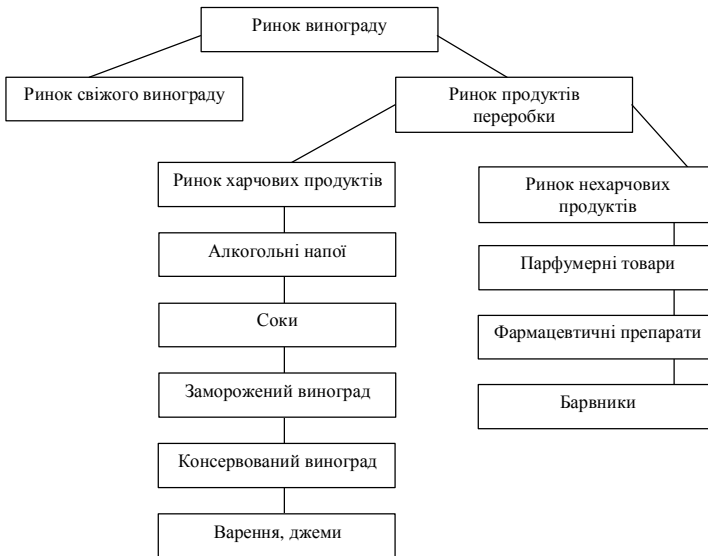


Рис. 1. Структура ринку винограду

З цієї схеми (рис. 1) видно, що виноград широко використовується для споживання у свіжому вигляді, для виробництва вина, соків, інших харчових продуктів, а також для виготовлен-

ня товарів у парфумерній, фармацевтичній та ін. промисловості. Але на першому рівні знаходяться традиційно субринки виноробної промислового виробництва та свіжого винограду, які ми більш детально аналізуємо.

Сьогодні вітчизняний ринок перебуває в стані застою і немає передумов для його росту. Це пов'язано, перш за все, з низькою рентабельністю, або навіть збитковістю дрібних виробництв, яка викликана високою вартістю ліцензій, низькою врожайністю, великими втратами в процесі створення власної сировинної бази та просування продукції на ринок. Про це свідчить скорочення площі насаджень с 220 тис. га у 1980 році до 95 тис. га на початок 2008 року, валового збору, відповідно, з 737 тис. т до 269 тис. т та врожайності близько 3-3,5 т/га. Тоді як, наприклад, у Франції, Німеччині та Італії щорічно отримують 8-15 т/га [5]. При аналізі стану ринку до розгляду включають такі основні елементи ринкового механізму як попит, пропозиція та ціна. Поряд з цим необхідно визначити також місткість ринку винограду та вина та його насиченість відповідно до оптимальних параметрів їх споживання. Дані таблиці 1 висвітлюють динаміку пропозиції та попиту на виноград на вітчизняному ринку протягом останніх 5 років, аналіз яких свідчить про те, що пропозиція за цей період коливається від 216,5 тис. тонн до 321,3 тис. тонн, а попит від 216,1 тис. тон до 321,1 тис. тонн. Ємність ринку — це сукупний платіжеспроможний попит населення на продукцію виноградарства і розраховується за допомогою формули 1.

$$M = O + P + I - E, \quad (1)$$

де: M — місткість ринку;

O — обсяг вітчизняного виробництва;

P- запаси на початок року;

I — обсяг імпорту;

E — обсяг експорту.

Використовуючи дані Держкомстату України та результати розрахунків можна одержати дані для аналізу ємності ринку винограду в Україні і визначити динаміку цього показника за останні 5 років.

Місткість внутрішнього ринку винограду в Україні згідно з одержаними обчисленнями становить 216,5-321,2 тис. тонн.

Таблиця 1

Баланс винограду в Україні за 2002-2007 рр., тис. т.

Показники	Роки				
	2003	2004	2005	2006	2007
Загальна пропозиція:	321,3	216,5	277,7	222,1	277,8
запаси на початок року	0,0	0,2	0,4	0,1	0,4
виробництво	320,8	216,0	255,5	155,7	222,2
імпорт	0,5	0,3	21,6	66,3	55,2
Загальний попит:	321,1	216,1	277,6	221,7	277,2
внутрішній попит	321,0	216,1	277,2	221,6	277,2
експорт	0,1	-	0,4	0,1	0,0
втрати	1,2	0,5	0,7	0,4	0,1
залишок на кінець року	0,2	0,4	0,1	0,4	0,6
Місткість ринку	321,2	216,5	277,3	222,0	277,8

Рівень самозабезпечення населення та виробництва України виноградом досить високий. Наповнення ринку виноградом відбувається переважно завдяки вітчизняним товаровиробникам (75,0 %), однак частка імпорту має значну тенденцію до зростання. Частка експорту винограду взагалі незначна протягом всього періоду дослідження. Крім місткості важливим показником оцінки внутрішнього ринку винограду є його насиченість, тобто фактичний рівень задоволення потреб споживачів виноградом — виноробною продукцією шляхом придбання на ринку.

Показник насиченості ринку обчислюється за формулою 2.

$$H_p = M / (C_n \times H_n / \phi) 100 \%, \quad (2)$$

де H_p — насиченість ринку,

M — місткість ринку,

C_n — чисельність населення,

H_n / ϕ — річна норма (або фактичний обсяг) споживання продукції на душу населення.

Однак оскільки продукція виноградарської галузі підрозділяється на два основних види: виноград у свіжому вигляді та винопродукція, для яких існують окремі норми споживання, то аналізувати рівень насиченості ринку необхідно, на наш погляд, окремо для свіжого винограду (табл. 2) і для вина (табл. 3).

Науково обґрунтована норма споживання свіжого винограду — 12-14 кг на одну людину в рік.

Аналіз даних таблиці свідчить про те, що в Україні на цей час рівень споживання свіжого винограду на порядок нижче

Таблиця 2

Насиченість ринку столового винограду в Україні

Показники	Роки				
	2003	2004	2005	2006	2007
Загальна пропозиція, тис. т	55,7	34,9	61,0	61,2	75,9
Виробництво, тис. т	55,7	34,6	43,0	16,0	33,4
Імпорт, тис. т	0,1	0,3	18,0	45,2	42,5
Загальний попит, тис. т	55,5	34,8	59,9	61,1	75,9
Внутрішній попит, тис. т	55,4	34,8	59,5	59,9	75,6
Експорт, тис. т	0,1	-	0,4	0,2	0,3
Втрати, тис. т	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0
Фонд споживання фактичний, тис. т	55,5	34,5	42,9	15,9	33,4
Фонд споживання нормативний, тис. т	572,0	567,6	563,2	558,7	554,9
Рівень самозабезпечення, %	99,9	99,3	70,5	26,1	44,0
Виробництво на особу в рік, кг	1,2	0,7	0,9	0,4	0,7
Споживання на особу в рік, кг	1,2	0,7	1,2	1,1	1,6
Місткість ринку, тис. т	55,7	34,9	60,6	61,0	75,6
Насиченість ринку, %	9,7	6,1	10,8	10,9	13,6

Таблиця 3

Насиченість ринку винопродукції в Україні

Показники	Роки				
	2003	2004	2005	2006	2007
Загальна пропозиція, млн. дал.	27,2	22,9	25,8	29,4	33,1
Виробництво, млн. дал.	25,5	21,7	23,6	24,9	27,4
Імпорт, млн. дал.	1,7	1,2	2,2	4,5	5,7
Загальний попит, млн. дал.	12,9	15,3	16,4	16,9	19,1
Внутрішній попит, млн. дал.	11,2	12,8	14,4	15,0	17,3
Експорт, млн. дал.	1,7	2,5	2,0	1,9	1,8
Фонд споживання фактичний, млн. дал.	12,9	15,3	16,4	16,9	19,1
Фонд споживання нормативний, млн. дал.	57,2	56,8	56,3	55,9	55,5
Рівень самозабезпечення, %	93,8	94,8	91,5	84,7	82,8
Виробництво на особу в рік, л.	5,3	4,6	5,0	5,3	5,9
Споживання на особу в рік, л.	2,7	3,2	3,5	3,6	4,0
Місткість ринку, млн. дал.	25,5	20,4	23,8	27,5	31,3
Насиченість ринку, %	4,5	3,6	4,2	4,9	5,6

науково обґрунтованих норм, насиченість свіжим виноградом становить в середньому — 13,6 %. Невисокі показники насиченості ринку свіжим виноградом зумовлені, на нашу думку, низькою платіжеспроможністю населення та рівнем його виробництва на одну особу.

При розрахунках насиченості ринку винопродукції за нормативний показник N_n був взятий середній показник споживання вина на одну людину у 1990 році — 12 літрів на рік (тоді, як у розвинутих виноробних країнах Європи цей показник в середньому складає 50 літрів на одну людину на рік). Проведені нами розрахунки свідчать про те, що на сьогодні в Україні споживання виноградного вина на одну людину на рік у 4 рази менше ніж у 1990 році та більш ніж на прядок нижче європейського. Причини такого стану аналогічні причинам низького рівню споживання населенням України свіжого винограду.

Аналіз насиченості ринку свіжим виноградом та винопродукцією дозволяє зробити висновок, що споживання винограду і вина в Україні на одну людину більш ніж у десять раз менше ніж середньоєвропейське та науково обґрунтоване.

Враховуючи необхідність стабілізації та подальшого розвитку виноградарства в Україні відповідно до Закону України “Про виноград і виноградне вино” Міністерством аграрної політики України у 2008 році була розроблена концепція розвитку галузі на підставі результатів наукових досліджень, проведених у Національному науковому центрі “Інститут виноградарства і виноробства ім. В.Є. Таїрова” та Національному інституті винограду і вина “Магарач”. Метою цієї концепції є формування стійкого розвитку виноградарства і виноробства України на перспективу, орієнтованих на збільшення обсягів виробництва продукції виноградарства, підвищення її конкурентоспроможності та економічної ефективності.

Для насичення внутрішнього ринку конкурентоспроможними продуктами виноградарства та розширення їх експорту концепцією передбачається:

- розширити площу виноградників у сільськогосподарських підприємствах у 2010 році до 115 тис. га і у 2015 році відповідно до 145 тис. га;
- збільшити валовий збір винограду в 2010 році до 523 тис. т і у 2015 році — до 902 тис. т.;
- здійснити позитивні структурні зрушення у виробництві продукції за рахунок розширення в загальному її обсязі частки сільськогосподарських підприємств з 57 % (2004 р.) до 78 % (2010 р.) і 88 % (2015 р.);

- щорічно закладати нові виноградні насадження у сільськогосподарських підприємствах на площі 5-10 тис. га.

Література

1. Матчина И. Г., Бузни А. Н. Экономика виноделия. — Симферополь: Таврида, 2003. — 256 с.
2. Матчина И. Г. Обоснование прогноза развития виноградарства и виноделия Украины до 2015 года // Виноградарство і виноробство: Міжвідом. темат. наук. зб. / Голова ред. кол. Власов В. В. — Одесса: Optimum, 2007. — Вып. 44. — С. 76-85.
3. Экономические проблемы виноградарства и виноделия: Моногр. / Под ред. Буркинського Б. В. — Одесса: Інститут проблем ринка и економіко-екологічних досліджень НАН України, 2007. — 216 с.
4. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України: Зб. наук. праць / Голова ред. кол. Зубець М. В. — К.: Аграрна наука, 2004. — 844 с.
5. Панасюк А. Л. Мировое производство винограда и вина // Виноделие и виноградарство. — 2003. — № 1. — С. 12-13.
6. Оганесянц Л. А., Панасюк А. Л. Мировое производство и потребление вина в 2006 г. Предварительная оценка // Виноделие и виноградарство. — 2007. — № 2 — С. 6-7.
7. World economics viticultural data: (annual report of international organization of grape and wine 2007) // <http://www.oiv/org>.
8. Сало І. А. Місткість та насиченість вітчизняного ринку ягодами // Вісник аграрної науки. — 2008. — № 2. — С. 75-77.

Резюме

По результатам анализа основных показателей рынка виноградарско-винодельческой продукции были выявлены тенденции развития виноградарства, определены основные направления для повышения конкурентоспособности и экономической эффективности этой отрасли.

Рецензент доктор с.-х. наук, профессор И. В. Шевченко

ЕДИНАЯ ТАРИФНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Согласно трудовому законодательству Республики Беларусь вознаграждение за труд работнику устанавливается в зависимости от его квалификации, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы. Дифференциацию заработной платы по этим показателям призвана обеспечить национальная тарифная система оплаты труда.

Однако в последнее время в научных и практических изданиях Республики Беларусь все чаще встречается критика существующей Единой тарифной системы оплаты труда (ЕТС) и предложения о ее реформировании. В этой связи целью исследования, результаты которого представлены в данной статье, было рассмотрение опыта использования Единой тарифной системы в Республике Беларусь и в зарубежной практике организации оплаты труда.

В Республике Беларусь (РБ) в настоящее время тарифная система является главным инструментом государства при осуществлении единой для всех предприятий политики в области заработной платы: Единую тарифную систему и ее элементы сегодня обязаны использовать не только бюджетные организации, но предприятия всех форм собственности (Декрет Президента Республики Беларусь от 18 июля 2002 года № 17 “О некоторых вопросах регулирования оплаты труда работников”).

Введенный в январе 1992 года первый вариант ЕТС Республики Беларусь состоял из 22-х тарифных разрядов. В данной Единой тарифной сетке было установлено равномерное (10-11 %) нарастание ставок и окладов от разряда к разряду. Соотношение крайних разрядов устанавливалось в размере 1:8,25 (в настоящее время — 1:7,84 при 27 разрядах (таблица 1)). Однако в результате постоянно вносимых изменений в исходный вариант Единой тарифной сетки на текущий момент прослеживается явная ее деформация и диспропорции в оплате труда в зависимости от уровня квалификации и сложности выполняемых работ, о чем постоянно говорят белорусские ученые, зани-

Таблица 1
Тарифные коэффициенты ЕТС Республики Беларусь Украины и России

Разряд	Республика Беларусь ¹		Украина ²		Российская Федерация ³	
	Тарифные коэффициенты ЕТС	Межразрядные соотношения тарифных коэффициентов	Тарифные коэффициенты ЕТС	Межразрядные соотношения тарифных коэффициентов	Тарифные коэффициенты ЕТС	Межразрядные соотношения тарифных коэффициентов
1	2	3	4	5	6	7
1	1,00	X	1,00	X	1,000	X
2	1,16	1,16	1,09	1,09	1,040	1,04
3	1,35	1,16	1,18	1,08	1,090	1,05
4	1,57	1,16	1,27	1,08	1,142	1,05
5	1,73	1,10	1,36	1,07	1,268	1,11
6	1,90	1,10	1,45	1,07	1,407	1,11
7	2,03	1,07	1,54	1,06	1,546	1,10
8	2,17	1,07	1,64	1,06	1,699	1,10
9	2,32	1,07	1,73	1,05	1,866	1,10
10	2,48	1,07	1,82	1,05	2,047	1,10
11	2,65	1,07	1,97	1,08	2,242	1,10
12	2,84	1,07	2,12	1,08	2,423	1,08
13	3,04	1,07	2,27	1,07	2,618	1,08
14	3,25	1,07	2,42	1,07	2,813	1,07
15	3,48	1,07	2,58	1,07	3,036	1,08
16	3,72	1,07	2,79	1,08	3,259	1,07
17	3,98	1,07	3,00	1,08	3,510	1,08
18	4,26	1,07	3,21	1,07	4,500	1,28
19	4,56	1,07	3,42	1,07	X	X
20	4,88	1,07	3,64	1,06	X	X
21	5,22	1,07	3,85	1,06	X	X
22	5,59	1,07	4,06	1,05	X	X
23	5,98	1,07	4,27	1,05	X	X
24	6,40	1,07	4,36	1,02	X	X
25	6,85	1,07	4,51	1,03	X	X
26	7,33	1,07	X	X	X	X
27	7,84	1,07	X	X	X	X

¹ Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 28 февраля 2008 года № 41 “О внесении изменений и дополнений в инструкцию о порядке применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь”

² Постановление Кабинета Министров Украины от 30 августа 2002 года № 1298 “Об оплате труда работников на основании Единой тарифной сетки разрядов и коэффициентов по оплате труда работников учреждений, заведений и организаций отдельных отраслей бюджетной сферы” с изменениями

³ Постановление Правительства Российской Федерации от 29 апреля 2006 года № 256 “О размере тарифной ставки (оклада) первого разряда и о межразрядных тарифных коэффициентах Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений”

мающиеся вопросами оплаты труда [1]. Специалисты в области оплаты труда сходятся в том, что в настоящее время в силу сильной деформации тарифной сетки и низкого уровня тарифной ставки первого разряда белорусская ЕТС практически не выполняет и теоретически не может выполнять своих функций.

Законодательная регламентация использования Единой тарифной системы и ее элементов, несмотря на их известные недостатки, не только бюджетными организациями, но предприятиями всех форм собственности, на наш взгляд, является временной мерой, поскольку противоречит принципам материального стимулирования, и в ближайшем будущем встанет необходимость разработки научно обоснованных методик построения тарифных систем оплаты труда на предприятиях.

В настоящее же время в условиях существующей нормативно-законодательной базы в Республике Беларусь имеется лишь возможность совершенствования тарифной организации оплаты труда. Можно выделить два основных направления совершенствования тарифной организации оплаты труда на предприятиях республики. Первое направление с точки зрения теории заработной платы является наиболее целесообразным. Оно предполагает совершенствование ЕТС как инструмента, обеспечивающего соблюдение минимального уровня социальных гарантий в оплате труда и придание ей рекомендательного характера, разработку на основе ЕТС отраслевых тарифных систем рекомендательного характера и возможность разработки и применения внутрифирменных тарифных систем оплаты труда на базе отраслевых тарифных систем. Исследование способов построения современных тарифных систем позволило сформулировать подходы к построению внутрифирменных собственных тарифных систем на предприятии и предложить математическую модель для расчета параметров внутрифирменных систем оплаты труда. Рассмотренное направление совершенствования тарифной организации заработной платы предполагает масштабные радикальные изменения в механизме государственного регулирования оплаты труда и в настоящее время рассматривается нами лишь как перспективное. Другое направление совершенствования тарифной организации оплаты труда связано с повышением эффективности использования фонда заработной платы на отдельных предприятиях с учетом существующей нормативно-законодательной базы. Целью

подобного совершенствования является обеспечение выполнения воспроизводственной и стимулирующей функций заработной платы при соблюдении рациональных пропорций между темпами роста производительности труда и заработной платы [2].

Отечественный опыт организации оплаты труда уже сталкивался с применением Единой тарифной сетки оплаты труда для всех работников. Так, в первые годы Советской власти была централизованно введена единая 35-разрядная тарифная сетка для оплаты работников всех категорий всех отраслей промышленности. Однако в 1927-1928 годах, в период НЭПа, была проведена тарифная реформа, предусматривающая введение тарифных сеток по отраслям производства, которые лучше отражали специфику производства и легче подвергались регулированию. Вторая попытка введения единой системы тарифных ставок, взаимосвязанной по отраслям и производствам, была предпринята в 1956-1960 годах. Применение единой системы тарифных ставок нарушило межотраслевую и территориальную дифференциацию оплаты труда. Заработная плата работников не увязывалась с количеством и качеством их труда, не учитывала сложность и многообразие работ. При проведении реформы оплаты труда в 1986 году вновь стали применяться отраслевые тарифные сетки с различным диапазоном и количеством разрядов [3].

Как видно, применение в Советском союзе централизованно устанавливаемых пропорций в оплате труда работников различной квалификации не оправдало себя с позиции эффективной организации заработной платы: единая тарифная сетка не может учесть специфику и разнообразие работ в различных отраслях, поэтому она имеет смысл только для упорядочения вопросов оплаты труда в трудное для экономики время, когда государственное регулирование просто необходимо. При стабилизации экономики осуществляется переход на отраслевые тарифные системы, позволяющие учесть особенности конкретных производств.

Изучение зарубежного опыта организации оплаты труда позволяет отметить, что в практике стран с развитой рыночной экономикой системы оплаты труда, основанные на применении законодательно фиксированных тарифных коэффициентов и ставок, не используются. Применяются другие подходы к организации тарифной оплаты труда: построение на предприятиях собственных тарифных систем, которые учитывают сложившиеся

ся финансово-экономические условия на конкретном предприятии, его политику в области оплаты труда, состав персонала, обеспечивают связь заработной платы с конечными результатами труда, стимулирование повышения квалификации. Необходимо отметить, что, несмотря на большое разнообразие существующих форм и систем оплаты труда, все же основой профессионально-квалификационной дифференциации заработка работников является применение тарифных систем оплаты труда. Для стран с развитой рыночной экономикой характерно применение внутрифирменных тарифных систем оплаты труда, предполагающих построение единой тарифной сетки для работников всего предприятия. Моделирование внутрифирменных тарифных систем осуществляется с учетом специфики предприятия и национальных особенностей организации оплаты труда, а также в отдельных странах — на основе отраслевых тарифных систем. При этом следует отметить отсутствие положительного опыта использования Единой общенациональной тарифной системы оплаты труда при организации заработной платы в странах с развитой рыночной экономикой [4].

В странах Восточной Европы, несколько ранее ставших на путь перехода к рыночной экономике, с 1984-1992 годов при организации оплаты труда предприятиям предоставлена самостоятельность в области формирования собственных (внутрифирменных) тарифных систем оплаты труда при государственном регулировании социально значимых параметров тарифных систем (величина тарифной ставки первого разряда, регулирование заработной платы работников бюджетной сферы, величина минимальной заработной платы). Можно отметить, что в ряде стран ЕТС носит рекомендательный характер.

Интересным представляется исследование организации заработной платы работников в практике стран ближнего зарубежья: в Украине и в Российской Федерации, как крупных государств, одновременно с Республикой Беларусь ставших на путь самостоятельного развития экономики после распада СССР.

В Украине условия оплаты труда работников бюджетной сферы определены постановлением Кабинета министров от 30 августа 2002 года № 1298 “Об оплате труда работников на основе Единой тарифной сетки разрядов и коэффициентов по оплате труда работников учреждений, заведений и организаций от-

дельных отраслей бюджетной сферы”. Указанным постановлением предусмотрены три этапа внедрения Единой тарифной сетки.

Первый этап введения ЕТС, проводимый с 1 сентября 2005 года, предусматривал диапазон тарифной сетки 1:3,35. Второй этап начался с 1 июня 2007 года и предусматривал соотношение тарифных коэффициентов крайних разрядов 1:3,93. Согласно Постановлению Правительства Украины от 22 февраля 2008 года № 74 “О введении III этапа оплаты труда на основе Единой тарифной сетки разрядов и коэффициентов по оплате труда работников учреждений, заведений и организаций отдельных отраслей бюджетной сферы” с 1 ноября 2008 года в Украине в полном объеме предполагалось введение Единой тарифной сетки разрядов и коэффициентов по оплате труда работников учреждений, заведений и организаций отдельных отраслей бюджетной сферы. Внедрение третьего этапа Единой тарифной сетки предусматривает диапазон соотношений тарифных коэффициентов 1:4,51, что позволит повысить мотивацию к труду высококвалифицированных работников. Целью данного постановления является повышение престижа высококвалифицированной рабочей силы, так как будут восстановлены нарушенные ранее междолжностные (межквалификационные) соотношения в оплате труда. С целью ускорения повышения уровня оплаты труда работников бюджетной сферы постановлением Кабинета Министров от 7 мая 2008 года № 423 срок внедрения III этапа Единой тарифной сетки перенесен с 1 ноября на 1 сентября 2008 года. Согласно пункту 4 этого постановления эта норма вступает в силу после внесения изменений в Закон “О Государственном бюджете Украины на 2008 год и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины”. 3 сентября Верховная Рада приняла соответствующий закон.

В данный момент Единая тарифная сетка Украины предусматривает 25 разрядов с диапазоном крайних разрядов 1:4,51 (табл. 1). Распределение должностей по разрядам Единой тарифной сетки осуществлено по категориям работников образования, здравоохранения, других подотраслей бюджетной сферы. Постановлением Правительства от 4 апреля 2007 года № 602 размер должностного оклада (тарифной ставки) работника 1-го тарифного разряда Единой тарифной сетки определяется на уровне законодательно определенного размера минимальной за-

рабочей платы. Государственным бюджетом Украины на 2008 год были утверждены следующие размеры минимальной заработной платы: с 1 января 2008 года — 515 грн., с 1 апреля — 525 грн., с 1 октября — 545 грн., с 1 декабря — 605 грн. Специалисты прогнозируют, что с введением в полном объеме Единой тарифной сетки средняя заработная плата работников культуры, образования, здравоохранения и ряда других отраслей бюджетной сферы вырастет на 30 %, а высококвалифицированных работников — на 45-65 %.

Таким образом, в настоящий момент в Украине производится попытка упорядочения организации заработной платы в бюджетной сфере посредством использования Единой тарифной системы оплаты труда. Государственное регулирование организации заработной платы в Украине, с нашей точки зрения, оправдано в силу переходного характера экономики этой страны.

В Российской Федерации трудовое законодательство ориентирует на договорное и локальное регулирование оплаты труда. Вид, систему оплаты труда, размеры тарифных ставок, окладов, премий, иных поощрительных выплат организации определяют самостоятельно в коллективных договорах и локальных актах. В различных организациях могут устанавливаться различные тарифные сетки, отличающиеся количеством разрядов и степенью нарастания тарифных коэффициентов. Вместе с тем, оплата труда в бюджетной сфере устанавливается в централизованном порядке — на основе Единой тарифной сетки, которая представляет собой единую шкалу тарификации оплаты труда рабочих и служащих. Единая тарифная сетка РФ содержит 18 разрядов. Ранее, согласно постановлению Правительства РФ от 14 октября 1992 года “О дифференциации в уровнях оплаты труда работников бюджетной сферы на основе Единой тарифной сетки” соотношение крайних тарифных разрядов этой тарифной сетки было установлено 1:10,07. Однако, с 1 декабря 2001 года соотношение между тарифными ставками (окладами) первого и восемнадцатого разрядов Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы установлено в размере 1:4,5 (табл. 1). В настоящее время тарифные коэффициенты для расчета оплаты труда работников федеральных государственных учреждений установлены постановлением Правительства РФ от 29 апреля 2006 года № 256 “О размере тариф-

ной ставки (оклада) первого разряда и о межразрядных тарифных коэффициентах Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений” (табл. 1).

Российские специалисты отмечают, что у Единой тарифной сетки РФ имеется масса недостатков. Один из главных — она не в состоянии учесть всех особенностей, присущих тем или иным сферам: специалисты, работающие в различных отраслях и имеющие разный уровень квалификации, получают одинаковую заработную плату. К тому же зарплата каждого конкретного сотрудника не зависит от качества его работы. Это является нарушением принципов Трудового кодекса. Никаких систем, которые позволяли бы стимулировать работника к качественному, интенсивному труду Единая тарифная сетка не предусматривает. К числу других недостатков ЕТС РФ специалисты относят:

- низкий уровень тарифной ставки 1-го разряда (за период существования ЕТС — иногда даже ниже минимального размера оплаты труда). Это связано с тем, что для обеспечения повышения тарифной ставки первого разряда даже на 10-20 % необходимы значительные финансовые затраты бюджетов всех уровней, поскольку в тех же размерах необходимо увеличивать тарифные ставки (оклады) по всем другим разрядам;
- недостаточность 18-ти разрядов для отражения дифференциации условий и уровней оплаты труда во всех отраслях бюджетной сферы;
- недостаточный учет отраслевых особенностей в оплате труда. В основном отраслевые особенности отражены через систему доплат и надбавок.

В настоящее время все федеральные госорганы заканчивают разработку примерных положений об оплате труда работников подведомственных учреждений. В этих положениях будут и рекомендации, как дифференцировать уровень оплаты в зависимости от квалификации работника, сложности выполняемых им работ, какие стимулирующие и компенсационные надбавки, повышающие коэффициенты будут применяться. Размеры должностных окладов и ставок зарплаты будут устанавливаться руководителем каждого конкретного учреждения на основе всех этих документов. Руководители бюджетных организаций в отсутствие жесткой тарифной сетки и нормативного утверждения штатно-

го расписания смогут самостоятельно перераспределять средства, чтобы стимулировать самых ценных работников. Определенная гарантированная сумма — базовая часть зарплаты — будет у каждого. К ней прибавятся компенсационные и стимулирующие надбавки, на которые уйдет до 30 % фонда оплаты труда. В идеале зарплата конкретного работника будет зависеть от объема и диапазона его обязанностей, должностных требований внутри квалификационной группы, уровня образования и подготовки.

Так, согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 5 августа 2008 года № 583 “О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений” с 1 декабря 2008 года в РФ для работников федеральных бюджетных учреждений и федеральных государственных органов, а также гражданского персонала воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, оплата труда которых в настоящее время осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений должны ввести новые системы оплаты труда. При этом устанавливается, что заработная плата работников и гражданского персонала (без учета премий и иных стимулирующих выплат), устанавливаемая в соответствии с новыми системами оплаты труда, не может быть меньше заработной платы (без учета премий и иных стимулирующих выплат), выплачиваемой на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений, при условии сохранения объема должностных обязанностей работников (гражданского персонала) и выполнения ими работ той же квалификации.

Безусловно, такое нововведение в организации оплаты труда работников бюджетной сферы РФ потребует многого: упорядочения законодательства в данной области; разработки научных рекомендаций и положений об оплате труда работников учреждений, о порядке определения выплат компенсационного и стимулирующего характера; организации обучения специалистов по применению новых систем оплаты труда, однако, с нашей точки зрения, несмотря на все предполагаемые трудности, отказ от ЕТС является огромным шагом к развитию рыночной организации заработной платы.

Существующие параметры ЕТС РБ вызывают многочисленную критику со стороны экономистов, указывающих на необходимость ее пересмотра, а также разработки тарифных условий оплаты труда на уровне отраслей экономики и отдельных предприятий. Изучение отечественной практики организации оплаты труда и опыта стран дальнего зарубежья позволило отметить отсутствие положительного опыта использования Единой общенациональной тарифной системы оплаты труда. Использование ЕТС имеет смысл только для упорядочения вопросов оплаты труда в трудное для экономики время, когда государственное регулирование просто необходимо, что имеет место в Украине. При стабилизации экономики осуществляется переход на отраслевые тарифные системы, позволяющие учесть особенности конкретных производств. Так, Российская Федерация в настоящее время производит попытку отказа от Единой тарифной сетки путем введения “местных” условий оплаты труда, когда зарплата конкретного работника будет зависеть от объема и диапазона его обязанностей, должностных требований внутри квалификационной группы, уровня образования и подготовки.

В Республике Беларусь сегодня ЕТС обязаны использовать не только бюджетные организации, но предприятия всех форм собственности. В условиях существующей нормативно-законодательной базы на предприятиях РБ имеется лишь возможность совершенствования тарифной организации оплаты труда путем поиска собственных возможностей повышения эффективности использования фонда заработной платы, улучшения его структуры, повышения тарифной ставки первого разряда. В перспективе же необходимо совершенствовать ЕТС как инструмент, обеспечивающий соблюдение минимального уровня социальных гарантий в оплате труда, и придать ей рекомендательный характер, разработать на основе ЕТС отраслевые тарифные системы рекомендательного характера и дать предприятиям возможность разработки и применения внутрифирменных тарифных систем оплаты труда на базе отраслевых тарифных систем.

Литература

1. Долинина Т. Н. Оплата труда в Республике Беларусь: тенденции и особенности // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. — Минск: БГТУ, 2006. — Вып. XIV. — С. 23-28.

2. Тур В. М. Направления совершенствования тарифной организации оплаты труда // Труды Белорусского государственного технологического университета. Сер. VII, Экономика и управление. — Минск: БГТУ, 2007. — Вып. XV. — С. 59-63.
3. Тур В. М. Эволюция отечественных тарифных систем // Труды Белорусского государственного технологического университета. Сер. VII, Экономика и управление. — Минск: БГТУ, 2001. — Вып. IX. — С. 12-18.
4. Тур В. М. Применение тарифных систем оплаты труда в зарубежной практике // Труды Белорусского государственного технологического университета. Сер. VII, Экономика и управление. — Минск: БГТУ, 2005. — Вып. XIII. — С. 31-34.

Резюме

У статті розглянутий досвід використання Єдиної тарифної системи в Республіці Білорусь і в закордонній практиці організації оплати праці (в Україні, у Російській Федерації, у країнах далекого зарубіжжя). Дано оцінку використання Єдиної тарифної системи в Республіці Білорусь і запропоновані шляхи вдосконалення тарифної організації оплати праці.

Рецензент доктор економ. наук, професор В. И. Кудашов

УДК 94 (477)(082)

Г. П. Гребенник

ИНТЕЛЛИГЕНЦИЯ И НАРОД

“Интеллигенция и Власть” — под таким названием в Одессе ежегодно проводятся конференции и издается периодический сборник. Тема, что называется, ходячая, но дело в том, что она неполно отражает содержание заявленной проблематики. Не хватает третьего члена “любовного треугольника” — Народа. Причем у интеллигенции с народом не менее сложные отношения, чем с властью. В этой статье я намерен рассмотреть коллизию интеллигенции и народа на материале современной политики в России и Украине.

Как-то само собой разумеется, что интеллигенция живет интересами народа, программно оформляет и отстаивает их перед властью. С советских времен словосочетание “народная интеллигенция” не встречает никакой критики: и происхождение, и образ жизни делали ее действительно частью народа. А вот словоупотребление “антинародная интеллигенция” отсутствовало в нашем фразеологическом словаре. Правда, имели хождения исторические выражения “революционная интеллигенция”, “контр-революционная интеллигенция”. Но последнее далеко не тождественно понятию “антинародная интеллигенция”.

Итак, с царских времен в России утвердилась традиция думать, что миссия интеллигенции состоит в том, чтобы быть защитником и поводырем своего народа. Это — главный интеллигентский миф. Но жизнь время от времени демонстрирует его ущербность. На поверку выходит, что у интеллигенции, по крайней мере, либерально мыслящей ее части, есть свои особые интересы, входящие в серьезное противоречие с тем, чего желает и волит народ. Для нее вполне допустим союз с властью против народа.

Впервые коллизия интеллигенции и народа была осознана и описана в сборнике “Вехи” (1908). Прошедшая через опыт первой русской революции, либеральная интеллигенция в лице веховских идеологов разочаровалась в народе, поддавшемся своим разрушительным, антикультурным инстинктам, и покаялась в собственном грехе народопоклонничества. Особенно сильно это

получилось у М. Гершензона. Он писал в этом сборнике: “Что народная душа качественно другая — это нам и на ум не приходило. Мы и вообще забыли думать о строе души: по молчаливому соглашению, под “душою” понималось просто рационалистическое сознание, которым одним мы и жили” [1, с. 98]. И ниже следовала вызвавшая тогда скандал в революционной среде фраза: “Каковы мы есть, нам не только нельзя мечтать о слиянии с народом, — бояться его мы должны пуще всех казней власти и благословлять эту власть, которая одна своими штыками и тюрьмами еще ограждает нас от ярости народной” [1, с. 101].

Как повелось на просторах СНГ, коллизия интеллигенции и народа наиболее рельефно проявилась в России. Наиболее впечатляющий пример из близкого вчера. Народ в качестве массового избирателя поддерживал политический курс В. В. Путина, а интеллигенция западнического толка (члены Госдумы, активисты праволиберальных партий, научные сотрудники, особенно из числа экономистов, отрабатывающие свои гранты, правозащитники, журналисты, особенно из числа тех, кто работает в так называемых “независимых СМИ”, вещающих из-за границы и на заграницу) без конца обвиняла президента в установлении авторитарного режима, в отходе от “ельцинской демократии” (?) и призывала эту самую заграницу “вмешаться”, “надавить”, “заставить считаться с требованиями оппозиции”.

В. Путин вчера и его преемник Д. Медведев сегодня действительно пользуются широкой поддержкой народа, что вынужден признать в общем недовольный их политикой Запад. Это означает, что власть в России являет собой разновидность режима народовластия. По крайней мере, так можно его рассматривать, тогда как “демократическая оппозиция” в лице либеральной части интеллигенции отстаивает демократию как право не соглашаться с народом, пренебрегать его волеизъявлением. Власть и народ оказались по одну сторону баррикады, а западническая интеллигенция — по другую. Вот суть искомой коллизии (специально оговорюсь, что речь идет не о всей российской интеллигенции — она сегодня расколота — а только о той ее части, которая прилегает к власти или даже входит в нее и представляет новую, либерально-демократическую Россию). Как такое могло получиться? В чем закономерность этой ситуации?

Проанализируем положение членов “треугольника”. Власть и народ являются субстанциями государства: их взаимодействие обеспечивает его существование. “Православие, самодержавие, народ”, “Партия и народ едины!” — это не просто лозунги, идеологическая риторика, это — главное условие существования российского государства в разные исторические эпохи. Оно никогда не выполнялось полностью. И все же эгоизм власти и депотизм народа взаимно ограничивались, уравнивались. Когда же это равновесие нарушалось, с государством случалась беда.

Что касается интеллигенции, то она является важнейшим, незаменимым ферментом общественного развития, но самостоятельной субстанциональной силой не обладает. Она действительно — прослойка. В этом состоит генеральная слабость положения интеллигенции в описываемом треугольнике. То есть свое влияние и силу интеллигенция обретает, если она либо с народом, либо с властью. В идеальном варианте, когда власть призывает интеллигенцию, а народ внимает ей.

Так случилось в годы горбачевской “перестройки”. Имена академиков Д. С. Лихачева, Т. И. Заславской, Л. И. Абалкина, А. Г. Аганбегяна, С. С. Шаталина, а также ректора Московского историко-архивного института Ю. Н. Афанасьева у всех были на слуху. Знаменем перестройки, помимо воли властей, стал выпущенный из ссылки по личному распоряжению Горбачева академик А. Д. Сахаров. Публицистика превратилась в главный, самый популярный жанр литературы. Золотыми перьями публицистики стали ученые Г. Попов, Н. Шмелев, И. Клямкин, А. Нуйкин, Г. Лисичкин, Л. Баткин, А. Ципко, О. Лацис, журналист В. Селюнин, писатели Д. Гранин, Ю. Черниченко, Ю. Буртин, Ю. Карякин. В кинематографическом сообществе революцию творили Р. Быков, В. Климов, Э. Рязанов, Т. Абуладзе. Целые коллективы журналов и газет — огоньковцы во главе с В. Коротичем, новомирцы во главе с С. Залыгиным, сотрудники журнала “Знамя” во главе с Г. Баклановым, “Московские новости” во главе с Е. Яковлевым, газета “Независимая” во главе с В. Третьяковым вместе с их авторскими активами будоражили, таранили, взрывали народное сознание. Перечислять можно было бы и дальше. Добавьте к этому авторов прошлых лет, чьи произведения, десятилетиями находившиеся под запретом, стали в эти годы достоянием широкого читателя, и перед вами предста-

нет грандиозная картина торжества освободительного духа, праздника интеллектуальной мысли. Два поколения интеллигентов одновременно перешли во фронтальное наступление, чтобы сломать хребет сталинизму. В результате сломали хребет государству.

Но и после 1991 г. интеллигенцию еще по инерции “привлекали”. Так, Ельцин привлек к власти Е. Т. Гайдара и его команду. Однако праздник закончился, наступило тяжелое отрезвление и разочарование народа в либеральной мифологии и ее интеллигентских создателях.

Либерализм — фирменная идеология интеллигенции, так сказать, естественная форма ее политического самовыражения. В идеологическом отношении интеллигентская оппозиция в России представляет собой две разновидности либерализма: либерализм прав человека и экономический либерализм. Оба либерализма к текущему моменту сильно дискредитировали себя в глазах значительной части населения. Первый — “защитой прав чеченского народа”, которую осуществляли такие люди, как С. Ковалев, К. Боровой, В. Новодворская, А. Политковская и им подобные, завоевавшие прочную репутацию ненавистников русского народа и российского государства. Второй — невменяемой проповедью свободы рыночных отношений, ухода из экономики государства и социального неравенства. Это — люди из гайдарчубайсовского лагеря, непосредственно причастные к разгрому государственной экономики, науки и образования, разграблению России, созданию слоя сверхбогатых людей и опусканию на социальное дно десятков миллионов людей из бывшего советского среднего класса. Представители обоих либерализмов откровенно поддерживают друг друга и пользуются гласной и негласной поддержкой Запада как проводники его политики в России.

Ныне либерализм в России переживает самый глубокий кризис со времени распада СССР. Основные партии либерального спектра “Яблоко” и “Союз правых сил” из парламентских перешли в разряд маргинальных. Как всегда, четко правду сказал “один из них”. В своем знаменитом открытом письме из тюрьмы бывший олигарх М. Ходорковский объяснил: “СПС и “Яблоко” проиграли выборы вовсе не потому, что их дискриминировал Кремль. А лишь потому, что администрация президента — впервые — им не помогала, а поставила в один ряд с другими оппозиционными силами” [2].

Тот же М. Ходорковский дает либералам совет: “Надо перестать пренебрегать — тем паче демонстративно — интересами страны и народа. Эти интересы — наши интересы” [2]. Хорошо бы. Но мы уже выяснили, что интересы народа и интересы элитной, относящейся к политическому истеблишменту интеллигенции кардинально расходятся. В народной субстанции принцип индивидуализма вымывается, сводится к нулю. Либералам-западникам это очень не нравится, ведь они “умные”, мыслят глобально, технологически и... без всякого сочувствия к тяжелой народной жизни. Они научились зарабатывать деньги, будучи в оппозиции и будучи во власти. Оппозицию кормит Запад. Во власти они, став частью администрации, кормятся сами. Им нет нужды “идти в народ”, поскольку современные технологии позволяют манипулировать массовым сознанием на расстоянии.

“Интеллигенция не функция народной жизни” [3, с. 48], — эти слова Бердяева как нельзя лучше подтверждает любопытный эксперимент, который проводит на телевидении В. Соловьев, ведущий программы “К барьеру!”. В ней он неизменно сводит в поединке “либералов” и “патриотов”. И хотя среди последних достаточно часто попадались кретины или люди, неспособные вести публичную полемику, они неизменно с большим преимуществом выигрывали у “либералов” по результатам голосования телезрителей. Но меня больше всего поразили судьи в зале: их вердикт почти никогда не совпадал с мнением “народа”, то есть позвонивших телезрителей. Поскольку приглашенные Соловьевым судьи были из интеллигентов или, в крайнем случае, предприниматели, постольку можно считать это чистым экспериментом, доказывающим, что либеральная интеллигенция — не с народом.

Почему у шестидесятников был и по сей день сохранился моральный авторитет? Во-первых, потому что они были жертвами власти; во-вторых, они не боролись за власть, а боролись с властью за право жить под сенью права. Это были в основном представители творческой и научной интеллигенции. Они искренне чурались власти.

В отличие от них политическая интеллигенция 90-х годов изначально не хотела быть жертвой власти, а хотела делать карьеру во власти. С точки зрения обычной интеллигентской морали их положение было ложно, с точки зрения морали по-

литической, макиавеллистской, они поступали правильно. Увы, непоследовательность, оппортунизм не входят в число добродетелей идейного человека. Но именно эти качества необходимы российскому либералу, если он хочет быть в реальной политике, а не быть сторонним комментатором политического процесса, сидя в пробирке.

Дело в том, что есть колоссальное различие в условиях существования либерализма на Западе и у нас. На Западе либерализм характерен для нормальной, стабильной полосы развития и немедленно удаляется на периферию политической жизни, когда наступают кризисные времена. У нас все с точностью до наоборот: либерализм обретает силу и влияние именно тогда, когда страна входит в стадию кризиса. Таким образом, кратковременная победа либеральных настроений в обществе — это симптом нестроения государства, идеология переживания кризиса, которую, однако, при желании, можно представить как идеологию и программу выхода из кризиса. Ведь для его преодоления нужны новые идеи, решительные шаги и, соответственно, новые люди во власти, способные на эти шаги. В общем, когда в России революция “сверху”, либерализм процветает, когда наступает стабильность — чахнет. Но ведь по своему происхождению и содержанию либерализм является идеологией эволюции. Это несовпадение содержания либерализма с тактом истории имеет для наших либералов решающее значение. Оно делает их макиавеллистами, морально неполноценными интеллигентами.

Либерализм в России — это наносное явление, сопутствующее системным реформам, недоброкачественный продукт русского западничества. Взять хотя бы фигуры российских реформаторов. Петр Первый и Ленин либералами не были. Фигуры поменьше — Витте и Столыпин — тоже в этом не замечены. Александр Второй? С большой натяжкой его можно назвать “либералом поневоле”, особенно если учесть, что еще в период Крымской войны он был чуть ли не консервативнее своего отца, Николая Первого, “свинцового человека”. Напрашивается однозначный вывод: в России истинный государственный и либерал — разные люди. Либерализм в России — игра интеллигентского ума, тезис, теряющий смысл без антитезиса и синтеза. В серьезном деле на либерала полагаться нельзя — обязательно подведет.

Украина, как всегда, являет специфику: режим в Украине антинародный. Это — факт, а не фигура пиаровского красноречия оппозиции. Особенно это видно по отношению власти к украинскому крестьянству, которое националисты любят отождествлять с украинским народом вообще. Довести своим “реформачеством” (термин писателя Ю. Полякова) по существу до трагедии вымирания украинского села — это следует характеризовать как геноцид украинского народа, сознательно допущенный властями ради того, чтобы “раздерибанить” последний ресурс Украины — землю. Но и оппозиция в целом не выражает интересов народа, поскольку в главном она борется за более “справедливое” распределение власти и собственности между ней и группировкой, непосредственно находящейся у власти. Однако вместе они имеют общий интерес и занимаются тем, что для общей безопасности перераспределяют, распыляют народный гнев на отдельные направления с тем, чтобы, не дай Бог, не заиграться в политику и не вызвать взрыва народного негодования, за которым последует расправа в пугачевском стиле.

Еще одна констатация украинской специфики (отличия от России): при наличии значительных интеллектуальных сил в научных кругах Украины не идут дискуссии, не кипят споры теоретического характера. Интеллигенты ушли в политику, а интеллектуалы — в себя. А ведь речь идет о самоопределении, самоидентификации, и здесь само течение дискуссии свидетельствовало бы в пользу серьезности намерений. Неужели нет потребности? Это не так, ведь главные заявления уже были сделаны: “несмотря на региональные различия, мы — единый народ”, а также — “в современном государстве Украина есть по крайней мере две Украины”. Почему не исследовать эту, можно сказать, трагическую ситуацию раскола до самого дна?

Речь идет об идеях и ценностях, без которых невозможно выстроить правильную духовную жизнь общества. Общественное сознание не получает необходимого фермента. Мы лишены пространства, в котором происходит постоянная работа порождения смыслов, — наподобие российского историософского дискурса между славянофилами и западниками, длящегося непрерывно уже двести лет. Сразу вспоминается замечательная повесть Фазиля Искандера “Думающий о России и американец”. На вопрос американца, что делают в России, герой говорит: “В России дума-

ют о России. Это главное дело России”. “А что делают остальные? — вновь спрашивает дотошный американец. “Остальные — воруют”, — был ответ [4, с. 543].

На Украине “думающих об Украине” на уровне современной культуры мысли удивительно мало. Они потрясающе разобщены и обитают в чуждой им суетной среде. Бездумье — неприятная примета нашего времени. Не все воруют. Большая часть населения бездумно выживает. Подозреваю нехорошую вещь: власть уже дала команду интегрироваться в Европу, и киевская интеллигенция (а в нашей “демократической” стране все движения, в том числе судороги, начинаются в столице) без лишних разговоров “построилась”. В этой связи надо признать очевидным то положение, что на Украине политика подмяла под себя политическую науку: глубина анализа никому не нужна, надо спешить сделаться полезным той или иной “политической силе”. Конъюнктура превыше всего! В этой связи теоретики и историки политической науки, философы политики явно не в чести в сравнении с шустрыми специалистами в области “эффективной политики”, комментаторами текущего политического процесса (свар между властными группировками).

“Человек вечно обречен искать свое прошлое”, — писал в своем поэтическом эссе мудрый Тимур Зульфикаров [5]. Но есть поиски и поиски. Есть поиски, которые ведет ученый и есть поиски, которые ведет политик. И еще есть происки, которые осуществляет ученый, нанятый политиком. Не секрет, у нас учебники по истории Украины пишут те же самые люди, которые раньше писали толстые тома о трех революциях и о руководящей и направляющей роли КПСС/КПУ. Теперь они — националисты. Что является их отличительным знаком, так это то, что теперь, как и раньше, они обслуживают Власть. Такая у нас интеллигенция.

Впрочем, я не справедлив и по существу должен оговориться. Украинская интеллигенция, так же как российская, расколота — на демократическую и националистическую. И если в России либералы выступили против фактического союза власти и народа, то на Украине расклад сил иной. Здесь националистическая интеллигенция не просто обслуживает режим, но и подталкивает его на антидемократические, антинародные действия.

Приведу пример выступления демократической интеллигенции. В июле 2007 г. в печати появилось “Обращение творчес-

кой интеллигенции Украины к партиям правительственной коалиции”. Оно было приурочено к внеочередным выборам в Верховную Раду, которые, как все еще помнят, преподнес стране президент. Смысл обращения сводился к требованию “решительно противостоять всем проявлениям этнического шовинизма, национал-экстремизма и ксенофобии” и “всячески содействовать формированию украинской нации как единого мультикультурного сообщества свободных граждан, независимо от их происхождения, языка, религиозных верований или политических убеждений” [6]. Под обращением стояло 213 подписей. Первую тройку составили подписи трех академиков НАНУ — П. П. Толочко, Ю. Н. Пахомова, А. А. Созинова. Подписанты представляли 9 крупнейших городов Украины, но среди них не было ни одного представителя с Западной Украины. Мы понимаем ситуацию, знаем, как там умеют травить “москалей”. И все же это красноречивый факт! Две Украины в одной.

Чтобы возникла и нормально протекала общенациональная дискуссия, необходим ряд условий. Первое из них — невмешательство власти. Я не помню случая, чтобы президент России высказывался в директивном порядке, как писать историю России и, тем более, давал интерпретации ее значимым событиям. У нас совершенно иная ситуация. Сдается, что “группа товарищей” из Киева и Львова во главе с “главным историком Украины” В. А. Ющенко уже наша свое прошлое и теперь стремясь навязать его все украинскому народу. Поиск прошлого велся с позиций текущей политической целесообразности и в интересах нынешней властной группировки. Их прошлое не только отрицает нашу Историю, оно отрицает наше Будущее. То есть мы имеем дело с попыткой сделать нас морально неполноценными. На поиск своей истории мы согласны, на радикальное отрицание — нет. Есть четкий критерий: если мы остановились на стадии отрицания своей истории, то это означает, что мы еще не постигли Прошлого в его закономерности, нужности для всего мира. Значит, мы живем без Прошлого, только суетным сегодняшним днем и надеемся на призрачное, ненадежное Будущее. Значит мы не нашли нужного исторического размера для нашего Настоящего. Если прошлое травматично, то этот травматизм не снимается путем отрицания или забвения Прошлого в Настоящем. Если демократия на Украине требует подмены

нашей советской истории бандеровским прошлым, то у нее нет никакого будущего, потому что, кроме школы ненависти к другим народам, бандеровская история ничему не учит. А главное — она не наша. Мы бредем вслепую по чужой наводке. Где гарантия, что тот, кто нам подсказывает наш путь, — наш доброжелатель? Где наша свобода?

С нашей точки зрения, взвешенный взгляд на историю выражен в следующей сентенции: “Конечно же, нельзя забывать об ужасах советского режима в Украине — жестоком истреблении национальной элиты, невиданном в человеческой истории Голодоморе, репрессиях и расправах с “инакомыслящими”, о Чернобыле, русификации и еще о многом другом. Но также нельзя забывать и о том, что в 20-е годы была проведена самая масштабная украинизация, и о развитии социальной инфраструктуры и прикладной науки, медленно, но уверенно уничтожающихся в последнее время, и еще о множестве позитивов. Все это в комплексе является наследием советских времен, с которым, так или иначе, приходится иметь дело новой Украине, на сей раз установленной не столько собственными усилиями, сколько благодаря комплексу благоприятных обстоятельств” [7].

Националистически настроенную интеллигенцию Западной Украины можно понять — так сложилась их многовековая краевая история. Но ее неспособность встать на общеукраинскую точку зрения объективно делает ее и антинародной, и антигосударственной, если, конечно, иметь в виду не мифическую Украину, а реальную, ту самую, в который мы живем в данное время. А вот почему так поступает В. А. Ющенко, почему он захотел стать президентом только одной части Украины — рационально объяснить нельзя. Ни Л. М. Кравчук, ни Л. Д. Кучма такого себе не позволяли, прекрасно понимая, что в той Украине, которая им досталась, есть только одна возможность быть президентом всей Украины — только проводя политику бонапартизма.

* * *

Подведем итог. Интеллигенции для ее же пользы нужно учитывать некоторые вещи, которые обусловлены принципом не выдавать желаемое за действительность.

Первое. Власть и народ как субстанциальные силы государства всегда имеют смычку, взаимодействуя друг с другом. Интеллигенция такой смычки не имеет ни с властью, ни с наро-

дом. По своей социальной позиции интеллигенция беспочвенна, и ей это положение нужно преодолевать либо с народом, либо с властью. Если она это делает с властью, то неизбежно возникает коллизия между ней и народом.

Второе. Лозунг правового государства, защиты прав человека в наших культурных и цивилизационных условиях выражает прежде всего индивидуалистические интересы интеллигенции. Народ, бюрократия, организованный криминал, армия, деловые корпорации, политические партии, профсоюзы относятся к нему нейтрально или даже равнодушно. Это — печальная констатация.

Третье. Высоко неся свою бесценную личность, развивая в себе человеческое достоинство, интеллигент не должен, не может себе позволить отрываться от народных и, в конечном счете, национальных интересов (хотя это не одно и то же). В противном случае все специфически интеллигентские организации вроде либеральных партий, творческих союзов, правозащитных организаций и т. п. будут лишены народных симпатий в избирательном процессе и, следовательно, не будут иметь абсолютно никаких перспектив в политическом плане.

Четвертое. Власть стремится использовать в своих целях интеллигенцию. Ей это часто удается, когда последняя продается. Та часть украинской интеллигенции, которая стоит на идейных позициях украинского национализма, объективно работает на те политические силы, которую ведут дело к расколу нынешней Украины.

Литература

1. Гершензон М. О. Творческое самосознание // Вехи; Интеллигенция в России: Сб. статей 1909-1910 / Сост., коммент. Н. Казаковой; Предисл. В. Шелохаева. — М.: Молодая гвардия, 1991. — 462 с.
2. Ходорковский М. Кризис либерализма в России // Ведомости. — 29.03.2004.
3. Бердяев Н. А. Истоки и смысл русского коммунизма. — М.: Наука, 1990. — 224 с.
4. Искандер Ф. Рассказы, повесть, сказка, диалог, эссе, стихи / Серия “Зеркало XX век”. — Екатеринбург, У-Фактория, 1999. — 704 с.
5. Зулфикаров Т. Освободить будущее от прошлого? Освободить прошлое от будущего? // <http://webcenter.ru/~satur033/Esse1.htm>

6. Обращение представителей творческой интеллигенции Украины к партиям правительственной коалиции // <http://kpu.net.ua/obratschenie-predstavitelej-tvorcheskoj-intelligentsii-ukraini-k-partijam-pravitelstvennoj-koalitsii/>
7. История, обреченная учить // http://dialogs.org.ua/print.php?part=project_ua&m_id=227. — 2003, 5 сентября.

Резюме

У статті аналізується колізія інтелігенції з народом на прикладах сучасній політиці в Росії й Україні. Автор розкриває об'єктивні засади антинародності ліберальної інтелігенції в Росії і націоналістичній інтелігенції в Україні.

Рецензент доктор філософ. наук, професор З. В. Балабаєва

УДК 341.67

В. М. Шамраєва

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПРИЙНЯТТЯ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНИХ РІШЕНЬ (на прикладі Сполучених Штатів Америки)

Сьогодні в Україні надзвичайно актуальною є проблема вироблення та реалізації зовнішньополітичної стратегії держави. Дані процеси вимагають прийняття зважених та обґрунтованих рішень вітчизняним політичним проводом, що обумовлює необхідність ґрунтовного аналізу теоретичних концепцій в цій галузі та вивчення закордонного досвіду при виробленні та прийнятті зовнішньополітичних рішень. Особливо корисним, на думку автора, був би аналіз історичного надбання США, бо саме ця країна змогла за достатньо короткий для держави період вийти на світову арену, відстояти незалежність, стати одним, а згодом і майже єдиним центром сили у сучасних міжнародних відносинах. Слід також підкреслити, що всі ці процеси проводилися з урахуванням і відстоюванням національних інтересів держави, які і сьогодні є головним чинником при кожному зовнішньополітичному кроці США.

Проблема прийняття зовнішньополітичних рішень постала в центрі уваги науковців з кінця 50-х років ХХ ст. Даною тематикою активно займалися представники модерністської течії теорії міжнародних відносин, які прагнули застосовувати при

аналізі теоретичні та методичні підходи соціально-гуманітарних наук. Через те, що політика, в тому числі і міжнародна здійснюється окремими особистостями в політичній психології сформувалося кілька підходів до вивчення процесу прийняття зовнішньополітичних рішень. Серед науковців, що займалися даною проблематикою слід окремо підкреслити наробок американського дослідника Г. Лассуела (намагався через виявлення основних рис особистості політичних лідерів пояснити їх поведінку, причини того чому приймається те чи інше рішення з питань внутрішньої та зовнішньої політики); А. Джорджа та О. Холсті (акцентували увагу на особистісних якостях політичних лідерів, передусім президентів, і на умовах, в яких ці риси впливають на процес прийняття зовнішньополітичних рішень, зробили та обґрунтували поняття операціонального коду) [1].

На окрему увагу заслуговує Джеймс Розенау, який в процесі прийняття зовнішньополітичного рішення вперше виокремив три фази у відповідності до традицій біхевіористської формули “стимул — рішення”. Перша фаза пов’язана з реакцією лідера на зовнішньополітичні виклики та з появою у нього стимулу до впливу на міжнародну ситуацію. Друга фаза — це фаза реалізації рішення. Третя — зворотня реакція об’єктів, що піддалися впливу на попередній фазі. Третя фаза, на думку Розенау, доводить наявність зворотніх зв’язків при прийнятті та втіленні зовнішньополітичних рішень [1].

Зовнішньополітичні рішення завжди приймалися окремими особами, тому багато залежить від особистісних якостей політика та його переконань. Основою класифікації політичних лідерів за С. Уолкером стали мотивування, якими керуються політичні лідери при прийнятті рішень в умовах міжнародних криз: потреба у владі, потреба в досягненні мети, потреба у схваленні. Співвідношення цих потреб і визначає тип зовнішньополітичних переконань та варіанти політичної поведінки умовах міжнародної кризи.

Американські політичні психологи І. Джейніс та Л. Манн виокремили п’ять стратегій прийняття зовнішньополітичних рішень.

Стратегія задоволеності полягає в тому, що політичний лідер, приймаючи зовнішньополітичне рішення зупиняється на першому варіанті, який вважає достатньо гарним не намагаючись отримати додаткову інформацію чи розвизитися альтернативні

варіанти. Для нього достатньо того, що ситуація дещо покращиться і будь-яким засобом.

Стратегія елімінації за параметрами означає спочатку виключення при прийнятті рішення тих параметрів, які з самого початку не задовольняють самого політичного лідера. Для стратегії нарощування характерною є відсутність заздалегідь чітко визначеної мети. Поштовхом до прийняття зовнішньополітичних рішень в такій ситуації стає погіршення міжнародної ситуації, тому, як тільки ситуація покращується, зникає сама мотивація подальшого прийняття та реалізації зовнішньополітичних рішень.

Оптимізуюча стратегія — це збільшення кількості альтернатив, що розглядаються, при цьому політичний лідер прагне максимально змінити міжнародну ситуацію у відповідності зі своїми поглядами.

Що стосується п'ятої стратегії, то замість класичної стратегії змішаного сканування А. Етціоні, І. Джейніс та Л. Манн запропонували власну стратегію прийняття зовнішньополітичних рішень. Вона містить сім основних етапів. На першому етапі відповідальний політичний лідер, який уповноважений приймати дане рішення, розглядає всі можливі альтернативні дії; на другому етапі аналізуються всі завдання, які необхідно досягти; третій етап присвячується аналізу позитивних та негативних наслідків будь-якого із запропонованих рішень; на четвертому — проходить пошук і систематизація більш повної та точної інформації для оцінки можливих ініціатив; на п'ятому етапі ґрунтовно аналізується нова інформація з урахуванням думок експертів, навіть якщо вони суперечать тій стратегії яка на попередніх етапах була визначена найкращою за даних обставин. На шостому етапі політичний лідер знову повертається до вивчення позитивних та негативних наслідків альтернативних рішень, в тому числі і тих, які були відкинуті на попередніх етапах. На заключному сьомому етапі розробляється деталі реалізації обраного варіанту стратегії, з урахуванням запасних варіантів на випадок виникнення непередбачених обставин [4].

Виключення одного з етапів може призвести до великих помилок в процесі прийняття зовнішньополітичного рішення, або навіть і не вироблення реальної стратегії поведінки держави на міжнародній арені.

Дещо іншу класифікацію запропонував Г. Лассуел, який виокремив теж сім етапів прийняття зовнішньополітичних рішень. Перший етап, на його думку, полягає в отриманні інформації; під час другого — проходить розробка рекомендацій на основі аналізу отриманої інформації; третя стадія присвячена формулюванню визначених кроків, які мають бути реалізовані на наступній четвертій стадії; п'ятою стадією є реалізація прийнятого рішення на практиці; шоста — присвячена проведенню оцінки наслідків реалізованих дій; сьомий етап підсумовує наслідки проведених заходів, підбиває підсумки та може стати вихідним пунктом для прийняття нових зовнішньополітичних рішень, початком нового циклу.

Якщо звернутися від теоретичних аспектів до більш практичних досліджень, то слід зауважити наступне. У американській політичній психології було здійснено низку досліджень особливостей прийняття зовнішньополітичних рішень окремими президентами США. Наприклад, оцінюючи особистість Д. Картера, науковці підкреслювали його високий інтелект, гарну пам'ять, працездатність. В той же час при прийнятті зовнішньополітичних рішень він припускався великих помилок і не повністю при цьому враховував інтереси Сполучених Штатів. Перебуваючи на посаді президента Д. Картер мав високу самооцінку та впевненість у своїх переконаннях, а це, в свою чергу, призвело до виникнення у нього низки хибних переконань у сфері зовнішньої політики. При вступі цього політика на посаду низка спеціалістів робили прогнози, що його особисті якості можуть призвести до великих проблем в американській зовнішній політиці, а останній період президентства Д. Картера було позначено кризою з американськими заручниками в Іраку та відновленням конфронтації з Радянським Союзом.

Зовсім іншим був Р. Рейган. При приході до Білого дому він не мав феноменальної працездатності Д. Картера, майже не орієнтувався у міжнародній політиці та підкреслював журналістам, що крім Біблії не причитав жодної книги. Не дивлячись на такі якості Р. Рейган став одним із кращих президентів Сполучених Штатів. В період його президентства американська економіка вийшла з кризи, США домоглися серйозних зовнішньополітичних успіхів, які згодом визначили підсумки холодної

війни. Особистісні якості Р. Рейгана виявилися найбільш адекватними у тій ситуації, в якій йому довелося діяти.

У сучасних міжнародних відносинах у процес прийняття конкретного зовнішньополітичного рішення залучено від декількох осіб до кількох тисяч. Найчастіше це так звані малі групи, які складаються з наближених до політичного лідера осіб. При класифікації таких малих груп за основу беруть наступні критерії: кількість осіб у групі; розподіл влади; функціональні ролі членів групи. Американський психолог Ч. Херман виокремив наступні типи груп у відповідності до зазначених критеріїв: група-штаб на чолі з лідером, група з автономним лідером, група з лідером-делегатом, автономна група, група делегатів, автономна асамблея, асамблея делегатів, консультативна автономна асамблея, консультативна асамблея делегатів. Делегатом дослідник називає члена групи, який представляє інтереси певних структур, які знаходяться поза межами даної групи, і тому обмеженого у висловленні власної точки зору. В свою чергу, автономні члени групи вільні у виборі своїх позицій. Також Ч. Херман розрізняє такі групи за терміном часу, необхідного для прийняття рішення, за методами вироблення спільних позицій; за схильністю до новацій, або навпаки до консерватизму [1].

У Сполучених Штатах головна роль у процесі вироблення та прийняття зовнішньополітичних належить президенту. Саме тому значна увага науковців прикута до проблем взаємин президента зі своїм найближчим оточенням, передусім радниками та помічниками, в процесі реалізації зовнішньої політики держави.

Проаналізувавши діяльність кількох адміністрацій у сфері міжнародних відносин А. Джордж визначив кілька теоретичних моделей прийняття зовнішньополітичних рішень, з точки зору взаємодії команди президента.

Формальна модель являє собою строго упорядкований процес впровадження зовнішньої політики. У рамках даної моделі передбачена регламентована процедура та ієрархія комунікацій всередині малої групи, в якій не заохочується вільне висловлювання різних точок зору. Дана модель була розповсюджена у роботі адміністрацій Г. Трумена, Д. Ейзенхауера, Р. Ніксона, і кожна команда вносила свої відмінності у практичну реалізацію формальної моделі.

Наступною формою вироблення зовнішньополітичних рішень у даній класифікації стала змагальна модель. При впровадженні даної моделі активно стимулюється висловлювання власної точки зору, вільна комунікація як по горизонталі так і по вертикалі. Змагальна модель активно використовувалася в роботі адміністрації Ф. Рузвельта.

Колегіальна модель успішно використовувалася Дж. Кеннеді, який визначив своє місце в центрі створеної ним комунікаційної системи з помічників та радників. Завдання цієї системи полягало у аналізі інформації з різних позицій і з урахуванням вказівок президента. Президент активно взаємодіяв з усіма учасниками процесу підготовки зовнішньополітичних рішень, беручи до уваги навіть нетрадиційні підходи та точки зору.

Очевидно кожна з вище перерахованих моделей не існувала в чистому вигляді і подана дещо спрощено, має свої переваги та недоліки.

Підсумовуючи теоретичні аспекти проблеми вироблення зовнішньополітичних рішень необхідно зупинитися на чотирьох найпопулярніших моделях їх прийняття: моделі раціональних дій, бюрократичній, моделі малих груп та теорії еліт.

При застосуванні моделі раціональних дій зовнішня політика держави розглядається як її реакція на зовнішні впливи. Держава розглядається як єдине ціле і вважається, що вона здатна розробляти найбільш виважену модель поведінки на міжнародній арені. Раціональна модель передбачає, що в процесі прийняття зовнішньополітичних рішень мета та пріоритети зовнішньої політики чітко визначені, розглянуті і прийняті до уваги всі можливі варіанти дій. Передбачені можливі наслідки різних варіантів поведінки і на основі цих оцінок приймається оптимальне рішення.

Бюрократична модель поділяє відповідальність за прийняття зовнішньополітичних рішень між посадовими особами, державними установами, а зовнішня політика розглядається як процес, учасники якого прагнуть знайти компроміс та домовитися з актуальних міжнародних проблем. Прихильники даної концепції стверджують, що учасники процесу прийняття рішень прагнуть до удосконалення вже існуючої зовнішньої політики, але навряд чи можуть передбачити її перебіг та реалізувати таку політику, яка максимально відповідає національним інтересам держави.

Модель малих груп була проаналізована вище, а розглянувши теорію еліт доцільно було б зупинитися на наступному. У відповідності до цієї теорії зовнішня політика є реакцією на потреби економічної та політичної системи. Еліти, як провідні прошарки суспільства, мають змогу представити ці потреби у вигляді певних позицій та цілей і трансформувати їх в національні інтереси через державні структури та систем впливів на державу. Вважається, що такі сформульовані потреби не можуть бути протилежними в рамках однієї держави, а протиріччя між елітами виникають лише щодо шляхів їх досягнення та реалізації. Як правило, реакція суспільства на те чи інше зовнішньополітичне рішення створюється та спрямовується елітою і не є втіленням незалежної позиції суспільства.

У другій половині ХХ ст. зовнішня політика США впроваджувалася переважно за допомогою методу кризового реагування, який давав змогу зменшити впливи зовнішніх чинників на цей процес. Із закінченням “холодної війни” процес прийняття зовнішньополітичних рішень ускладнився та перетворився на складне узгодження різних інтересів, що в значному ступені призвело до зниження рівня оптимізації рішень, що приймаються.

Не дивлячись на значні зміни процес формування зовнішньої політики традиційно містить кілька складових: система планування та прогнозування зовнішньої політики; зовнішньополітична експертиза; підготовка суспільної думки та інформаційне забезпечення.

Серед багатьох факторів, що впливають на формування американської зовнішньої політики, “мозкові центри” — один з найбільш важливих, але в той же час вони найчастіше піддаються критиці. Незалежні політологічні інститути — суто американський феномен. Уже майже 100 років вони визначають характер діяльності США на міжнародній арені. Але оскільки аналітичні центри ведуть свою роботу багато в чому поза полем зору ЗМІ, вони привертають меншу увагу, ніж інші фактори, що впливають на американську політику — такі, як конфліктуючі лобістські групи, міжпартійні ігри й суперництво між гілками влади. Незважаючи на свою відносну непомітність, “мозкові центри” значно впливають на американських зовнішньополітичних діячів. Це відбувається за п’ятьма різними напрямками: сприяючи виробленню оригінальних ідей і варіантів політики, надаючи готовий контингент експертів для роботи в уряді, пропоную-

чи форуми для дискусій на високому рівні, інформуючи населення США в галузі міжнародної політики й допомагаючи офіційним органам у посередництві й урегулюванні конфліктів.

“Мозкові центри” являють собою незалежні інститути, створені для проведення досліджень і отримання об’єктивних знань, які активно застосовуються у галузі зовнішньої політики. Вони заповнюють критичний вакуум у просторі між академічним світом, з одного боку, і сферою влади, з іншої. В університетах науково-дослідна робота найчастіше визначається теоретичними й методичними дебатами, лише віддалено пов’язаними з реальними політичними проблемами. У адміністрації президента ж посадові особи, занурені в конкретні вимоги повсякденної міжнародної політики, нерідко занадто зайняті для того, щоб відступити на крок і переглянути загальну траєкторію американської політики. Тому основна функція “мозкових центрів” — допомогти заповнити цей розрив між світом ідей і світом дій.

Сучасні “мозкові центри” розвивалися паралельно з ростом Сполучених Штатів і досягнення ними рівня світового лідера. Уперше вони з’явилися сто років тому, в період політики реформізму 1900-1917 років, що проводили президенти Рузвельт і Вільсон, у рамках руху за професіоналізацію влади. Їхні завдання були здебільшого аполітичними: відстоювати суспільні інтереси, неупереджено консультуючи державних посадових осіб з питань, пов’язаних з політикою. До перших таких закладів можна віднести Інститут державних досліджень (1916 рік), попередник Інституту Брукінгса (1927 рік). Першим “мозковим центром”, що займався винятково зовнішньою політикою, був Фонд міжнародного миру Карнегі, заснований в 1910 році для дослідження причин воєн і для сприяння мирному врегулюванню суперечок. Ці завдання стали актуальними у зв’язку з Першою світовою війною, що породила жаркі дебати про те, яку саме роль Америка повинна відігравати у світі. У зимку 1917-1918 років полковник Едвард Хаус, радник Президента Вудро Вільсона, спеціально зібрав провідних вчених для аналізу варіантів післявоєнного світового устрою. Ця група, відома за назвою “Дослідження”, консультувала американську делегацію на Паризькій мирній конференції, а в 1921 році, об’єднавшись із відомими нью-йоркськими банкірами, юристами й професорами, перетворилася в Раду з міжнародних відносин [3].

Друга хвиля “мозкових центрів” виникла після 1945 року, коли Сполучені Штати прийняли на себе титул наддержави, а з початком холодної війни — захисника вільного світу. Багато таких інститутів одержували пряму підтримку від уряду США. За останні три десятиліття виросла третя хвиля “мозкових центрів”. Ці інститути приділяють рівну увагу дослідницькій і роз’яснювальній роботі, прагнучи вчасно надавати рекомендації, здатні конкурувати на перенасиченому ринку ідей і впливати на політичні рішення.

На початку XXI століття в Сполучених Штатах Америки діють більше 1200 “мозкових центрів”. Вони різняться між собою за масштабами, фінансуванням, завданнями і місцем розташування. Одні, подібно до Інституту міжнародної економіки, Міжамериканському діалогу або Вашингтонському інституту близькосхідної політики, спеціалізуються на конкретних проблемах у галузях або регіонах. Інші, як Центр стратегічних і міжнародних досліджень, охоплюють всю сферу зовнішньої політики. Деякі “мозкові центри”, подібно Інституту Брукінгса, мають при собі великі фонди й майже або зовсім відмовляються від державного фінансування; інші, одержують основний прибуток за рахунок виконання договірних програм як для державного, так і приватного сектора; треті, як Американський інститут миру, утримуються майже повністю на державні кошти. У ряді випадків “мозкові центри” паралельно виконують функції активних неурядових організацій. Наприклад, Міжнародна кризова група розміщає своїх аналітиків у гарячих точках по усьому світі, щоб спостерігати за нестабільними політичними ситуаціями й виробляти незалежні рекомендації з метою їхнього мирного врегулювання та для мобілізації глобального впливу на чинники які сприяють дестабілізації ситуації.

Подібні неофіційні ініціативи вимагають великої обережності. Але вони мають великий потенціал для побудови миру й досягнення примирення в підданих конфліктам регіонах і знівечених війною суспільствах — або на додаток до зусиль уряду США, або замість, коли офіційна американська присутність неможлива.

Виходячи з реалій побудови Сполучених Штатів як держави жодне зовнішньополітичне рішення не може бути прийнятим доти, доки не буде схвалене переважною більшістю американського суспільства. Підготовка позитивної суспільної думки ста-

ла одним з напрямів діяльності адміністрації президента. Механізмами такого впливу стають постійні виступи президента, брифінги та прес-конференції у Білому домі та Держдепартаменті, слухання у комітетах Конгресу, виступи по телебаченню провідних експертів. Такі заходи ставлять за мету переконати виборця у правильності дій президента на міжнародній арені, а численні аналітичні центри постійно фіксують динаміку змін суспільної думки. На високому рівні у США знаходиться і інформаційне та законодавче забезпечення підготовки та реалізації зовнішньої політики.

Певні періоди в американській зовнішній політиці завжди пов'язані з іменем президента, який на той час перебував у Білому домі. Тому успіхи чи поразки у зовнішній політиці США традиційно розглядаються як успіхи або поразки президента. Історичні процеси примушували до прийняття більш швидких рішень, що у свою чергу, обумовлювало концентрацію в руках президента США великих повноважень у сфері зовнішньої політики. З другої половини ХХ ст. зовнішня політика стала головною проблемою у діяльності американського президента та його апарату. Сьогодні спостерігається така тенденція, що кожен президент прагне виробити власну зовнішньополітичну доктрину.

Велику роль у виробленні та втіленні зовнішньополітичного курсу США поряд з президентами завжди відігравали і радники президента, держсекретарі. Серед таких політиків слід підкреслити діяльність Г. Кіссінджера, З. Бжезінського. Ключовою фігурою в цьому механізмі став помічник президента з національної безпеки. Почався цей процес при Г. Кіссінджері — помічникові Ніксона з національної безпеки, коли він перетворився на важливу фігуру у формуванні зовнішньої політики США. З того часу президент розпочинає день з зустрічі з помічником з національної безпеки.

Таким чином можна зробити висновок, що прийняття зовнішньополітичних рішень — складний процес, у якому приймають участь численні, формальні та неформальні учасники. На цей процес впливають внутрішні та зовнішні чинники, погляди правлячої еліти, особисті орієнтації ключових фігур держави, традиції політичної культури, зовнішньої політики і багато інших чинників.

Література

1. Дипломатия иностранных государств. — М., 2004.
2. Кисилев И. Ю., Смирнова А. Г. Образ государства и принятие решений в международных отношениях. — СПб., 2004.
3. Меняющаяся динамика процесса разработки внешней политики США // Внешняя политика США. — Т. 5. — <http://www.usinfo.state.gov/journals/itps/0300/ijpr/pj51pick.htm>.
4. Allison G. Essence of decision: Explaining the Cuban missile crisis. — Boston, 1971.
5. Kissinger H., Brodie B. Bureaucracy. Politics and Strategy. — Los Angeles, 1968. — P. 81.

Резюме

Статья посвящена анализу уровня научной разработки процесса принятия и реализации внешнеполитических решений в Соединенных Штатах Америки. Розкрито рівень розробки даної проблематики в американській і мировій науці, вивчено процес реалізації основних теоретических положень в практичному механізмі функціонування внешнеполитической службы США. Автором определены возможности использования зарубежного опыта при усовершенствовании процесса принятия и реализации внешнеполитических решений в Украине.

Рецензент доктор полит. наук, профессор А. М. Пойченко

УДК 339.9(477+460)

Т. В. Вісленкова

ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ВЗАЄМОДІЯ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ІСПАНІЄЮ НА ПОЧАТКУ ХХІ ст.

Сучасна концепція зовнішньої політики України, виходячи зі стратегічного завдання її ефективної інтеграції у світову політику, закріпила за європейським напрямком статус пріоритетного. Процеси поглиблення та розширення інтеграційних процесів у Європі в останньому десятиріччі ХХ — на початку ХХІ ст. змушують по-новому оцінювати торгівельно-економічну взаємодію України як з Євросоюзом в цілому, так і з його окремими країнами-учасницями.

Останніми роками іспанський вплив на загальноєвропейській арені зростає, динаміка її макроекономічних показників є пози-

тивною. Країна все активніше долучається до міжнародного розподілу праці, а також прагне інтенсифікації торгівельно-економічних відносин з багатьма країнами. Неабияке значення для України має важливий крок на шляху її світової економічної інтеграції — вступ до СОТ. Через це важливим фактором для подальшого поглиблення двосторонніх українсько-іспанських відносин є їх економічна складова.

Нажаль, в Україні тема українсько-іспанських відносин сьогодні не достатньо розроблена. Тому доцільно враховувати певні надбання російської школи вивчення проблем Іберійського півострова та Латинської Америки, сформованої на базі ІЛА РАН. Проблемою зовнішньоекономічних зв'язків Іспанії займаються Г. Понеделько [1], А. Синельщикова [2], П. Яковлев [3] та ін. Аналіз стану сучасної економічної взаємодії між Україною та Іспанією, розгляд основних проблем, які заважають поглибленню співпраці та окреслення основних перспектив подальшого співробітництва є метою даної статті.

Очевидно, що культурно та історично Україна не настільки близька Іспанії, як іспаномовні латиноамериканські країни, багато з яких є її колишніми колоніями і слугують основними ринками для іспанського капіталу за межами ЄС. Але все частіше в іспанських ділових колах піднімається питання про розширення переліку основних реципієнтів для іспанського експорту і прямих капіталовкладень. Надмірна залежність Іспанії від європейських та латиноамериканських ринків збуту розглядається як слабкість, яку необхідно подолати шляхом просування на нові споживчі ринки. За оцінкою П. Фішера, експерта Єврокомісії, східноєвропейські економіки (в тому числі й українська) поряд з економіками Індії та Китаю розглядаються іспанськими бізнесменами як перспективна альтернатива латиноамериканським ринкам, зокрема Бразилії та Мексиці, де іспанські фірми представлені досить широко [4].

Традиційно товарна структура експорту з України до Іспанії включає чорні метали, вироби з них, продукти неорганічної хімії, енергетичні матеріали, деревину і вироби з неї, жири та олії тваринного або рослинного походження, зернові культури, насіння і плоди олійних рослин тощо. У свою чергу, Україна в основному імпортує з Іспанії легкові та вантажні автомобілі, котли, апарати і механічні пристрої, керамічні вироби, полімерні матеріали та

вироби з них, папір і картон, електричні машини, устаткування та меблі, продукти переробки овочів та плодів, продукти харчування, товари легкої промисловості (одяг) та ін.

За даними Державного комітету статистики України, обсяг двосторонньої торгівлі між Україною та Іспанією збільшився з 279,3 млн. доларів у 2000 р. до 1 млрд. 30 тис. доларів у 2007 р. [5]. Проаналізувавши динаміку показників за означений період, можна прослідкувати постійне зростання рівня товарообігу. Але вказане зростання має хвилеподібний характер, аналізуючи показники, можна відзначити зниження рівня товарообігу у 2003 і 2006 роках (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка змін торговельних відносин між Україною та Іспанією [6]

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	млн дол. США							
Загальний товарообіг	279	349	490	387,1	718,2	843,5	841,8	1030,1
В т. ч. – товарами	263	333	475	365,6	692,7	807	800	986,7
– послугами	16	16	15	21,5	25,5	36,3	41,8	43,4
Експорт	173	256	384	237,7	539,4	593,5	469,5	586,3
В т. ч. – товарами	163	245	373	221,7	521,7	573,5	445,1	557,4
– послугами	10	11	11	16	17,7	20	24,4	28,9
Імпорт	107	93	106	159,4	178,8	250	372,3	443,8
В т. ч. – товарами	100	88	102	153,9	171	233,6	354,9	429,3
– послугами	7	5	4	5,5	7,8	16,3	17,4	14,5
Сальдо	66	164	278	78,3	360,7	343,5	97,2	132
В т. ч. – товарами	63	157	271	67,8	350,7	339,9	90,2	128
– послугами	3	6	7	10,5	10	3,7	7	14

Причина зниження обсягу товарообігу у 2003 р. полягає головним чином у неврожай зернових, який мав місце цього року в Україні, оскільки зростання показників забезпечувалося переважно закупівлею Іспанією великих партій зерна в Україні [7].

Зниження обсягів торговельного співробітництва у 2006 р. було пов'язане передусім з переорієнтацією українського експорту чорних металів та хімічних виробів на ринки країн Південної Азії та Близького Сходу, а також введенням Україною тимчасових заходів з обмеження експорту зернових культур, які є важливими в двосторонньому товарообігу з Іспанією У 2005 р. ця складова становила майже 27,7 % всього українського експорту до Іспанії [8].

Розглянемо докладніше статистику товарообігу у 2007 році. За даними Державного комітету статистики, протягом 2007 р. спостерігалось збільшення експортних поставок з України до Іспанії виробів з чорних металів — на 2031,7 тис. дол. США (19,7 % від загального обсягу експорту); жирів та олій тваринного або рослинного походження; продуктів їх розщеплення — на 15893 тис. дол. США (13,4 %); насіння і плодів олійних рослин — на 35086 тис. дол. США (10,7 %); продуктів неорганічної хімії — на 4616,8 тис. дол. США (5,0 %); деревини і виробів з деревини — на 76,9 тис. дол. США (3,0 %). Водночас спостерігається значне зменшення чорних металів — на 1842,4 тис. дол. США (6,3 %); солі; сірки; землі та каміння; штукатурних матеріалів — на 960 тис. дол. США (5,0 %). В цілому, у 2007 р. показники експорту суттєво зросли і за обміном товарами і послугами становили 125 % та 119 % відповідно від аналогічних показників у 2006 р. [8].

На сьогодні в Іспанії вже є такі ринкові сектори, де українські товари не тільки присутні, але є конкурентноспроможними. Насамперед, це метал, сталь. Також це хімічні продукти (в основному компоненти для виробництва фарб). І третій сектор — це зерно і насіння. Іспанія — один з найбільш великих виробників масла, і така сировина у великій кількості є вкрай необхідною для неї.

Показники імпорту товарів у 2007 році також істотно зросли. У 2007 році збільшився імпорт в Україну з Іспанії автомобілів та їх частин — на 15634,8 тис. дол. США (17,2 % від загального обсягу імпорту); машин та механізмів — на 9624,3 тис. дол. США (14,3 %), фармацевтичної продукції — на 5749 тис. дол. США (6,0 %); керамічних виробів — 830 тис. дол. США (5,6 %), полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них — 1721 тис. дол. США (4,4 %); продуктів переробки овочів, плодів або інших частин рослин — на 6859,7 тис. дол. США (4,2 %). Водночас скоротився імпорт електричних машин і устаткування — на 1196,9 тис. дол. США (5,9 % від загального обсягу імпорту). В цілому, у 2007 році показники імпорту товарів склали 121 % від аналогічних показників у 2006 році. Що стосується послуг, показники знизилися і становили 83,6 % від аналогічних показників у 2006 році [8].

Український імпорт з Іспанії на сьогодні є достатньо диверсифікованим. Для іспанців пріоритетними на українському ринку є три сектори українського ринку: аграрний та продукти харчування, побутові товари і готовий одяг, а також ліки і фармацевтика. Серед продуктів харчування, які постачаються з Іспанії, необхідно назвати насамперед цитрусові, які Іспанія вирощує у великій кількості. Крім того, в цю групу також входять ковбасні вироби, рис, вина, — тобто ті продукти, в експорті яких Іспанія є традиційно сильною. Що стосується товарів для побуту, то це переважно меблі та керамічні вироби.

Помірне зростання імпортних поставок обумовлено тим, що на українському споживчому ринку іспанські товари не завжди достатньо конкурентноспроможні через високу собівартість їх виробництва, а також через значні транспортні витрати на їх доставку в Україну [3, с. 32].

Тим не менш, деяким іспанським компаніям вдалося зайняти стабільні позиції серед провідних європейських постачальників продуктів харчування і товарів на український ринок. Це такі торгові марки як: серед продуктів харчування — Gallina Blanca, ITLV, серед текстилю и одягу — Mango, PEP Lasera, Andres Sarda, серед побутових товарів — кераміка від Metropol, Porcelanosa, Diago та в автомобільної галузі — SEAT. Окремим аспектом торгівельно-економічних відносин між Україною та Іспанією є обопільна інвестиційна діяльність.

З другої половини 90-х рр. ст. в Іспанії розпочався бум іноземних іспанських інвестицій, який характеризується високою концентрацією їх галузевого та географічного розподілення. Сьогодні 85 % іспанських інвестицій спрямовується до фінансово-кредитної сфери, інформаційних технологій, на транспорт та енергетику, а їх головними реципієнтами (до 80 % загального обсягу інвестицій) залишаються Євросоюз та Латинська Америка [1, с. 18].

За результатами 2007 року, станом на 1 січня 2008 в економіку України було залучено 63,4 млн дол. США інвестицій з Іспанії. Приріст іспанських інвестицій за 2007 р. в економіку України склав 5,1 млн дол. США (8,7 %). Для порівняння можна навести наступні дані: за цей же період інвестиції в Україну з Австрії становили 2 млрд 752 тис. дол., з Італії — 150 млн дол., з Польщі — 670,5 млн дол. [9]. Для іспанських

інвесторів привабливим є насамперед промисловий та аграрний сектори, а також фармацевтична сфера.

Серед великих спільних українсько-іспанських підприємств у промисловій галузі можна назвати СП “Інтерсплав” (м. Свердловськ, Луганська область), ТОВ “Обімет” (м. Одеса), ВАТ “Хімлекс” (Запорізька область) та ін.

Необхідно відмітити, що сьогодні іспанські інвестори уникають значних капіталовкладень в Україні. Однією з причиною цього є скандал навколо СП “Інтерсплав”, який залишається нерозв’язаним і сьогодні. СП “Інтерсплав” діє з 1989 р., воно було засновано на базі Свердловського заводу алюмінієвих сплавів. Власниками “Інтерсплава” є інвестор з Іспанії Remetal S. L (його частка складає 51 % уставного фонду), Донецький Інститут кольорових металів (43 %) та ООО “УкрІс” (6 %), створена менеджментом заводу. Підприємство мало потужне виробництва і поставляло продукцію більш ніж в 20 країн світу, серед споживачів підприємства необхідно назвати таких автовиробників як “Фольксваген”, “ФІАТ”, “Тойота”, “Ніссан” та ін.

Через недосконалість податкового законодавства починаючи з 2004 року підприємству не було повернено ПДВ у розмірі 24 млн. грн. (станом на 17.08.2007 р.). СП “Інтерсплав” неодноразово судилося з Податковою службою України, всього судами різних інстанцій на користь “Інтерсплава” було винесено більше ніж 570 судових рішень [10]. 9 квітня 2007 року набуло чинності рішення Європейського суду, за яким Податкова служба України зобов’язувалася повернути СП “Інтерсплаву” зарботорований ПДВ.

Цей скандал набув розголосу і в політичній сфері. У квітні 2007 року представники іспанського МЗС заявили, що пріоритетним для іспансько-українських відносин є повернення ПДВ СП “Інтерсплав”. Вони підкреслили, що в разі оголошення СП “Інтерсплав” банкрутом, можливі негативні наслідки для України в економічних відносинах з Іспанією та низкою інших країн. Також вони заявили, що якщо підприємство зверне виробництво, і корпорація Remetal S. L. буде змушена піти з українського ринку, Україна ризикує втратити інших великих іспанських інвесторів. Проте повернення ПДВ так і не було реалізовано, і в 2008 році робота підприємства була зупинена [11].

Найбільш потужним спільним підприємством у фармацевтичній галузі є “Сперко Україна” (м. Вінниця). Воно було організовано у 1995 році іспанською компанією Ucrifarma S. I. (частка складає 95 % акцій) та декількома українськими підприємцями. На відміну від СП “Інтерсплав”, СП “Сперко Україна” не тільки не скорочує свою діяльність, але й розширює її. У жовтні 2006 року Фонд державного майна України продав цьому підприємству 99,9 % акцій Вінницького оптико-механічного заводу. “Сперко Україна” придбало завод з метою розширення своїх виробничих площ для випуску фармацевтичної продукції без відродження випуску профільної продукції [12].

Сьогодні продовжується робота, спрямована на залучення іспанських інвестицій в Україну. У 2004 році був розпочатий інвестиційний проект між українським консорціумом Трансмагістраль (“Укравтодор”) та іспанською фірмою “Necso” щодо будівництва автотраси Львів-Краківець, загальною вартістю майже 280 мільйонів євро. Цей проект на 40 % фінансується українською стороною і на 60 % — іспанською. Крім того, відома іспанська міжнародна група “Construcciones San Jose” вивчає 12 інвестиційних проектів території пріоритетного розвитку “Велика Ялта” в Криму.

Новою сферою залучення іспанських інвестицій є український ринок нерухомості. Наприкінці 2007 року асоціацією інвестиційно-будівельних компаній Мадрида вивчалася можливість виходу іспанських компаній на український ринок нерухомості [13]. Україна розуміє важливість іноземних, і зокрема іспанських інвестицій у свою економіку. Саме інвестиційна діяльність є темою регулярних українсько-іспанських бізнес-форумів. На форумі 16 листопада 2007 року тодішній міністр закордонних справ України Арсеній Яценюк закликав керівництво Іспанської конфедерації підприємницьких організацій налагоджувати зв'язки з українськими підприємствами та збільшувати інвестиції в українські проекти, особливо з огляду на підготовку до Євро-2012.

Що стосується українських інвестицій в Іспанії, то сьогодні їх присутність вже стала помітною. Станом на 1.01.2008 р. Іспанія знаходилася на третьому місці серед країн ЄС за обсягом прямих інвестицій з України (13,8 млн. дол.), поступаючись лише Кіпру (5 млрд. 825 млн. дол.) та Польщі (30,1 млн. дол.). На цей час Іспанія знаходиться у першій десятці країн

світу за обсягом залучених українських інвестицій та перебуває на 6 місці (13,8 млн. дол. США; 6,2 %), випереджаючи США (5,7 млн. дол. США; 2,6 %), Гонконг (5,4 млн. дол. США; 2,4 %), Швейцарію (4,3 млн. дол. США; 1,9 %) , Латвію (3,5 млн. дол. США; 1,6 %) та інші [14].

Українські інвестиції в Іспанії в основному концентруються в сфері нерухомості та інформаційних технологій.

Проте потенціал українсько-іспанських двосторонніх відносин далеко не вичерпаний. Окрім вищеназваних сфер економічного співробітництва між Україною та Іспанією, перспективними напрямками також сьогодні вважається енергетика (модернізація електростанцій, використання нетрадиційних джерел енергії, зокрема, вітряної та біопалива), транспорт (будівництво, ремонт швидкісних залізничних магістралей та поїздів, поставки устаткування), будівництво доріг, туризм, у тому числі будівництво готелів, інфраструктури, забезпечення технічної підготовки персоналу, фінансова діяльність, банківська справа та високі технології. У сільському господарстві перспективним вбачається реалізація спільних проєктів з альтернативних видів палива, зокрема, “біодизелю” та “біометиллових сумішей” на основі рапсової та соняшникової олії, цукрового буряку тощо.

Відносна слабкість українсько-іспанських відносин пояснюється декількома факторами. Перша група факторів має зовнішній характер. По-перше, економічні відносини цілком обумовлені географічним чинником. Торгівельна та інвестиційна діяльність здійснюється обома країнами в першу чергу зі своїми географічними сусідами. Через це втрачаються комерційні можливості.

По-друге, перед Євросоюзом зараз стоїть завдання адаптації до нового розширеного складу. Це може обумовити певний зсув ділової кон'юнктури у бік нових членів з ЦСЄ та викликати деяке послаблення економічної активності за межами ЄС з боку “старого” складу європейського інтеграційного блоку. Також існує ще одна важлива обставина: європейський бізнес боїться відкритої конкуренції з українськими виробниками з деяких видів продукції. З одного боку, багато говорять про слабкість української економіки, про неможливість у найближчий час її тісної інтеграції в ЄС, але з іншого боку, іспанські бізнесмени бояться конкуренції з боку інших європейських продуцентів, що вже ведуть свій бізнес на території України.

Друга група факторів є внутрішніми. Важливим фактором, що відлякує іспанських бізнесменів, є політична нестабільність. Україна ще не створила таких умов, за яких іспанські підприємці могли б почуватися спокійно. Також заважає розвитку двосторонніх відносин і невідповідність українського законодавства європейським стандартам та недостатньо розвинена фінансово-банківська система.

Найкращим способом мінімізації вище перерахованих негативних факторів є формування адекватної законодавчої бази та розробка механізмів, які б забезпечували потік європейських інвестицій в українську економіку, створення спеціальних державних інститутів, які б регулювали питання міжнародного співробітництва та інвестицій (на зразок тих, що діють в країнах ЄС). Україна має базу та переваги, які можуть зробити її інвестиційно привабливою для європейських бізнесменів. Необхідно створити умови, для використання цих переваг. Саме тому завданнями для поглиблення україно-іспанської взаємодії мають стати:

- Пошук потенційних інвесторів, а також партнерів для створення спільних підприємств, які б займалися впровадженням в Україні сучасних технологій;
- Поглиблення ділових зв'язків з торгово-промисловими палатами Іспанії з метою підготовки спільних проєктів.
- Запозичення досвіду у різних сферах. Наприклад, Іспанія як провідний виробник та експортер харчових продуктів створила у себе розвинену систему захисту та підтримки національного виробництва, українській стороні надзвичайно корисним буде запозичення відповідного досвіду.
- Відкриття у великих промислових регіонах України (Київ, Севастополь, Харків, Дніпропетровськ та ін.) торгових представництв для налагодження торгівельно-економічних контактів.

Сьогодні двосторонні відносини мають характер тактичного співробітництва, а не стабільного партнерства. Для досягнення позитивних змін необхідно прийняття конкретних рішень на політичному рівні. Економічна сфера ще не розкрила весь потенціал співробітництва. Неабияке значення тут має близькість України до російського ринку [15, с. 1].

Таким чином, українсько-іспанське співробітництво в економічній сфері сьогодні характеризується подальшим зростанням. Двостороння інвестиційна діяльність забезпечує діалог капіталу і зміцнює стосунки на рівні держави в цілому та окремих сфер бізнесу. Пріоритетами у торгівельно-економічних відносинах України з Іспанією є підвищення обсягів залучення інвестицій та поліпшення показників товарообігу, перш за все збільшення експортної складової, у тому числі, за рахунок високотехнологічної продукції.

Література

1. Понеделко Г. Н. Испания — переход от торгового к инвестиционному сотрудничеству // Мировое и национальное хозяйство. — 2007. — № 2. — С. 18.
2. Синельщикова А. Г. Внешнеэкономические связи Испании в глобализирующемся мире // Латинская Америка. — 2003. — № 3. — С. 10-18.
3. Яковлев П. П. Испания: три десятилетия достижений и перемен // Латинская Америка. — 2005. — № 10. — С. 31-36.
4. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. — М.: Экономика, 1999. — С. 382.
5. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2007 рік // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. — http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zd/ztt/ztt_u/ztt1207.htm.
6. Торговельно-економічні відносини // Офіційний сайт Посольства України в Королівстві Іспанія. — <http://www.mfa.gov.ua/spain/ua/2011.htm>.
7. Прието Кесслер Х. Л. Существует высокий риск инвестирования в Украину // Бизнес. — 2003. — № 25. — С. 18.
8. Стан зовнішньоекономічних відносин з країнами Європейського Союзу за 2005 рік // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. — <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/zd/vzk/vzk2005.htm>.
9. Прямі іноземні інвестиції в Україну з країн ЄС // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. — http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/ives/ives_u/ives0708_u.htm

10. Триває врегулювання ситуації на СП “Інтерсплав” // Офіційний сайт Луганської обласної державної адміністрації. — http://www.loga.gov.ua/oda/press/news/news_632.html.
11. На 37,7 % зросли обсяги продукції на підприємствах металургії Луганщини у I півріччі 2008 року порівняно з минулим роком // Офіційний сайт Луганської обласної державної адміністрації. — http://www.loga.gov.ua/oda/press/news/news_3543.html.
12. Винницький оптико-механический завод сменил правление // Дело. — 2007, 20 березня. — <http://delo.ua/news/24942/>
13. 16 листопада 2007 року. Міністр закордонних справ України Арсеній Яценюк у рамках робочого візиту до Королівства Іспанія зустрівся з керівництвом Іспанської конфедерації підприємницьких організацій // Офіційний сайт Посольства України в Королівстві Іспанія. — <http://www.mfa.gov.ua/spain/ua/news/detail/8645.htm>.
14. Прямі інвестиції з України в країни ЄС // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. — http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/izes/izes_u/izes070.htm.
15. Каталіна Л. Х. ЄС не скаже “ні” країні, яка буде підготовлена до вступу. [Інтерв’ю Надзвичайного і Повноважного Посла Іспанії в Україні] // День. — 2007, 15 листопада. — С. 1.

Резюме

В статті розглядаються різні аспекти торгово-економічних взаимоотношень між Україною та Іспанією в початку ХХІ століття.

Рецензент канд. истор. наук, доцент В. В. Глебов

УДК 9410:(01)

О. І. Павлов

СТАНОВЛЕННЯ РАДЯНСЬКОЇ АДМІНІСТРАТИВНО-КОМАНДНОЇ АГРАРНОЇ ПАРАДИГМИ

Українське село переживає період суцільної кризи, яка затягнулася у часі та негативно позначається на розвитку усього суспільства. І все ж, найбільше потерпають від неї селяни. Для того, щоб зрозуміти сучасний стан села, необхідно звернутися до минулого. У цьому сенсі значної наукової актуальності та практичного значення набуває відстеження процесу становлення радянської адміністративно-командної аграрної парадигми як складової загальнодержавної адміністративної системи. Саме це і є метою статті. До її завдань віднесено наступні:

- виокремити етапи становлення адміністративно-командної аграрної парадигми;
- виявити її вплив на розвиток сільських територій.

На частині території України, підконтрольної більшовикам, була встановлена система рад, яку започаткував перший Всеукраїнський з'їзд рад робітничих, солдатських і селянських депутатів, скликаний 24-25 грудня 1917 р. в м. Харкові. Ця система формувалася на основі багатоступеневого принципу. Спочатку сільські та волосні органи влади обирали за квотою делегатів на повітовий, ті на губернський, а останні на Всеукраїнський з'їзди рад. Сільські та волосні ради були найбільш масовою ланкою державного апарату, партійні організації на селі на той час були ще нечисленними. У грудні 1918 р. в структурі волосних виконкомів рад було утворено такі відділи: управління, військовий та земельний, а у 1920 р. — відділ народної освіти. В березні-травні 1920 р. на Україні діяло майже 15 тис. сільських та 2 тис. волосних виконкомів рад [1, с. 186]. Поряд з радами робітничих, солдатських і селянських депутатів значне місце в системі органів управління на селі посідали комітети бідноти, комітети незаможних селян та ревкоми. Перші з них було утворено у 1918 р. В умовах поширення селянських

повстань декретом ВУЦВК “Про сільські комітети бідноти” від 14 травня 1919 р. сільради були тимчасово розпущені, й єдиним та надзвичайним органом влади на селі стали комбідви. У листопаді 1919-лютому 1920 р. утворюються надзвичайні органи влади — ревкоми, які діяли й на території села. З метою зміцнення соціальної бази радянської влади на селі у травні 1920 р. були утворені сільські та волосні комітети незаможних селян. Осінню цього ж року їх налічувалось майже 10 тис. [2, с. 186].

Поряд з новими органами влади, за інерцією, продовжували функціонувати земські установи. Якщо на губернському рівні їх повноваження обмежувалися виконавчими органами радянської влади, то на рівні повіту й особливо на волосному та сільському рівнях, вони продовжували виконувати свої функції у повному обсязі. Більш того, згідно циркуляру Одеської земської повітової управи від 6 грудня 1918 р. на них покладалося завдання не тільки підтримувати економічне та господарське життя на певних територіях, а й виступати інструментом відновлення старої влади. У цьому документі також містилося розпорядження, адресоване волосним управам, продовжити свою діяльність у складі гласних, обраних у поточному році, оскільки відсутні вказівки нової влади щодо порядку проведення нових виборів. У основу цієї діяльності рекомендувалося покласти положення про волосні земські управи. Головною проблемою адміністративної політики визначалося складання волосного кошторису на 1919 р., який формувався за рахунок волосних зборів, які розподілялися серед населення. Так, для Успенської волості його обсяг складав 9629 крб. При цьому наголошувалося, що загальна сума збору не мала перевищувати 30 відсотків у порівнянні з 1918 р. За законом, стягнення усіх видів зборів покладалося на волосних збирачів, завдання волосних управ полягало у створення усіляких умов для виконання останніми своїх обов'язків [3, арк. 4-5].

У період непу було здійснено спроби адаптувати існуючу систему управління до ринкових умов, а також проведено ряд організаційних заходів у напрямку запровадження адміністративної реформи. У зв'язку з зміною умов діяльності комітетів незаможних селян 13 квітня 1921 р. ВУЦВК прийняв постанову “Про комітети незаможних селян”, якою встановлював нові функції цієї організації, пов'язані з заходами по впровадженню товарно-ринкових відносин. Була значно розширена компетенція

рад у сфері господарського та культурного будівництва. Протягом 1920-х років було прийнято ряд нових положень про ради. Зокрема 12 жовтня 1927 р. ВУЦВК затвердив Положення про сільські ради, за яким вони стали найвищими органами влади на підвідомчій їм території.

У 1920-ті рр. розпочалася адміністративна реформа. На Україні спочатку був здійснений територіальний перерозподіл: замість 9 губерній, які існували за часів Російської імперії, було утворено 12 губерній. Протягом 1922-1925рр. відбувся перехід від чотириступеневої (центр — губернія — повіт — волость) до триступеневої (центр — округ — район) системи управління. Було створено 41 округ, 680 районів, більш ніж 10 тис. сільрад, у тому числі 12 національних районів і понад 500 національних сільрад. У 1930 р. розпочався перехід до двоступеневої системи управління (центр — район), унаслідок чого було утворено 484 райони, які управлялися безпосередньо з центру. У 1932 р. було поновлено триступеневу систему управління (центр — область — район), яка існує в Україні й зараз [4, с. 242].

Період 1946-1950 рр. увійшов в історію як відбудовчий. У ці роки склалася п'ятиступенева система управління сільськогосподарської галузю: підприємства; районний відділ сільського господарства; обласне управління галузю; міністерство сільського господарства республіки; загальносоюзне міністерство сільського господарства. Координацію управлінських функцій здійснювали сільськогосподарський відділ ЦК КПРС та бюро Ради міністрів СРСР із сільського господарства. Кількісний склад керівних органів у 1948 р. становив 3,5 тис. співробітників Міністерства сільського господарства СРСР, 12 тис. працівників республіканського, крайового, обласного рівня та 83 тис. спеціалістів районних відділів сільського господарства [5, с. 146, 147]. Наскільки це керівництво було якісним, можна судити з того, що навіть в апараті союзного міністерства не всі співробітники мали спеціальну вищу освіту, що негативно позначалося на рівні компетентності керівництва, характерною рисою якого були централізм, адміністрування, безпосереднє втручання відповідальних працівників керівних органів у господарсько-виробничу діяльність підприємств.

Свідченням домінування адміністративних методів управління були спроби розукрупнення Наркомзему за галузевою ознакою, розпочате ще в листопаді 1945 р. Пізніше керівництво сільським

господарством було розділено між трьома міністерствами. У зв'язку з цим на місцях почали утворюватися самостійні управління та відділи землеробства, технічних культур та тваринництва. Але в 1947 р. з метою подолання паралелізму в роботі було створено союзно-республіканське Міністерство сільського господарства СРСР та Міністерство радгоспів СРСР. Замість Колгоспцентру у 1946 р. утворилася Рада у справах колгоспів.

У 1962 р. управління сільським господарством було здійснено за територіальною ознакою, яка була пов'язана з утворенням колгоспно-радгоспних (радгоспно-колгоспних) виробничих управлінь. Відповідно до рішення листопадового (1962 р.) пленуму ЦК КПРС сільські райкоми партії були замінені на парткоми колгоспно-радгоспних виробничих управлінь. В областях утворювалися відокремлені один від одного сільські та промислові обкоми партії, діяльність яких координувало бюро ЦК компартій союзних республік із керівництва промисловістю і сільським господарством. За виробничим принципом було також здійснено реорганізацію обласних рад, органів партійно-державного контролю, профспілок, комсомолу, інших організацій.

Рішення зазначеного пленуму ЦК КПРС, на нашу думку, слід розглядати в контексті партійної постанови про перехід до територіального принципу управління промисловістю і будівництвом, тому створення колгоспно-радгоспних виробничих управлінь було логічним кроком у цьому напрямку. Розмежування ж партійних органів за виробничою ознакою було своєрідною компенсацією відсутності галузевої спрямованості нової функціонально-управлінської моделі народногосподарського комплексу. Інший шлях нівелювання некомпетентності управління за рахунок поповнення апарату кваліфікованими фахівцями певних галузей, загрожував неконтрольованим його збільшенням і як наслідок — некеріваністю справою взагалі.

Отже, створення нових управлінських структур кардинально не впливало на стан справ в аграрній сфері. Тому після відсторонення М. Хрущова від влади прийняття листопадним (1964 р.) пленумом ЦК КПРС рішення про повернення до принципів побудови партійних організацій та їх керівних органів за територіально-виробничою ознакою було прогнозованим.

Певною мірою нові підходи до розвитку аграрної галузі були пов'язані з приходом до влади нового керівництва ЦК КПРС.

Водночас з особою Л. Брежнєва асоціюється формування механізму гальмування в соціально-економічному розвитку суспільства. Парадокс полягає в тому, що початок “застою” припадає на етап побудови в СРСР “розвинутого соціалізму”. Але визначення 1965-1982 рр. як “застійних” відбулося вже під час “перебудови”, тому в партійних документах, наукових фахових виданнях тих часів аграрна політика КПРС розглядалася під кутом зору її відповідності вимогам часу.

З огляду на складність й суперечливість цього періоду сучасні дослідники поділяють його на декілька підперіодів. Так, російський економіст І. Лякішева виокремлювала 1965-1975 рр. та 1976-1991 рр.

На нашу думку, запропонований поділ аграрної політики зазначеного періоду є дещо умовним. В окремих підперіодах можна було б виділити 1982-1990 рр. як час реалізації продовольчої програми СРСР. Певні корективи до неї, як і до аграрної політики КПРС загалом, було внесено в середині 1980-х років та під час проголошення концепції прискорення соціально-економічного розвитку СРСР (першої фази “перебудови”). Такі метаморфози політичного курсу радянського керівництва не піддаються оцінці здорового глузду, не кажучи вже про серйозний науковий аналіз, оскільки з приходом до влади Ю. Андропова останнім був зроблений висновок, що Радянський Союз на початку 1980-х років вступив у період “удосконалення розвинутого соціалізму”. Але вже через два роки М. Горбачов дійшов висновку про докорінну “перебудову” соціальної системи, яка жодним чином не підпадала під визначення “удосконалення”.

Безумовно, що такі різкі повороти політичного курсу КПРС та радянської держави не могли не позначитися на рішеннях, що визначали пріоритети розвитку аграрної сфери. Головним розробником ідей щодо розвитку концептуальних засад аграрної політики радянської держави виступав ЦК КПРС. Основні напрями та аспекти аграрної політики у 1965-1991 рр. розглядалися на чотирьох партійних з'їздах, спеціально — на одинадцяти пленумах ЦК. З них було прийнято понад 1,5 тис. різних постанов, але ефект від цього був незначним. Більшість партійних рішень була не тільки науково необґрунтованими, а й політично не виваженими. Такий висновок знайшов своє закріплення в одній із резолюцій останнього — XXVIII з'їзду КПРС

[6, с. 57, 59]. Керівні партійні та державні органи навіть наприкінці 1980-х років так і не спромоглися дійти висновку, що в основі кризи сільського господарства лежали не окремі помилки, а більш глибокі причини, які мали системний характер. Постійне звернення до питань розвитку аграрного сектора економіки, соціальної сфери з боку центральних органів КПРС — зайве тому свідчення.

Кон'юнктурний підхід до управління суспільним розвитком було започатковано рішеннями XXII з'їзду КПРС, який прийняв програму комуністичного будівництва. Одним із напрямів її реалізації було визначено подолання істотних відмінностей між містом і селом [7, с. 384]. Виходячи з нього, всі наступні рішення КПРС зводилися до декларування необхідності підтягування села до міста за рівнем розвитку продуктивних сил та умовами життя. У цьому контексті слід розглядати й рішення березневого (1965 р.) пленуму ЦК КПРС про необхідність перерозподілу національного доходу на користь сільського господарства, вирішення соціальних проблем, які мали на меті зближення міста і села [8, с. 17]. Цей політичний курс знайшов своє продовження в рішеннях XXIV [9, с. 72, 168, 241, 317] і особливо XXV з'їздів партії. На останньому з них було висунуто дві взаємо поєднані цілі. Перша: домогтися належного постачання продовольства і сільськогосподарської сировини. І друга: йти далі шляхом зближення матеріальних та культурно-побутових умов життя міста і села [10, с. 49].

Усупереч низці реорганізацій в аграрному секторі, які відбувалися одна за одною на виконання рішень з'їздів і пленумів ЦК КПРС, у незмінному стані залишалися економічні відносини. Основні постулати збиткового механізму господарювання на селі зводилися до такого: монополізм державної форми власності, обмеженість форм господарювання, позаекономічна спонукка до праці на землі, продаж продукції за директивними цінами, безвідплатне фінансування, зрівнялівка у розподілі, нееквівалентний обмін між містом і селом.

Склався затратний механізм господарювання, за яким нові ресурси використовувалися неефективно. Так, на березневому (1989 р.) пленумі ЦК КПРС відзначалося, що тільки в Україні за останні 20 років основні виробничі фонди сільського господарства зросли у 4,2 рази, постачання добрив — у 3, оплата праці

— у 2,7 рази, а приріст виробництва сільськогосподарської продукції склав лише 39 % [11, с. 49]. Такий екстенсивний шлях розвитку агропромислового комплексу був приречений на невдачу передусім через обмеженість державних коштів. Про тенденцію їх різкого скорочення свідчать такі дані: за восьму п'ятирічку обсяг капіталовкладень, спрямованих на розвиток сільського господарства, зріс на 69 % порівняно з попередньою, а за одинадцятую — лише на 11 % [12, с. 13]. До того ж значна частина виробленого в аграрному секторі продукту перерозподілялася державою на користь інших галузей народного господарства, що позбавляло село можливості розширеного відтворення взагалі. Негативно позначалася на розвитку аграрного сектора економіки і відсутність міжгалузевого паритету у сфері ціноутворення.

Не життєздатними виявилися й спроби удосконалення системи управління АПК. Передусім цьому не сприяла його постійна реорганізація, недосконалими залишалися внутрішні зв'язки та взаємовідносини між функціональними блоками агропромислового комплексу. Не вдалося подолати відомчі бар'єри й після створення відповідно до рішення травневого (1982 р.) пленуму ЦК КПРС Держагропрому СРСР. Він, по-перше, виявився занадто громіздким, по-друге, не був ефективним з причини збереження відомчих бар'єрів між сільським господарством та іншими підрозділами АПК на союзному та республіканському рівнях, що обмежувало господарську самостійність обласних та районних агропромислових об'єднань. Крім того, як і раніше, було позбавлено господарської самостійності виробників сільськогосподарської продукції.

Одночасно в районних комітетах партії було утворено сільськогосподарські відділи, що склалися здебільшого з двох працівників, які мали досвід відповідної господарської діяльності. З цих причин новостворені відділи не тільки не сприяли підвищенню ефективності управління АПК, а виконували функції розпорядників та статистів при керівникові партійного комітету. Продовжував існувати інститут так званих “уповноважених” райкому партії з надобів молока та збору зернових культур, який значною мірою складався з керівників районної ланки, не пов'язаних взагалі із сільськогосподарською діяльністю.

Через декілька років березневий (1989 р.) пленум ЦК КПРС визнав за доцільне замість Держагропрому СРСР утворити

Державну комісію Ради міністрів СРСР з продовольства та закупівлі. Цим заходом передбачалося усунення командно-адміністративного втручання в господарську діяльність сільгоспвиробників. На новий орган управління покладалася функція з матеріально-технічного забезпечення господарств та переробної промисловості. На місцевому рівні мали функціонувати обрані трудовими колективами ради, спілки, асоціації та об'єднання, покликані на кооперативних засадах забезпечувати обслуговування сфери виробництва. Але для реалізації зазначених рішень не вистачило часу.

До вад керівництва аграрною галуззю слід віднести невинуватий розрахунок на непохитність авторитету ЦК КПРС та партійно-державного керівництва. Коли ж мали місце провали, відповідальність за них перекладалася на низові партійні ланки, радянські та господарські органи. Ради взагалі, незважаючи на укріплення їхньої матеріальної бази, не мали такого впливу на трудові колективи, як партійні комітети. У реалізації завдань місцевого розвитку ради використовували кошти колгоспів та радгоспів, тому їх авторитет на підвідомчій території був незначним.

Разом з тим, у процесі реалізації аграрної політики в зазначений період було накопичено й позитивний досвід. Перш за все, заслуговує на увагу співробітництво міста й села у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку сільських поселень, яке не обмежувалося шефськими зв'язками. Так, за рішенням травневого (1982 р.) пленуму ЦК КПРС на будівництво житла та об'єктів культурно-побутового призначення в економічно відсталих господарствах направлялося до 10 % капіталовкладень, що виділялися радами міністрів союзних республік для будівництва об'єктів невиробничого призначення в містах. При розробленні п'ятирічних та річних планів капітального будівництва рекомендувалося використовувати в середньому 15 % потужності міських домобудівних комбінатів для будівництва житлових будинків, шкіл та дошкільних установ у колгоспах і радгоспах [13, с. 101].

Посиленню уваги держави до розвитку соціальної інфраструктури села сприяло прийняття у 1990 р. Закону Української РСР "Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві", в якому вперше було звернено увагу на необхідність державної підтримки не

сільськогосподарського виробництва, а саме сільських населених пунктів [14, с. 273]. Тим самим було започатковано територіальний підхід до управління сільськими територіями.

На підставі аналізу аграрної політики радянської держави у 1965-1991 рр. можна зробити висновок, що, як і в попередні часи, вона не враховувала економічні закони, керувалася принципами політичної доцільності й соціальної справедливості. Серед методів та механізмів управління домінували командно-адміністративні. В умовах однопартійної системи, диктату КПРС управління аграрною сферою фактично зводилося до партійного керівництва.

Таким чином, в умовах формування тоталітарної однопартійної політичної системи управління суспільним розвитком по суті перетворилося на партійне керівництво, яке відрізнялося від адміністративної політики тим, що в його основу було покладено не закони, а партійні рішення, які не підпадали під правове регулювання. Крім того використовувалися адміністративно-командні методи та позаекономічні механізми.

Підсумовуючи, зазначимо, що наведений досвід має бути врахований Україною, яка намагаючись “увійти у Європу”, позиціонує себе як суспільство інформаційне, а характерними рисами своєї сільської соціально-територіальної підсистеми нагадує про історичний етап розвитку людства, який має іншу назву — “аграрне суспільство”, й є адекватним докапіталістичному періоду. Беручи це до уваги, необхідно визначити як один із стратегічних напрямів розвитку сільських територій — сприяння подоланню дисбалансу у соціально-економічному розвитку сільських та міських територій.

Література

1. История советского крестьянства: В 5 т. — Т. 1. Крестьянство в первое десятилетие Советской власти 1917-1927 / Редкол.: Г. В. Шарапов (отв. ред.) В. П. Данилов, В. В. Кабанов и др. — М.: Наука, 1986. — 456 с.
2. История советского крестьянства: В 5 т. — Т. 1. Крестьянство в первое десятилетие Советской власти 1917-1927 / Редкол.: Г. В. Шарапов (отв. ред.) В. П. Данилов, В. В. Кабанов и др. — М.: Наука, 1986. — 456 с.
3. Державний архів Одеської області // Фонд 58, оп.1, спр. 19.

4. Иванов В. М. Історія держави і права України: Навч. посіб. — К.: Атіка, 2003. — 416 с.
5. Советская деревня в первые послевоенные годы 1946-1950. — М.: Наука, 1978. — 511 с.
6. Материалы XXVIII съезда КПСС. — М: Политиздат, 1990. — 207 с.
7. Материалы XXII съезда КПСС. — М: Госполитиздат, 1961. — 464 с.
8. Ленинская аграрная политика КПСС: Сб. важн. док. (март 1965 — июль 1978 г.). — М.: Политиздат, 1978. — 680 с.
9. Материалы XXIV съезда КПСС. — М: Политиздат, 1971. — 320 с.
10. Материалы XXV съезда КПСС. — М: Политиздат, 1976. — 256 с.
11. Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 15-16 марта 1989 г. — М.: Политиздат, 1989. — 176 с.
12. Пушкаренко П. И. Сближение уровней жизни городского и сельского населения в условиях развитого социализма. — К.: Знание, 1984. — 48 с.
13. Продовольственная программа СССР на период до 1990 года и меры по ее реализации: Материалы майского Пленума ЦК КПСС 1982 г. — М.: Политиздат, 1982. — 111 с.
14. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17 лип. 1997 р. // Офіц. вісн. України. — 1997. — № 33 — С. 1-15.

Резюме

У статті аналізується процес становлення радянської адміністративно-командної аграрної парадигми.

Рецензент доктор истор. наук, профессор И. С. Гребцова

УДК 94(477.7/.8+478):353.8:338.2:63(498)“1941/44”

Н. В. Дейнека

ПОЛІТИКА РУМУНСЬКОЇ ОКУПАЦІЙНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В ГУБЕРНАТОРСТВАХ “БЕССАРАБІЯ”, “БУКОВИНА” І “ТРАНСІСТРІЯ” (1941-1944 рр.)

Час все далі віддаляє нас від вікопомних подій Великої Вітчизняної та Другої світової війн. Але чим більше часу проходить, тем менше живих свідків залишається. Тому дослідження окремих питань були і понині залишаються однією із важливих тем, над якою працюють історики. Серед аспектів, які вивчаються дослід-

никами, слід відзначити питання функціонування сільського господарства в роки Великої Вітчизняної війни на окупованих територіях. Так, стан сільського господарства і дії румунських окупантів в даній сфері досліджували невелика кількість істориків. Здебільшого ці питання висвітлювалися в контексті загальних питань. Серед них дослідження Афтенюка С., Еліна Д., Коренева А., Леви-та І. [1], Гальчака С. [2], Гратинича С. [3], Лаптева І. [4].

В сільському господарстві політика румунських окупаційних властей була спрямована не лише на зруйнування колгоспів, але й на отримання високих прибутків шляхом жорстокої експлуатації сільського населення. Сам Антонеску неодноразово зазначав, що в губернаторствах “основою господарства являється землеробство”. На засіданні правління 16 грудня 1941 року він повідомляв губернаторів Бессарабії, Буковини і Трансністрії: “Ви повинні виганяти людей на роботи батоном. Якщо селянин не виходить, можете виганяти його навіть кулею. Для цього вам не потрібен мій дозвіл” [5, с. 188]. Контроль за дотриманням вимог окупаційних властей на селі покладался на примарії (примар, староста, секретар). В селах знаходилися жандармські пости, а в районних центрах — жандармські комендатури. Жителі сіл були зобов’язані платити податок за землю, худобу, житло та інше, що лягало важким тягарем на їх плечі [6, с. 12].

В губернаторствах “Бессарабія” та “Буковина” колгоспи і радгоспи з осені 1941 року були реорганізовані у “державні маетки”. Згідно оголошення Дирекції землеробства та державних маєтків “Буковини” про повернення румунським землевласникам їх маєтків” від 29 липня 1941 року “у разі потреби вони мусять звертатися до сільського земельного комітету, який дасть в їх розпорядження людей і тяглову силу”, якими інколи були і військовополонені. Планувалося за 3 роки управління відібрати 315 тисяч гектарів землі у місцевих жителів.

Вся продукція, вирощена в “трудовах общинах” і “державних маєтках”, була власністю окупаційної влади [7, с. 181]. Населення окупованих територій віком від 12 до 70 років використовувалося окупаційною владою і для сільськогосподарських робіт в період засіву та жнив (наказ губернатора “Бессарабії” № 30 від 17 лютого 1942 року). Окрім цього всі жителі губернаторства “Бессарабія” повинні були відпрацьовувати щорічно 30 днів на будівництві доріг військового значення [8, с. 196-197].

Вже з 10 червня 1942 року в “Бессарабії” наказом по губернаторству була введена трудова повинність для молоді від 12 до 20 років. Дані дії мотивувались тим, що “молодь не з’являється на заняття та громадські роботи, а міри прийняті проти таких дій не принесли бажаних результатів”. Звільнялась від робіт та молодь, яка допомагала батькам в сільськогосподарських роботах. За відсутність дітей на роботах і навчанні, трудову повинність повинні були відпрацьовувати батьки. Так, за кожен день відсутності на навчанні батьки відпрацьовували по 1 дню повинності, та по 3 дні за кожен відсутній день для відпрацювання трудової повинності [9, с. 116].

В губернаторстві “Трансїстрія” з 7 вересня 1941 року наказом № 5 по губернаторству колгоспи та сільгоспи залишались організацією сільського життя на чолі зі ставлениками окупантів. А з 14 березня 1942 року, наказом № 55 колгоспи були перетворені у “трудові общини” (“трудові громади”), члени якої були об’єднані сім’ями у “трудові бригади” по 20-30 сімей. За ними для обробітку закріплювалося до 200-400 гектарів землі. Кожна “трудова община” і “трудова бригада” підпорядковувалися старшинам, які несли відповідальність за своєчасне виконання доведених планів робіт тощо перед окупаційною владою [10, с. 13].

Майже вся вирощена ними продукція переходила у власність окупантів, оскільки потрібно було відняти зерно на насіння, 20 % на виплату податку за насінневий фонд, що немов би виділявся губернаторством, у фуражний фонд, 10 % — на витрати для адміністрації общин, 1 % — у фонд для захисту сиріт віком до 15 років, інвалідів та незможних старих. Обов’язковою була оплата за користування технікою машино-тракторних станцій (МТС), “незалежно від того, чи були виконані технічні роботи повністю чи частково, чи взагалі не використовувались машини МТС, чи потерпів урожай від спеки, шкідників, стихійного лиха і т. д.”. А надлишки зерна розподілялись між губернаторством і общинами, в результаті чого населення майже нічого не отримувало (враховуючи неврожайні роки) [11, с. 117].

Наряду з трудовими общинами окупанти створили так звані державні ферми, землі і майно яких вважались власністю Румунії. На них були зобов’язані працювати всі жителі сіл в радіусі 20-30 кілометрів за вимогою їх керівництва біля 6-10 днів на рік [12, с. 13]. Наказом № 58 по губернаторству “Трансїстрія” від

20 березня 1942 року було запроваджено обов'язкову трудову повинність для всіх жителів “Трансністрії” у віці від 16 до 60 років. Зазначалось, “що вони будуть по черзі використані...- на різних роботах військового характеру, на роботах для установ і підприємств громадських і приватних, а також на сільсько-господарських роботах термінового характеру...”. Звільнялись від трудової повинності ті, хто працював в громадських закладах; учні та студенти на період занять; комерсанти та підприємці, які мали дозвіл; хворі; вагітні з 5 місяців; жінки з дітьми до 5 років. За неявку на роботи населення каралось позбавленням волі в таборі від 1 місяця до 1 року та штрафом від 50 до 300 марок [13, с. 32].

З 1 червня 1942 року була введена трудова повинність для студентів у кількості 24-х робочих днів. Префектура Одеського району ввела її навіть для дітей віком від 7 до 12 років. Виявлення тих, хто ухилявся від трудової повинності проводилося органами поліції і жандармерії. Примусова трудова повинність на окупантів не оплачувалася і приносила їм щорічний прибуток у 28 мільйонів марок [14, с. 62].

Під час сільськогосподарських кампаній діяв ненормований робочий день. Свідченням цього є розпорядження префекта Тульчинського повіту претурі Шпиківського району: “Праця на полі від 5 години до 21 години, а там, де становище заставляє працювати вночі, використовувати нічний час, особливо місячні ночі. Забороняються на 1 місяць усі весілля. Забороняються недільні базари. Прийом у претурі і префектурі...по неділях від 12 до 13 години. Забороняється виїзд підвід без потреби. Закриваються школи, а діти і вчителі будуть використані згідно розпоряджень”. В цей час населення працювало в жахливих умовах, без перепочинку [15, с. 121-122].

На території губернаторства “Трансністрія” наказом губернатора Алексяну від 24 серпня 1942 року окупантами було створене “трудове військо” для чоловіків, які досягли 20-річного віку, для служби терміном на 1 рік без перерви. Спеціальним наказом визначалась мета створення даного війська: “Ознайомлення молодих людей з ідеями Нової Європи”, “створення нового розуміння праці, як розумової так і фізичної” тощо. Для ознайомлення з працею їх повинні були використовувати “на польових роботах, для громадського порядку, охорони трудових гро-

мад, ферм, захисту сіл та різних закладів” [16, с. 193]. Окрім цього, для мобілізаційних робіт окупанти використовували чоловіків від 15 до 60 років та жінок від 15 до 45 років. За відмову від робіт карались позбавленням волі від 3 до 5 років; за нанесення шкоди роботі румунській адміністрації — від 3 до 10 років, а за насильницькі акти — від 5 до 20 років тюремного ув’язнення [17, с. 89].

На території “Бессарабії” був створений спеціальний орган — “Комітет по сільськогосподарській мобілізації” в кожному населеному пункті, який відповідав за успішне проведення мобілізаційних робіт. Комітет діяв відповідно інструкції, що визначала обов’язки кожного члена Комітету, куди входили примар, нотаріус, сільськогосподарський агент, начальник жандармського поста та найбільш великий землевласник.

Жителі повинні були відпрацювати зі своєю тягловою силою та інвентарем “у власників великих господарств” з ранку до темної ночі. Згідно наказу, дана праця оплачувалась “за згодою сторін”, хоча насправді це була дармова робоча сила. Порушники карались штрафом та відправкою у “трудові табори”, які були розташовані на півдні “Бессарабії”, в селах колишніх німців-колоністів, в Дубоссарах та біля Одеси [18]. Ще один вид трудової повинності на території губернаторств “Бессарабія” та “Буковина” на рік визначався кількістю наявних у господарстві з тягловою силою упряжей. Господарства з тягловою силою в 2-3 упряжі відпрацьовували 6 днів на рік, 3 упряжі — 7 днів, 4 упряжі — 9 днів, 5 упряжей — 11 днів, 6 упряжей — 13 днів. За неявку на роботи винні карались штрафом від 2 до 10 тисяч лей [19, 21-22].

Вже в липні 1941 року румунською владою було видано декрет-закон, що розповсюджувався на “Бессарабію” та “Буковину”, яким заборонявся вільний продаж хліба. Ним вводився облік вирощеного господарствами хліба, встановлювались мінімальна закупочна ціна зерна у селян. Кожен селянин повинен був підписати так звану декларацію, в якій зазначалась кількість зібраного зерна та мінімальна кількість, яку потрібно було залишити на господарські потреби. А всі надлишки зерна потрібно було продати державі за встановленою ціною — по 11 лей за кілограм. Тих, хто писав невірні дані, чи вивозив хліб без дозволу карали терміном перебування в трудовому таборі від

1 місяця до 2 років. Відповідно даного закону було створене при міністерстві національної економії Центральне бюро зернових культур зі спеціальним адміністративним апаратом, завданням якого було розгляд зазначених питань в селах [20].

Грабіж місцевого населення окупаційна влада здійснювала не тільки через примусову працю, але і через велику кількість податків, які були впроваджені в кожній сфері життя. Серед таких податків в губернаторствах “Буковина” та “Бессарабія” був “податок на прибуток від земельної власності”, відповідно якого всі, у кого була земля, повинні були виплачувати податок в розмірі 28 % від отриманого прибутку. Даний податок виплачувався в грошовій формі незалежно від того, оброблялась земля чи знаходилась в запущеному стані.

Ще одним податком для сільського населення була виплата врожаю за орендовану землю. Обробляючи орендовану землю, жителі виплачували оренду та податки на прибуток від земельної власності. В результаті такої оренди врожаю для потреб селянина майже не залишалось [21, с. 11-13].

З метою пограбування населення окупованих територій окупанти ввели податок на продаж сільськогосподарської продукції. Так, наприклад, з ціни, яка була встановлена на продаж, потрібно було при продажі зернових культур виплатити від 5 до 5,7 %; вина, тваринних жирів, вовни, бринзи — по 5 %; овечих шкір — 12 % тощо. З ціни для продажу великої рогатої худоби потрібно було виплатити до 1500 лей, для продажу овець — до 150 лей, свиней — до 500 лей, кролів — до 40 лей. При продажу породистої великої рогатої худоби цей податок становив по 2500 лей з тварини.

Представники румунської адміністрації запровадили податок на в'їзд до базару. За кожну тварину, яку завозили на базар, потрібно було заплатити по 20 лей. А за в'їзд возом — від 5 до 100 лей щоденно. Було введено податок на тваринництво. Селяни виплачували його вовною по 116 кілограм за кожну вівцю. Окрім цього виплачувався податок на пасовища. Податок за утримання собак сягав 100 лей (за наявності 3-х собак).

Окрім загальноновизнаних податків, таких як в сільськогосподарській сфері, торгівлі, промисловості, професійних податків румунською адміністрацією в губернаторствах “Бессарабія” та “Буковина” був узаконений дозвіл на додаткові податки для

місцевих потреб. Існував прогресивно-прибутковий податок, який брався з річного прибутку, що перевищував 10 тисяч лей в рік. Цей податок становив 0,77 % при 10 тисячах прибутку; 0,88 % при 20 тисячах; 1,10 % при 30 тисячах; 1,26 % при 40 тисячах; 1,65 % при 60 тисячах; 2,09 % при 80 тисячах та 2,53 % при 100 тисячах; податок на дороги, який був встановлений законом “Про введення однієї додаткової ставки (прямих податків для доріг Бессарабії та Північної Буковини)”. Розмір прибутку становив 2 % від прибутків сільського господарства, торгівлі та промисловості; податок на фонд охорони поля нараховував 120 лей з 1 гектара поля. Кошти, які були отримані від населення, за офіційними версіями йшли на оплату сторожів полів, хоча насправді це був ще один спосіб грабежу, про що підтверджували самі представники румунської адміністрації. Податок на землю, яка відводилась для присадибного господарства, становив 6 тисяч лей “за план”. Існували так звані комунальні податки, які відраховувались із комун. Комунальний податок був створений з метою “місцевого благоустрою” та становив 3 % від усіх податків, що виплачувались місцевим населенням [22, с. 18-20].

В губернаторстві “Трансністрія” кожне господарство трудової общини обкладалося великими поставками м’яса, молока, бринзи, вовни, меду та іншого. Крім цього сільське населення обкладалося різноманітними податками для окупаційної армії. За невиконання “своїх обов’язків” перед загарбниками, за невиконання поставок, і в губернаторствах “Бессарабія” та “Буковина”, винних карали тюремним ув’язненням з конфіскацією майна тощо [23].

Наказом № 66 губернатора Г. Алексяну зазначалось: “Для суспільних потреб і головним чином, для постачання оперативних військ, селянські господарства повинні продавати Губернаторству, через посередницькі пункти продукти, вказані нижче, в кількості, визначеній на рік і по максимальним цінам діючим в день здачі”.

Господарства, які до 15 липня 1942 року мали 15 яйценосних курей повинні були здати 100 яєць, ті, у яких було більше 15 — від кожної курки по 10 яєць тощо. Гусей і качок потрібно було здати з кожних 10 штук по 2 гуски чи качки. Всі господарства та всі родини, які мали овець, повинні були здава-

ти по 2 кілограми бринзи від кожної віці, по 3 кілограма меду від кожного рамкового вулика, по 1 кілограму від звичайного, за кожен зарізану свиню — по 5 кілограм м'яса по максимально діючим цінам. Покаранням за невиконання наказу було ув'язнення та трудовий табір терміном від 1 до 6 місяців [24].

Постановою № 1881 від 9 вересня 1942 року по губернаторству “Трансністрія” заборонялось розмелювати пшеницю та жито. Дозволялось молоти кожного місяця по 13,5 кілограм ячменю, 3 кілограми кукурудзи на окрему людину, з умовою, що 10 % помелу забирав мельник, який передавав його окупаційній владі. Дозвіл на мелення видавався відповідною сільською управою.

Встановлювався розмір споживання хліба в день на особу: по “300 грам на день для міського населення, 500 грам для робітників”, а для села розмір встановлювався такий як для міста з додаванням по 20 % з ваги булки на кожен хліб. Хліб випікався відповідно 60 % муки із ячменя, 20 % кукурудзяної муки, 15 % картоплі [25].

Були введені і додаткові податки, такі як “санітарний”, який становив 10 % прибутку, для “культурних потреб” — 15 марок з кожної родини, а з листопада 1942 року він становив 30 марок; гербові побори, які складали більшу суму, ніж у інших губернаторствах за цей же податок: за довідку про право власності великою рогатою худобою — 5 марок (відповідно 300 лей), за дрібну рогату худобу — 2 марки, тоді як для жителів міста цей податок становив у півтори рази більше. Наказом № 102 був введений податок на переміщення, який становив 3 марки за проїзд на території повіту, та 5 марок — по території губернаторства [26, с. 200].

Регулювалось споживання м'яса в “Трансністрії”. Встановлювався розмір м'яса на сім'ю — по 1 кілограму по 2 рази на тиждень для кожної родини. Заборонявся продаж м'яса на базарах, а магазини працювали в суботу та неділю. Порушники карались штрафом від 20 до 200 марок та ув'язненням від 1 до 3 місяців [27].

Не тільки великими непосильними податками обкладалось населення окупованих територій, але і неоднаковими цінами на промислові товари та сільськогосподарську продукцію: ціни на продукти села були нижчі, ніж на промислові товари. Так, за даними торгової та промислової палати, станом на 1942 рік,

порівняно з ростом цін на промислові товари у 8-13 раз, ціни на сільськогосподарську продукцію виросли лише у 2-3 рази. За цінами 1943 року в губернаторстві “Бессарабія” кілограм яловичини коштував 120 лей, тоді як в порівнянні котушка ниток коштувала 200 лей, чоловіча сорочка 3 тисячі лей та чоловічі штани — від 4 до 8 тисяч лей [28, с. 23].

Існував так званий продаж через обмін, за допомогою якого окупанти отримали змогу забирати гроші, які залишались після виплати усіх податків. Були встановлені певні норми, за якими здійснювався обмін. Так, наприклад, за 1 коробку сірників потрібно було віддати 3 яйця, курку чи 6-7 кілограм пшениці. Підтвердженням цього є повідомлення Кишинівського обласного інспекторату поліції, де зазначалось про підвищення цін на предмети першої необхідності. Подібне становище було і в “Трансністрії”, де частина виробленої продукції на фабриках та заводах перепродувалася місцевим жителям за високу ціну, а інша частина вивозилась в Румунію [29, с. 197-198].

Всі природні багатства губернаторств також були закріплені за певними органами управління, за користування якими потрібен був дозвіл. Так, наприклад, наказом № 18 від 7 жовтня 1941 року за користування виноградниками, садами та городями виплачувався податок у розмірі 25 марок за 1 гектар та 50 — з використанням штучного зрошення. Наказом № 19 від 21 жовтня 1941 року по Головному управлінню цивільного губернаторства для ловлі риби у водах “Трансністрії” потрібен був дозвіл, відповідно з яким потім виплачувався “рибний мірчук” — 50 % від вилову натурою чи грішми; наказом № 42 від 2 лютого 1942 року заборонялось випасання тварин та вирубка лісів. Порушники каралися позбавленням волі від 1 місяця до 2-х років та штрафом від 50 до 300 марок [30, с. 4, 11].

Зважаючи на те, що було видано ряд наказів, які дозволяли представникам румунської адміністрації грабувати окуповані території, кількість природних та матеріальних багатств на окупованих територіях постійно скорочувалися. Так, за даними офіційного звіту “Три роки управління” на 1943 рік було зафіксоване скорочення поголів’я худоби на 41 %, посівних площ на 47 %, що знаходилися на території губернаторства “Бессарабія”. Отже, політика румунських окупантів у сфері сільського господарства проводилася із введенням великої кількості податків та

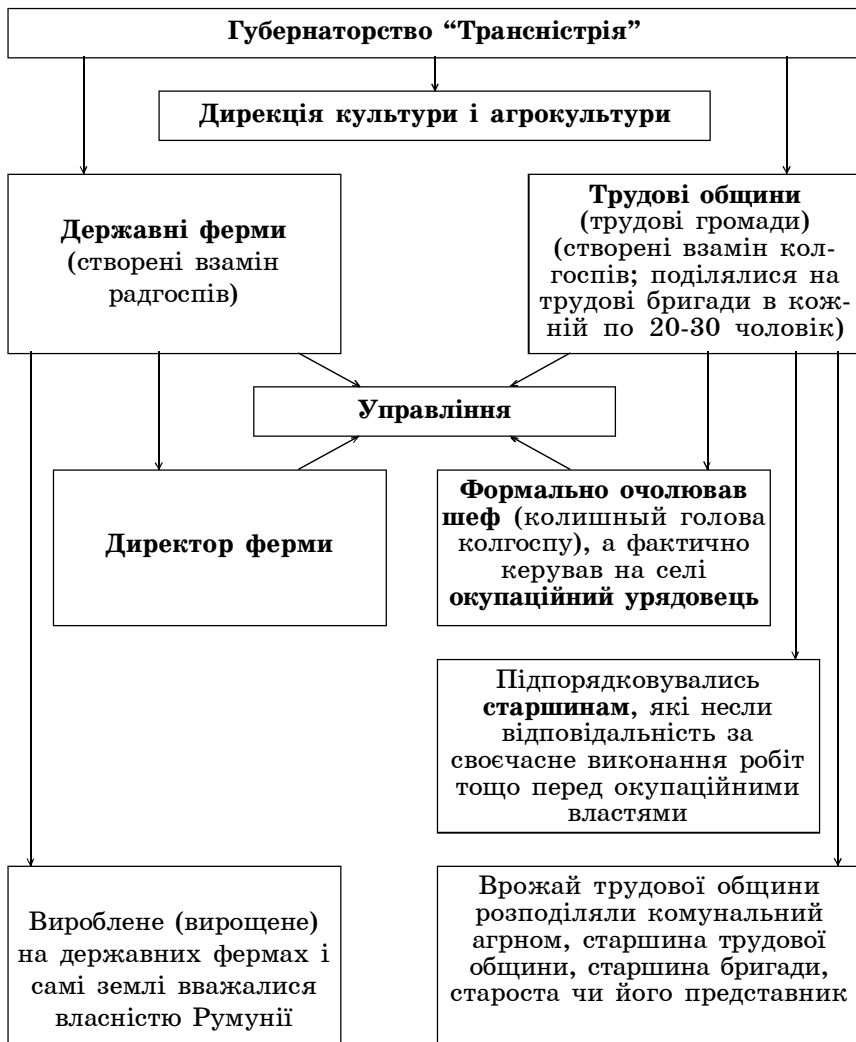


Рис. 1. Схема сільськогосподарських структур на селі і управління ними окупаційною владою в "Транснїстрії"

заниженням цін на сільськогосподарську продукцію і підвищенням на промислові товари. Всі заходи румунської окупаційної адміністрації були запроваджені з метою пограбування не лише

краю, але і населення даних територій. Адже це був один із головних засобів збагачення не лише державної казни, але і власного бюджету.

Таким чином, на основі джерел та літератури розкриті окремі аспекти політики румунської окупаційної адміністрації у сфері сільського господарства на окупованих територіях південно-західної України та Молдавії (губернаторства “Буковина”, “Бессарабія” та “Трансністрія”) в роки Великої Вітчизняної війни. Дослідження сільського господарства в зонах румунської окупації дає змогу доповнити історію Великої Вітчизняної та Другої світової війн.

Література

1. Афтенюк С., Елин Д., Коренев А., Левит И. Молдавская ССР в Великой Отечественной войне Советского Союза 1941-1945 гг. — Кишинев: Картя Молдовеняскэ, 1970. — 422 с.
2. Гальчак С. Д. “Східні робітники” з Поділля у Третьому рейху. — Вінниця: Книга-Вега, 2003. — 344 с.
3. Гратинич С. А. На левом берегу Днестра. 1941-1944 гг. Страницы совместной борьбы трудящихся смежных районов Молдавии и Украины против немецко-румынских фашистских захватчиков. — Кишинев: Картя Молдовеняскэ, 1985. — 187 с.
4. Лаптев И. Налоговое обложение молдавского крестьянства румыно-немецкими оккупантами. — Кишинев: Партиздат, 1945. — 30 с.
5. Афтенюк С., Елин Д., Коренев А., Левит И. Молдавская ССР в Великой Отечественной войне Советского Союза 1941-1945 гг.
6. ДАОО. — Ф. Р.2353. — Оп. 1. — Спр. 3. — 30 арк.
7. Советский Придунайский край (1940-1945 гг.). Документы и материалы / Ред. кол. И. А. Хливненко, А. Д. Бачинский. — Одеса: Маяк, 1968. — 408 с.; Antonescu I. Trei ani de guvernare. — Bucuresti, 1943.
8. Радянська Буковина. 1940-1945. Документи і матеріали. — К.: Наукова думка, 1967.
9. Молдавская ССР в Великой Отечественной войне Советского Союза. Сборник документов и материалов / Ред. кол. Афтенюк С. Я., Елин Д. Д., Коренев А. А., Левит И. Э.; в 2-х тт. — Т. 2: В тылу врага. — Кишинев: Штиинца, 1976. — 674 с.

10. ДАОО. — Ф. Р.2353. — Оп. 1. — Спр. 3. — 30 арк.
11. Гальчак С. Д. “Східні робітники” з Поділля у Третьому рейху.
12. ДАОО. — Ф. Р. 2353. — Оп. 1. — Спр. 3. — 30 арк.
13. ДАМО. — 1028. — Оп. 1. — Спр. 47. — 40 арк.
14. Одесская область // История городов и сел. Украинской ССР / В 26-ти тт. — К., 1978. — 862 с.
15. Гальчак С. Д. “Східні робітники” з Поділля у Третьому рейху.
16. Афтенюк С., Елин Д., Коренев А., Левит И. Молдавская ССР в Великой Отечественной войне Советского Союза 1941-1945 гг.
17. ДАОО. — Ф. Р.2353. — Оп. 1. — Спр. 3. — 30 арк.
18. Афтенюк С., Елин Д., Коренев А., Левит И. Молдавская ССР в Великой Отечественной войне Советского Союза 1941-1945 гг. — С. 188-189; Бачинський А. Д. Буджацька заграда: Буджацькі землі України в роки Великої Вітчизняної війни. — Одеса: Маяк, 1995. — С. 42;
19. Лаптев И. Налоговое обложение молдавского крестьянства румыно-немецкими оккупантами.
20. Афтенюк С., Елин Д., Коренев А., Левит И. Молдавская ССР в Великой Отечественной войне Советского Союза 1941-1945 гг. — С. 189; Бачинський А. Д. Буджацька заграда: Буджацькі землі України в роки Великої Вітчизняної війни. — С. 42.
21. Лаптев И. Налоговое обложение молдавского крестьянства румыно-немецкими оккупантами.
22. Там само.
23. ДАОО. ФР. 2353. — Оп. 1. — Спр. 3. — Арк. 16; Одесса. — 1942, 7 августа.
24. Одесса. — 1942, 7 августа.
25. Одесса. — 1942, 15 сентября.
26. Афтенюк С., Елин Д., Коренев А., Левит И. Молдавская ССР в Великой Отечественной войне Советского Союза 1941-1945 гг.
27. Одесская газета. — 1942, 7 июня.
28. Лаптев И. Налоговое обложение молдавского крестьянства румыно-немецкими оккупантами.

29. Афтенюк С., Елин Д., Коренев А., Левит И. Молдавская ССР в Великой Отечественной войне Советского Союза 1941-1945 гг.
30. ДАМО. — Ф. 1028. — Оп. 1. — 538. — 38 арк.

Резюме

В данной статье рассматривается политика румынской оккупационной администрации в сфере сельского хозяйства на территориях Украины и Молдавии.

Рецензент доктор истор. наук, профессор В. Н. Соколов

УДК 94(477.74)“1934-1937”:316.4.063.7-054.57

О. І. Сирота

ПОЛІТИЧНІ РЕПРЕСІЇ ЩОДО ГРЕЦЬКОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ МЕНШИНИ НА ОДЕЩИНІ У 1934-1937 РОКАХ

Політичні репресії в СРСР були невід’ємним атрибутом внутрішньої політики тоталітарної держави, найбільш ефективним, з точки зору партійно-радянського і карально-репресивного апаратів, способом вирішення проблем, що виникали в країні. Поряд із титульною нацією, від злодіянь ДПУ-НКВС, у тридцяті роки минулого століття в Україні, постраждали усі без винятку національні меншини, в тому числі й ті, що мешкали на багатонаціональній Одещині. Значних втрат зазнало й грецьке населення. Про це красномовно свідчать матеріали, опубліковані в серії книг “Одеський мартиролог”. Згідно цих попередніх даних, за роки радянської влади, було репресовано 475 греків та 99 гречанок. З них по першій категорії засудили 149 чоловіків й 15 жінок [1, с. 93].

Проблема сталінських репресій в Україні має історіографічну традицію [2]. В останні роки з’явилася низка досліджень щодо репресій національних меншин, зокрема греків [3]. Особливо слід відзначити ґрунтовну роботу російського дослідника І. Джухи “Грецька операція: Історія репресій проти греків в СРСР” [4]. Однак, у більшості праць, розглядається період так званого “Великого терору” 1937-1938 років. Те ж саме стосується й регіонального аспекту проблеми. На сьогодні, крім загальних матеріалів, опублікованих в чотирьох томах “Одеського мартирологу”, маємо праці М. Калмакана й І. Голобородько, в яких розгля-

дається репресивна політика держави щодо греків за радянської доби [5]. В Україні триває копіткий процес встановлення точної кількості постраждалих від тоталітарного минулого й політичних репресій. Тому важливим науковим завданням кожної публікації, присвяченій цій проблематиці, є оприлюднення раніше засекреченої інформації, її наукове осмислення й вшанування всіх репресованих.

Завданням даної статті є на основі конкретних, раніше не представлених в наукових публікаціях архівно-слідчих справ, виявити характер звинувачень та дослідити особливості репресивної політики щодо грецької національної меншини на Одещині початку січня 1934 р. — кінця липня 1937 р., показати трагічні долі людей та процес їхньої реабілітації.

Вказаний період вибраний тому, що він є проміжним між двома піками політичного терору 30-х років XX століття — розкуркуленням й виселенням найкращих хліборобів з місць їх постійного проживання початку десятиліття, репресіями щодо інтелігенції і церкви, штучним голодомором 1932-1933 рр. та масовими спецопераціями другої половини 1937-1938 рр., і не привертав особливої уваги дослідників. В цей період відбулось помітне зменшення кількості притягнутих й заарештованих органами держбезпеки радянських громадян й підданих іноземних держав, а репресивні рішення були відносно м'якими.

Джерельною базою використано в даній статті, є матеріали архівно-слідчих справ фонду "П" (припинених справ), що зберігаються в архіві управління Служби безпеки України в Одеській області [11, 13-16], Державному архіві Одеської області [12, 18-20], оперативної звітності органів НКВС УСРР з Галузевого державного архіву Служби безпеки України [10] і тогочасна періодика [17].

Згідно перепису населення 1926 року, в Одеській окрузі проживало 3487 греків, з них у містах — 1439 чоловік, а в сільській місцевості — 2048 [6, с. 29]. Значна частина греків мешкала в селах Олександрівка-Арнаутівка, Малий Буялик, хуторах Ламзакі, Рапатівка, Матясівський та в місті Одесі [7, с. 3]. В Одеській окрузі була адміністративна одиниця з кількісною перевагою грецького населення. У Свердловській сільській раді, що розташована в Комінтернівському районі, мешкала 1432 чоловік, що складало 52,6 % до всієї кількості населення [8, с. 229].

Скільки всього з них були репресовані, поки що, невідомо, але за попередніми даними фонду “П” УСБУ в Одеській області на досліджуваній період приходиться дев’ять архівно-слідчих справ за якими проходять репресовані греки (крім них по цих справах заарештовано ще дев’ять чоловіків інших національностей). За соціальним статусом були представлені: інтелігенти, робітники, селяни, державні службовці, торговці. Більшість з репресованих — малограмотні, декілька мали середню освіту. Основна кількість репресованих в той період греків на момент арешту мешкала в місті Одесі, хоча більшість з них за походженням були селянами. Значною мірою це пов’язано з політикою суцільної колективізації, яка суттєво вплинула і на долю греків. На думку Л. Якубової, колективізація, що мала чітко сформульовану доктрину “ліквідації куркуля як класу” докорінно змінила структуру грецького селянства, а найважливішим її демографічним наслідком стала зміна співвідношення між сільським і міським населенням у грецьких селах [9, с. 164].

Важливим приводом для репресій людей у цей час була їх колишня служба у ворожих більшовикам арміях, перебування за кордоном, наявність там родичів. Так, наприклад, в ніч на 15 квітня 1935 р. особливим відділом УДБ УНКВС по Одеській області було проведено операцію по очистці міста Одеси від “ворожого елементу”. Серед “ліквідованих” були агентурні справи під назвою “Сім’я” та “Бессарабка — лист” [10]. За першою був заарештований мешканець міста Одеси Микола Трифонович Манго (1897 р. н., грек, службовець) [11]. В період громадянської війни він перебував у Добровольчій армії, в складі якої емігрував до Західної Європи, а в 1927 році легально повернувся в УСРР. Під час обшуку разом з іншими документами у нього вилучили повідомлення Генерального консула СРСР в Парижі за № 13-479 від 7 грудня 1926 р. про поновлення М. Т. Манго в правах радянського громадянства. Після арешту його звинуватили у зв’язках з білоемігрантськими організаціями й причетності до контрреволюційної терористичної діяльності (ст. 54-8 КК УСРР). Доказів вини в справі немає та 15 вересня 1935 р. особлива нарада при НКВС СРСР постановила ув’язнити М. Т. Манго до виправно-трудових таборів (ВТТ) терміном на 5 років. Микола Трифонович відбував покарання в містечку

Ведмежа Гора (Карельська АРСР). Подальша доля невідома. Реабілітований 30 серпня 1989 р.

За агентурною розробкою “Бессарабка — лист” було заарештовано троє людей [12]. Гречанку Марію Іракліївну Брігер заідозрили у зв'язках з білоемігрантськими організаціями за кордоном та проведенні контрреволюційної роботи (ст. 20-54-8 КК УСРР). Вона із родини селян, народилась у 1881 році в с. Водолуй Ісак Кагульського уїзду Бессарабії. В період громадянської війни Брігер служила медсестрою у польових госпіталях Добровольчої армії. На момент арешту працювала старшою медсестрою в першому відділенні Одеського туберкульозного санаторію ім. Іванова. Окрім неї, за справою залучили її сина, Бориса Євгеновича Брігера й Георгія Петровича Дембовицького, українця та росіянина. Обидва чоловіки народились у 1905 році в місті Одесі, перший працював старшим помічником капітана на пароплаві “Більшовик”, а другий — на пароплаві “Вірменія” старшим радистом. За версією слідства, всі вони були пов'язані з представником Російського загальновійськового союзу, полковником Павлом Андрійовичем Боголюбовим, який знаходився в Румунії й підтримував з ними письмовий зв'язок. Протягом тривало часу, до підслідних приходили кур'ери, які детально інструктували їх щодо “терористичної діяльності”.

Обвинувачені не визнали себе винними, але справу направили на розгляд особливої наради при НКВС СРСР, яка 2 серпня 1936 р. постановила ув'язнити М. І. Брігер, Б. Є. Брігера, Г. П. Дембовицького до ВТТ терміном на п'ять років кожного. Всі вони вижили у пеклі виправно-трудових таборів й дочекались відновлення свого чесного імені. 19 січня 1959 р. їх було реабілітовано.

Приватних підприємців часто арештовували за валютні операції. Так, наприклад, за звинуваченням у валютній і контрабандній діяльності (торгівлі валютою й товарами, отриманими від грецьких моряків) заарештували ще двох греків, мешканців Одеси — Зеріфа Георгійовича Макенаса (1877 р. н., різчика скла) [13] та Луку Михайловича Салавардоса (1887 р. н., перукаря) [14]. Обидва були заарештовані 26-м Одеським морським прикордонним загоном: перший — 14 січня 1936 р., другий — через два місяці, 14 квітня. В процесі слідства до ст. 56-24 КК УСРР (контрабандна діяльність) було додане звинувачення за ст.

54-10 ч. 1 КК УСРР (антирадянська агітація) і обидві справи передані до суду.

Спецколегія Одеського обласного суду визнала підсудних винними і присудила до ув'язнення у ВТТ: 7 липня 1936 р. З. Г. Макенас засуджений до позбавлення волі на 3 роки, 28 листопада 1936 р. Л. М. Салавардос — на 5 років з конфіскацією особистого майна й позбавленням виборчих прав терміном до 3 років. Подальша доля невідома. Реабілітовані: Салавардос — 14 квітня 1989 р., Макенас — 14 грудня 1992 р.

Репресії за звинуваченням в антирадянській агітації постійні протягом всієї історії існування СРСР. Це звинувачення додавалося до інших або висувалось самостійно. Прикладом останнього є справа Івана Івановича Бімбаса (1889 р. н., грека, ветеринара). 3 лютого 1936 р. він був заарештований по звинуваченню за ст. 54-10 КК УСРР. Менше місяця тривало слідство і у висновку від 25 лютого відзначалося: “І. Бімбас звинувачується в тому, що в січні 1936 року, перебуваючи на службі в Одеській виправно-трудої колонії НКВС на посаді ветсанітара, систематично агітував робітників тваринництва — вільнонайману доярку Темникову й ув'язненого дояра Федорова проти переходу на стаханівські методи роботи й підвищення продуктивності праці, маючи на меті послаблення соціалістичного господарства колонії” [15, арк. 31]. Проте обласна прокуратура вирішила інакше, і постановою від 14 квітня 1936 р. припинила слідчу справу за недоведеністю злочину, І. І. Бімбас мав бути звільнений, але відомостей щодо цього в справі немає. Його подальша доля невідома.

Серед молоді були поширені звинувачення у терористичних проявах. Так, наприклад, 8 грудня 1934 р. Одеським облуправлінням НКВС, за агентурною розробкою “Штурмовики”, були заарештовані мешканці Великого Фонтану — Сергій Олександрович Фефані (1911 р. н., грек, робітник) і Дмитро Іванович Вінковський (1907 р. н., українець, робітник) [16]. Їх звинуватили у прояві повстанських і терористичних тенденцій (ст. 54-8 КК УСРР). На момент арешту обидва працювали пожежниками в 7-й пожежній частині що на Великому Фонтані. 11 лютого 1935 р., через два місяці перебування у в'язниці, справу по відношенню до Д. І. Вінковського слідством припинили через брак доказів, а його самого з-під варті звільнили. А от С. О. Фефані, незважаючи на таку ж недоведеність протиправних дій, за

постановою особливої наради при НКВС СРСР від 15 травня 1935 р. був на 3 роки ув'язнений до ВТТ. Не довівши звинувачення в терористичних задумах (як-от планування вбивства голови облвиконкому Голуба та секретаря обкому КП (б) У Вегера), йому інкримінували “контрреволюційну агітацію”. Мав відбувати покарання в Карагандинських таборах (Казахська РСР). Подальша доля невідома. Реабілітований С. О. Фефані 7 червня 1989 р.

На характер звинувачень впливала й внутрішньопартійна боротьба. Розправляючись з політичними опонентами, Й. В. Сталін обрав метод репресій. Особливо активізувалися органи НКВС після вбивства наприкінці 1934 р. С. М. Кірова та викриття так званого троцькістсько-зінов'ївського блоку. На шпальтах одеських газет регулярно з'являються публікації із закликами “підвищити більшовицьку пильність і войовничість” та “не виявляти жалю до ворогів партії” [17]. Місцеві карально-репресивні органи Одещини у масовому порядку почали “розкривати” контрреволюційні групи, виявляти троцькістів та опозиціонерів. Ці справи, як правило, заводив секретно-політичний відділ НКВС УСРР, формував їх як групові, та залучав за ними робітників різних підприємств і організацій. Прикладом цього можуть бути дві наступних справи. 28 лютого 1936 р. був заарештований Андрій Григорович Черлі (1891 р. н., грек, слюсар-механік Одеської державної тютюнової фабрики імені Г. І. Петровського), 2 та 29 березня заарештовані ще два робітники тієї ж фабрики — Абрам Юхимович Шеврін (1907 р. н., єврей, механік) та Микола Захарович Легков (1900 р. н., росіянин, механік), всі — мешканці Одеси [18]. Слідство вів досвідчений співробітник органів державної безпеки, оперуповноважений СПВ УДБ УНКВС по Одеській області, Володимир Казакевич. Матеріали на трьох чоловіків він об'єднав у групову справу та примусив підслідних визнати свою вину в приналежності до троцькістської групи, що, нібито, існувала на фабриці й проведенні бесід контрреволюційного троцькістського змісту про необхідність боротьби з радянською владою методом страйків (ст. 54-10 КК УСРР). За постановою особливої наради при НКВС СРСР від 3 червня 1936 р. А. Г. Черлі, М. З. Легков та А. Ю. Шеврін були ув'язнені у ВТТ терміном на 5 років кож-

ний. Відбували покарання в Північному таборі НКВС, звільнені у 1941 році. Реабілітовані вони були 29 квітня 1956 р.

Друга справа відноситься до середини 1936 року. 18 та 31 серпня 1936 р. були заарештовані три робітники одеських заводів, мешканці Одеси, колишні члени КП(б)У, виключені за троцькізм. Серед них: Микола Константинович Цангарі (1892 р. н., грек, слюсар заводу “Червоний профінтерн”), Семен Васильович Безименко (1894 р. н, росіянин слюсар заводу імені Хворостіна) та Яків Вікторович Гноїнський (1904 р. н., росіянин, слюсар того ж заводу) [19]. Усіх їх звинуватили в тому, що у 1927-1929 роках, працюючи на заводі імені Старостіна, вони брали активну участь в троцькістській опозиції й до останнього часу підтримували зв’язок з троцькістами, відвідували нелегальні зібрання, збирали кошти для ув’язнених троцькістів й проводили троцькістську агітацію за місцем роботи (ст. 54-10 КК УСРР). Незважаючи на недоведеність звинувачення, 26 жовтня 1936 р. особлива нарада при НКВС СРСР постановила: за контрреволюційну троцькістську діяльність ув’язнити М. К. Цангарі, С. В. Безименка і Я. В. Гноїнського до ВТТ терміном на 5 років кожного. Всі троє були вислані на Колиму (Магаданська область). Подальша доля Цангарі невідома. Гноїнського за постановою трійки при УНКВС на Далекій Півночі від 23 квітня 1938 р. було розстріляно 20 жовтня того ж року. Безименко помер в таборі 1 вересня 1939 року. Всі троє реабілітовані 13 грудня 1989 р.

Ще одним приводом до репресій у досліджуваній період, було звинувачення в шпигунстві. Приміром, 4 липня 1937 р., 5 відділенням 3 відділу УДБ УНКВС по Одеській області, були заарештовані три мешканця міста Одеси: Микола Олександрович Стіліануді (народився 3 липня 1893 року в Ленінграді, грек, виноградар, працював в Укрсадовтресті заввідділом), Микола Миколайович Ложечніков (1895 р. н., росіянин, викладач фізики в Одеському артилерійському училищі) та Гвідо Густавович Рауш (1897 р. н., німець, робітник заводу “Більшовик”) [20]. За версією слідства, Стіліануді, у 1929 р. був завербований іноземною розвідкою й залучив до шпигунської діяльності Рауша й Ложечнікова. Додатково Стіліануді висунули звинувачення у тому, що він до 1924 р. був грецьким підданим, а у 1932 р. намагався знову прийняти грецьке громадянство. Під тиском слідчих

заарештовані визнали свою “вину” й справу направили на розгляд позасудового органу. Прийняття вироку припало вже на період розгортання органами держбезпеки масових спецоперацій у радянській країні. 27 жовтня 1937 р., трійка при УНКВС по Одеській області постановила розстріляти М. О. Стіліануді, М. М. Ложечнікова і Г. Г. Рауша. Вирок було виконано в місті Одесі, 2 листопада того ж року [20, арк. 121 а, 121 б, 121 в]. Реабілітовані всі 15 березня 1957 р.

Отже, розглянувши справи 1934-1937 років на репресованих греків, можна дійти висновку, що репресії здійснювалися плано-мірно, за заданими ознаками та за визначеними звинуваченнями. Найпоширенішими були звинувачення у зв'язках з білоемігрантськими організаціями за кордоном, антирадянській агітації та пропаганді, троцькістській контрреволюційній діяльності, підриві фінансової міцці держави, терористичних намірах та шпигунстві.

Долі репресованих складалися по — різному. У досліджуваній період шанс припинення справи та звільнення був більшим, ніж в роки масових спецоперацій й терору. Але не у всіх припинених слідчими органами, прокуратурою чи судом справах є документи, що засвідчують звільнення заарештованого, тому бути певними в цьому не можна. Терміни перебування в таборах чи на засланні, в цей період, як правило менші, ніж в деякі інші періоди репресій (3-5 років, а не 10-25). Значно менше рішень про розстріли (в розглянутих справах таке рішення зустрілось два рази і відноситься до періоду масових спецоперацій й терору другої половини 1937-1938 рр.). Але трагедія репресованих в ці часи не менша, ніж в інші. Небагатьом грекам вдалося вижити в пеклі виправно-трудовах таборів. І лише одиниці повернулися до Одеси.

Перший етап перегляду архівно-слідчих справ припав на середину 50-х — початок 60-х років. Згідно з документами справ репресованих греків, перегляд здійснювали пленум Верховного суду СРСР, президія Одеського обласного суду та військовий трибунал Одеського військового округу, справи припинені за відсутністю або недоведеністю складу злочину. Другий — на 90-ті роки. В цей період Одеська обласна прокуратура та військова прокуратура Одеського військового округу своїми висновками реабілітували репресованих згідно закону України від 17 квітня 1991 р. “Про реабілітацію жертв політичних репресій на Україні”.

Репресії щодо грецької національної меншини в окреслений період були складовою частиною масового політичного терору держави стосовно свого населення й здійснювались, в першу чергу, за соціальною та політичною ознаками. Водночас, етнічний мотив звинувачень прослідковується в тому, що грекам додатково висувалось звинувачення у зв'язках з грецьким посольством, грецькими моряками, прагненні отримати грецькі паспорти, листуванні з родичами, які знаходилися за кордоном. На ставлення до греків впливала й міжнародна ситуація у світі, відносини СРСР із Грецією.

Подальші дослідження у цьому напрямку будуть більш продуктивними при використанні матеріалів центральних державних архівів: статистики карально-репресивних органів, оглядових та аналітичних матеріалів, нових архівно-слідчих справ репресованих.

Література

1. Одесский мартиролог: Данные о репрессированных Одессы и Одесской области за годы советской власти / Сост.: Л. В. Ковальчук, Г. А. Разумов. — Одесса: ОКФА, 2005. — Т. 3. — 896 с.
2. Бугай Н. Ф. К вопросу о депортации народов СРСР в 30-40-х годах // История СССР. — 1989. — № 6. — С. 135-144; Шаповал Ю. І. У ті трагічні роки: сталінізм на Україні // Компартія України: сторінки історії. — К., 1990. — 143 с; Даниленко В. М., Касьянов Г. В., Кульчицький С. В. Сталінізм на Україні: 20-30-ті роки. — К., 1991. — 344 с; Шаповал Ю. І. Україна 20-50-х років: сторінки ненаписаної історії. — К., 1993. — 351 с; Білас І. Репресивно-каральна система в Україні. 1917-1953: Суспільно-політичний та історико-правовий аналіз: У 2-х кн. — К., 1994. — Кн. 1. — 432 с; Кн. 2. — 688 с; Винниченко І. І. Україна 1920-1980-х: депортації, заслання, вислання. — К., 1994. — 126 с; Шаповал Ю., Пристайко В., Золотарьов В. ЧК — ГПУ — НКВД в Україні: особи, факти, документи. — К., 1997. — 608 с; Білокінь С. І. Масовий терор як засіб державного управління в СРСР (1917-1941 рр.): Джерелознавче дослідження. — К, 1999. — 448 с; Ченцов В. В. Політичні репресії в Радянській Україні в 20-ті роки. — Тернопіль, 2000. — 481 с; Політичний терор і тероризм в

- Україні XIX-XX ст.: Історичні нариси / Ін-т історії України НАН України; Редрада: В. М. Литвин (гол), В. А. Смолій (відп. ред.), С. В. Кульчицький (кер. авт. кол.) та ін. — К., 2002. — 952 с; Остання адреса: Розстріли соловецьких в'язнів з України у 1937-1938 рр.: В 2-х т. / Ін-т політичних і етнонац. досліджень НАН України; Упоряд.: С. Кокін, П. Кулаковський, Г. Смирнов, Ю. Шаповал; Редкол.: Ю. Шаповал (від. ред.) та ін. — 2-е вид., допрац. і доп. — К., 2003. — Т.1. — LXII, 470 с.; Т. 2. — IV, 624 с.
3. Рубльов О., Репринцев В. Репресії проти поляків в Україні у 30-ті роки // З архівів ВУЧК — ГПУ — НКВД — КГБ. — 1995. — № 1-2. — С. 116-155; Кульчицький С. В. Перші депортації польського населення УРСР у світлі сталінської національної політики // Депортації українців та поляків: кінець 1939 — початок 50-х років: до 50-річчя операції “Вісла”. — Львів: Ін-т українознавства ім. І. Крип'якевича, 1998. — С. 13-18; Рубльов О. С. Викриття “агентури польського фашизму” в УСРР: “Справа” “Польської організації військової” 1933-1934 рр.: мета, механізм фабрикування, наслідки // Проблеми історії України: факти, судження, пошуки: Міжвід. зб. наук. праць / Редкол.: С. В. Кульчицький (відп. ред.) та ін.; Ін-т історії України НАН України. — К., 2003. — Вип. 7. — С. 170-189; Книга памяти греков Украины / В. Н. Никольский., А. Н. Бут., П. В. Добров., В. А. Шевченко; Федерация греческих обществ Украины и др. — Донецк: КП “Регион”, 2005. — 333 с; Петровський Е. П. З історії національних репресій 1937 року на Півдні України: справа “Німецької організації на одеській залізниці” // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. — Науки: економіка, політологія, історія. — 2005. — № 6 (18). — С. 143-155.
 4. Джуха И. Г. Греческая операция: История репрессий против греков в СССР. — Санкт-Петербург.: Алетей, 2006. — 416 с.
 5. Одесский мартиролог: Данные о репрессированных Одессы и Одесской области за годы советской власти / Сост.: Л. В. Ковальчук, Г. А. Разумов. — Одесса: ОКФА. — Т. 1. — 1997. — 752 с; Т. 2. — 1999. — 800 с; Т. 4. — 2006. — 960 с.; Калмакан Н. А. Малобуялыкские греки. 200 лет

- на Одесцине. — Одесса.: Друк, 2002. — 362 с; Голобородько І. Национальність: грек. Виновен! — Одесса.: Студія “Негоціант”, 2005. — 528 с.
6. Всесоюзний перепис людності 1926 року. — Т. 11: УСРР. Підсумки по республіці. Полісся. Відділ 1. Національність. Рідна мова. Вік. Письменність / В-во ЦСУ СРСР. — М., 1929. — 203 с.
 7. Звіт про роботу секції для вивчення грецької нацменшості на Україні Одеської комісії краєзнавства при Українській Академії Наук // Вісник Одеської комісії краєзнавства при Українській Академії Наук. — 1930. — Ч. 4-5. — Вип. 1. — 47 с.
 8. Греки на українських теренах: Нариси з етнічної історії. Документи, матеріали, карти / М. В. Дмитрієнко, В. М. Литвин, В. В. Томазов, Л. В. Яковлева, О. В. Ясь. — К.: Либідь, 2000. — 448 с.
 9. Якубова Л. Маріупольські греки (етнічна історія): 1778 р. — початок 30-х років ХХ ст. — К.: Інститут історії НАН України, 1999. — 331 с.
 10. Галузей державний архів Служби безпеки України (ГДА СБУ). — Ф. 16. — Оп. 28. — Спр. 3. — Арк. 99 — 106.
 11. Архів управління Служби безпеки України в Одеській області. — Ф. “П” (припинених справ). — Спр. 20256-п. — 54 арк.
 12. Державний архів Одеської області (ДАОО). — Ф. Р-8065. — Оп. 2. — Спр. 2981. — 118 арк.
 13. Архів УСБУ в Одеській області. — Ф. “П” (припинених справ). — Спр. 3934-п. — 86 арк.
 14. Там само. — Спр. 20513-п. — 116 арк.
 15. Там само. — Спр. 292-п. — 35 арк.
 16. Там само. — Спр. 17560-п. — 72 арк.
 17. Про підсумки обміну партійних документів в Одеській парторганізації. Постанова XVII пленуму одеського міського КП (б) У від 8 серпня 1936 року // Чорноморська комуна. — 1936, 15 серпня. — С. 1; Викрито троцькістів у політвідділі радгоспу “Перше травня” // Чорноморська комуна. — 1936, 16 серпня. — С. 2; Троцькісти і їх захисники у Водному інституті // Чорноморська комуна. — 1936, 27 серпня. — С. 3; Знову про ворогів і їх захисників у Вод-

ному інституті // Чорноморська комуна. — 1936, 29 серпня. — С. 3.

18. ДАОО. — Ф. Р-8065. — Оп. 2. — Спр. 106. — 219 арк.

19. Там само. — Спр. 22147. — 150 арк.

20. Там само. — Спр. 1505. — 65 арк.

Резюме

В статье на конкретном архивном материале рассматривается проблема репрессий против греков Одесщины в 1934-1937 годах; прослеживаются типы обвинений, принятые решения, а также виды реабилитации репрессированных. В научный оборот впервые вводятся ранее не исследовавшиеся архивные материалы.

Рецензент доктор истор. наук, профессор И. Л. Сабадырев.

УДК 273.1

И. С. Егоренков

ИСТОЧНИК “ОБЛИЧЕНИЯ” ИПОЛИТА РИМСКОГО В РАЗДЕЛЕ О ЕРЕСИ “ПЕРАТОВ”

“Обличение всех ересей” Ипполита Римского — один из важнейших источников по истории гностицизма, мистического течения в раннем христианстве. Этот трактат, созданный в начале III века и впервые опубликованный в 1851 г., не утратил своего значения для науки и в наши дни. Главная ценность “Обличения” заключается в том, что при написании этого сочинения Ипполит, по его собственным словам, использовал множество подлинных гностических книг, которые не были доступны другим авторам. Однако, внимательное изучение сочинения Ипполита позволяет сделать предположение, что он использовал в качестве источника не ряд разнородных гностических произведений, а один текст, который представлял собой христианско-гностический комментарий на множество древних философских, астрологических, поэтических и медицинских сочинений.

Разделы 12—17 пятой книги “Обличения” посвящены ереси “ператов”. Первое упоминание о секте “ператов” содержится в “Строматах” Климента Александрийского (ок. 190 г.). Как утверждает Ипполит, основателями учения “ператов” были Акемб Каристийский и Евфрат Ператик. Редкое имя Евфрат применительно к основателю еретического учения помимо Ипполита и

зависящего от него Феодорита Кирского называет также и Ориген в своем сочинении “Против Цельса”. Как известно, Цельс в своей книге “Правдивое слово” (ок. 180 г.) описывает некую гностическую “Диаграмму”, которую считал христианским произведением. Ориген, написавший опровержение на книгу Цельса во время правления Филиппа Араба (244-249 г.)¹, имел возможность ознакомиться с содержанием “Диаграммы” независимо от Цельса и признал в ней произведение “офитов” (иначе – “наассенов”, т. е. “змеепоклонников”). При этом основателем ереси “офитов” Ориген считал некоего Евфрата². Обращает на себя внимание следующее обстоятельство: как у Ипполита, так и у Оригена имя Евфрата упомянуто в тесной связи с “офитами”-“наассенами” (глава о “ператах” у Ипполита следует непосредственно после раздела о “наассенах”).

Согласно Ипполиту, “ператы” постулируют существование трех уровней бытия. Над ними располагается сверхпоуменальный уровень — непостижимый и непознаваемый первоисточник всей умопостигаемой и материальной реальности. Этот Первоисточник в процессе самооткровения распадается на три иерархически соподчиненных уровня, которые в дальнейшем изложении обозначаются по-разному:

1. Совершенное Благо = Отческое Величие = Нерожденное = Все-Отец
2. Саморожденное = Сын = Логос = Змей
3. Рожденное = Материя = “особый мир”

Низшие уровни бытия находятся в зависимости от высших: материя получает формы от Сына, а Сын принимает образ от Отца. Занимая промежуточное положение между Отцом и материальным миром, Сын переносит “отческие черты” (т. е. идеи и души) на материю. Идеи, оставив отпечаток в материи и придав ей определенную форму, возвращаются вверх к Отцу при помощи Сына, который, словно магнит, притягивает себе подобное. Таким же образом и души, воплощаясь на некоторое время в тела, оставляют их и восходят вверх. Но на обратном пути души сталкиваются с многочисленными препятствиями. Прежде всего им необходимо вспомнить о своем высшем про-

¹ Eusebius, *Historia. Ecclesiastica*. VI.36

² Origenes, *Contra Celsum*. VI.28

исхождении, выйти из тела (“выйти из Египта”), покинуть пределы материального мира (“перейти через Красное море”) и оказаться в мире “надлунном” (“в пустыне”), где им предстоит встретиться с враждебными “богами погибели”, т. е. звездами и планетами, которые являются “сатрапами”, правителями космоса.

Именно астрологическая тема составляет своеобразие посвященного “ператам” раздела, в котором полностью приводится книга “Предместья небес”. Эту книгу Ипполит приписывает авторству “ператов”. В книге приводится перечень имен и характеристик небесных сил, управляющих мирозданием. В приведенной ниже таблице содержание книги систематизируется по следующей схеме: первые две колонки содержат, соответственно, тайное, доступное только посвященным имя небесной силы и ее обычное, “эллинское” название. В третьей колонке приводится характеристика силы, область ее влияния. Четвертая колонка показывает, какое именно небесное тело или созвездие может, по нашему мнению, соответствовать той или иной силе, а в пятой перечисляются созвездия и скопления звезд, зависящие от данной силы.

В перечне звезд и созвездий встречается очень немного классических, знакомых названий. Исключение составляют Цефей, “Зодарион”, т. е. созвездие Водолея, “Осирис”, т. е. созвездие Ориона, Исида или “Собачья Звезда”, т. е. Сириус. Присутствие в списке астеризмов имен правителей эллинистического Египта говорит о египетском происхождении текста. Об этом же говорит и выделенное положение Сириуса: эта звезда имела принципиальное значение в египетском календаре, поскольку ее появление на небе предвещало приближение половодья. Характерно также описание Зодиака как двенадцатиугольной пирамиды.

При поверхностном ознакомлении с главой о “ператах” складывается впечатление, что Ипполиту были известны многочисленные сочинения “ператов”, из которых он выписал наиболее характерные места. Так, процитировав полностью одно из их сочинений – “Предместья небес”, он заявляет:

“Теперь всем совершенно ясно, что ересь “ператов” переделана из (учения) астрологов, отличаясь от нее только названиями. Таким же образом обстоит дело и с **другими их книгами**, если кому будет угодно прочесть их все” (V.15.1-3).

Тайное имя	Явное имя	Характеристика	Соответствие	“По его образу произошли...”
1	2	3	4	5
Таласса	Кронос	“Сила глубинного ила, поднимающая муть из вечно сырой прорвы, 5. вся сила судорожного сжатия, водоцветная, вечнодвижущаяся, увлекающая покоящихся, успокаивающая дрожащих, облегчающая обремененных, истребляющая растущих, верная хозяйка дороги ветров, вкушающая извергнутое из двенадцати очей завета, являющая печати силе, которая вместе с ней 10. управляет невидимыми мечущимися водами”	Водная стихия	Цефей, Прометей, Иапет
Хорзар	Посейдон	“Сила, которой вверена Таласса, мужеженская, 15. – она гармонизирует звук, исходящий из двенадцати уст двенадцати свирелей и изливает его. Сама легкая, она сдерживает напирющий мощный водный поток и запечатывает пути своих сатрапов, чтобы они не воевали и не нарушали (границ) областей без ее разрешения. Дочь Тифона, верный страж всех вод”	Луна	Главк, Меликерт, Ино, Неброн

1	2	3	4	5
[*] ³	Кора	“Тот кто вокруг двенадцатиугольной пирамиды ⁴ , разноцветными красками затмеваяющий вход в пирамиду и полагающийся конец всяческому цвету ночи”	Солнце	
1. У 2. Аоаи 3. Уо 4. Уоау 5. [*] ⁵	“блуждающие звезды”	“Верные домоправители его топархии, днем и ночью покоящиеся в своих силах”	1. Меркурий 2. Венера 3. Марс 4. Юпитер 5. Сатурн	
1. Карфака-семео-хейр 2. Эккабак-кара	Куреты	Правители восточного и южного ветра		
Ариэль		Архонт “третьего” ветра		Эол, Бриарей
Соклан ⁶	Осирис	Архонт 12-ти ночных часов	Созвездие Ориона	Адмет, Медея, Эллин, Этуза
Эвно	Исида	Архонт 12-ти дневных часов, домоправитель восточного и эфирного Протокамара. Невежество прозвало его Исидой. Знак его – Собачья звезда	Сириус (? Большого Пса)	Птолемей, (сын) Арсинон ⁷ , Дидима ⁸ , Клеопатра, Олимпиада
	Рея	Правая сила Божья		Агтис, Мигдон, Ойнона
Бена	Деметра	Левая сила Божья. Она заведует питанием.		Келей, Триптолем, Мисор, Пракситеа
	Мена	Правая сила огня. Она заведует плодами		Бумегас, Остан, Гермес Трисмегист, Курит, Петосирис, Зодарион ⁹ , Бероз, Астрампсих, Зороастр

³ Отсутствует. Возможно, текст испорчен; ⁴ Т. е. движется по эклиптике, пересекая 12 зодиакальных созвездий; ⁵ В тексте лагуна; ⁶ Соклан, он же Саклас, Иалдабаот. См. Наг-Хаммади X II.1.11,17; XIII.1.39,27; II.4.95,7; III.2.57,16,21,26; 58.24; V.5.74,3,7; ⁷ Птолемей I Сотер; ⁸ Дидима – гетера Птолемея II Филадельфа; ⁹ Водолей

1	2	3	4	5
	Гефест	Левая сила огня.		Эрихтоний, Ахиллес, Капанес, Флегия, Мелеагр, Падуэль, Энцелад, Рафаэль, Суриэль, Омфала
	Мойры	“Три срединные силы, зависящие от воздуха, причины рождения”		дом Приама, дом Лая, Ино, Аутоноя, Агава, Атамас, Прокна, Данаиды, Плеяды
	Эрот	“Мужеженская сила, вечно (пребывающая) во младенчестве, нестареющая, причина красоты, удовольствия, процветания, желания и вождления”		Парис, Нарцисс, Ганимед, Эндимион, Тифон, Икар, Леда, Амимона, Фетида, Геспериды, 55. Ясон, Леандр, Герой

Но на самом ли деле Ипполит утруждал себя чтением многочисленных сочинений “ператов” или только хочет создать такое впечатление? В самом деле, внимательный анализ посвященного “ператам” раздела наводит на мысль, что в его основе лежит один источник, который представлял из себя христианско-гностический комментарий на нехристианский астрологический трактат “Предместья небес”.

Перейдем к детальному рассмотрению структуры раздела. Глава о “ператах” начинается с конспективного изложения некоей гностической доктрины, которая чрезвычайно похожа на учение “наассенов-офитов”, о котором Ипполит рассказывает в предыдущем разделе. Похоже, что и в том, и в другом случае Ипполит или, скорее всего, его источник ссылается на один и тот же текст. Сопоставим соответствующие места у “наассенов” и “ператов”:

Наассены V.6.22-7.2

“Более всего прочего они, по их словам, почитают Человека и Сына Человека. Этот человек является андрогином, а зовут они его Адамантом. В его честь сочинили они **25**. многочисленные и замысловатые гимны. Эти гимны, вкратце говоря, звучат у них таким образом: “Сам себе отец и сам себе мать, два бессмертных имени, потонок эонов, гражданин небес, славный человек”. Разделяют же они его, как Герiona, **натрое**: одна (часть) его, говорят они, — разумная, другая — душевная, третья — материальная, и познание его они считают началом способности познания Бога, говоря так: **30**. “Начало совершенства — знание Человека, знание же Бога — полное совершенство”. Все это, говорит он, и умственное, и душевное, и материальное, сошло вниз и вселилось в одного человека, Иисуса, рожденного Марией, и он говорит, что все вместе **35**. эти три человека каждый от своей сущности обращались к своим собственным (слушателям). Ведь, согласно им, есть три рода всего: ангельский, душевный и материальный. И есть три церкви: ангельская, душевная и земная. Имена же их — избранная, званая и пленная. Это — главные из великого множества речений, которые, как утверждают они, передал Мариам Иаков, брат Господа”.

Но если в главе о “наассенах” с христианско-гностических позиций разъясняется, кто такой “Человек и Сын Человека”, то в разделе о “ператах” в центре внимания комментатора оказывается “особый мир” и тема смерти. Так, источник Ипполита продолжает:

Ператы V.12.1-20

“Они говорят, что мир един, но **5**. разделен **натрое**. Есть же, согласно им, как будто бы некое одно начало разделения **натрое**, подобное великому источнику, который можно в уме поделить на бесконечное множество частей. Первое и, согласно им, наиболее почтенное подразделение есть триада, и одна (из трех ее) частей называется “Совершенное Благо”, “Отеческое Величие”. Вторая часть их триады — **10**. словно бы некое бесконечное множество сил, происшедших из самих себя. Третья же — особая. И первая (часть), — Совершенное Благо, — нерожденная; вторая — самородная, а третья — рожденная. Исходя из этого, они прямо заявляют, что есть три Бога, три Логоса, Три Ума, три Человека. Ведь каждой части мира, после того как произошло разделение, **15**. они придают и богов, и логосы, и умы, и людей, и прочее.

Свыше, от нерожденности и первого отделения мира, после того, как мир подошел к своему концу, снизошел по причинам, о которых мы скажем позже, во времена Ирода некий человек о трех природах, **20**. трех телах и трех силах, зовущийся Христом, имеющий в себе все составы и силы от трех частей мира”.

“...сказано: “Ибо Сын Человеческий пришел в мир не для того, чтобы погубить мир, но чтобы мир был спасен через него”¹⁰. Миром, **говорит (“перат”)**, (здесь) называются **35**. две вышележащие части – нерожденная и саморожденная. Когда же, **утверждает (“перат”)**, Писание говорит: “чтобы не быть нам осужденными с миром”¹¹, то (здесь) имеется ввиду третья часть – особый мир¹². Ведь третьей части, которую **он называет** “особым миром”, надлежит погибнуть, а две вышележащие избегают уничтожения” (V.12.34-39).

Далее (V.13) Ипполит делает отступление на тему астрологии, цель которого – продемонстрировать, что учение “ператов” заимствовано у халдеев. Сведения об астрологическом учении халдеев Ипполит черпает у Секста Эмпирика и, по своему обыкновению, не пересказывает источник своими словами, но приводит пространную цитату из трактата “Против ученых”. Отступление Ипполит заканчивает обещанием привести полностью текст одной из книг “ператов”, которая называется “Предместья небес”. Но откуда он заимствует этот текст? Действительно ли Ипполит имел перед собой отдельную книгу “ператов” с таким названием или текст этой книги уже содержался в его основном источнике?

Ипполит, приводя цитаты из документа “наассенов” предпочитает не ссылаться прямо свой источник, создавая тем самым впечатление, что он сам прочел множество еретических сочинений и теперь просто пересказывает главные их положения. Однако, предпочитая говорить о неких “наассенах” вообще, Ипполит постоянно употребляет j hsiu (“он говорит”), что свидетельствует о буквальном цитировании какого-то конкретного текста. Таким образом, рассуждая о “наассенах” вообще (“они говорят”), Ипполит часто выдает себя, сбиваясь на единственное число 3-го лица¹³. Так и в разделе о “ператах” Ипполит от обобщений вроде “они говорят”, “согласно им” и. т. п. плавно переходит к конкретному “он говорит”, никогда, впрочем, не уточняя, кто именно. Прочитывая полностью текст “Предместий”, Ипполит пишет:

“...Это – предместья эфира”. Ведь так он и называет книгу” (ПерV.14.55).

¹⁰ Ин 3:17, 12:47; ¹¹ 1 Кор 11:32; ¹² Наас ; V.7.168; ¹³ Наас V.6.22-7.2

Случайна ли эта оговорка или за местоимением третьего лица скрывается автор основного источника Ипполита в разделе о “ператах”, который в своем сочинении приводит полный текст “Предместий” с целью в дальнейшем откомментировать этот астрологический трактат с христианско-гностических позиций? Действительно, далее (после краткой вставки, сделанной Ипполитом) следует ничто иное как комментарий на “Предместья”, выполненный, по всей видимости, тем же автором, который составил и “документ наассенов”. Сравним первые абзацы соответственно “Предместий” и “комментария”:

“Предместья” V.14.1-15

“Я – глас пробуждения в зоне ночи. Вот, я начинаю петь гимн о силе, (происходящей) из Хаоса. Сила глубинного ила, поднимающая муть из вечно сырой прорвы, 5. вся сила судорожного сжатия, **водоцветная**, вечнодвижущаяся, увлекающая покоящихся, успокаивающая дрожащих, облегчающая обремененных, истребляющая растущих, верная хозяйка дороги ветров, вкушающая извергнутое из двенадцати очей завета, являющая печати силе, которая вместе с ней 10. управляет невидимыми мечущимися водами – (эта сила) была названа Таласса **Эту силу невежество прозвало Кроносом**, охраняемым в оковах, поскольку он туго сжимал сгусток плотного и туманного, непроницаемого и темного Тартара”.

“Комментарий” V.16.1-15

“Они называют себя “ператами”, полагая, что никто из вступивших в бытие не может избежать predetermined им от рождения судьбы. Ибо, говорит он, если кто родился, то полностью и умрет, как полагает и Сивилла. Только мы одни, утверждает он, 5. познавшие необходимость бытия и тщательно исследовавшие пути, по которым человек пришел в мир, можем пройти и перейти через смерть. Смерть же, говорит он, есть вода, и ничем иным, утверждает он, не был истреблен мир быстрее, чем водой. Вода же, говорят они, есть то, что круговращается в “предместьях” – (то есть) **Кронос**. Ведь это, говорит он, 10. **водоцветная сила**, и ее – то есть **Кронос**, говорит он, – не может преодолеть никто из вступивших в бытие. Ибо **Кронос** является причиной того, что все сущее подвержено гибели, и не может быть сущего, которому не препятствовал бы **Кронос**”.

Таким образом, неизвестный комментатор показывает, что сила, которую в “Предместьях” олицетворяет Кронос, есть ничто иное как водная стихия, которая является принципом мирового зла. Далее он демонстрирует, что звезды, о которых идет речь в “Предместьях”, суть “боги погибели”, препятствующие выходу душ умерших за пределы тварного мира. Эти звезды он сравнивает со змеями, уязвляемыми в пустыне сынов израилевых. Однако эти “змеи” суть всего лишь подражатели истинного Змея – Сына Божьего и Спасителя, который помогает душам умерших победить звездных сатрапов и покинуть мир. Символом же этого “истинного” Змея является жезл Моисея. Далее автор комментария приводит целый ряд символических обозначений “истинного Змея” в Священном Писании. Подобием же “истинного” Змея на небесной сфере является созвездие Дракона, а “ложного” Змея символизирует созвездие Змеи.

Закончив перечисление символов, указывающих на Змея как истинного Спасителя, автор комментария демонстрирует взаимоотношения Все-Отца, Сына-Змея и Материи сначала на примере библейской притчи о “беременных овцах”¹⁴, затем на примере магических свойств нефти, магнита, лапки ястреба и янтаря; и наконец, приводит аналогию из области анатомии, уподобляя Отца головному мозгу, Сына – мозжечку и спинному мозгу, а материю – телу. В этой связи следует отметить, что о способности лапки морского ястреба притягивать золото не упоминает более никто из античных авторов, между тем как согласно Ипполиту, об этом удивительном факте независимо друг от друга упоминают три гностических писателя: “перат”, “наассен” и “сифианин”¹⁵.

¹⁴ Быт 30:37-39

¹⁵ Пер V.17.44-50 «Ведь как нефть кажется притягивающей к себе отовсюду огонь и ничто иное, 45. скорее, чем Гераклеийский камень, (притягивающий) железо и ничто иное, или как голень морского ястреба (притягивает) золото и ничто другое, или как притягивается янтарем только шелуха, таким же образом, говорит (перат), снова уведится Змеем из мира изображенный совершенный единосущный род, и ничто иное, подобно тому, как им же и 50. отправлен был вниз». Сиф V.21.32-34: «Так, он говорит, что все смешанное, как было сказано, имеет свое место и поспешает к родному, как железо к Гераклейскому камню, как оказавшаяся рядом с янтарем шелуха и золото (рядом) с голенью морского ястреба. Так и луч смешанного с водой Света, восприняв из обучения и познания родное место, стремится к Логосу, нисшедшему свыше в рабьем обличье, сильнее, чем железо к Гераклейскому камню, и

Логично было бы предположить, что Ипполит в разделе о “ператах” использовал христианско-гностический комментарий на нехристианский астрологический трактат египетского происхождения, текст которого полностью содержался в самом комментарии. Труд этого неизвестного комментатора, по всей видимости, послужил Ипполиту в качестве источника и при написании других разделов “Обличения”, в частности, глав, посвященных ересям “наассенов и “сифиан”. Автор комментария, судя по его начитанности, эрудиции и мастерству экзегета, принадлежал к интеллектуальной элите своего времени. В своем труде он во-первых, подвергает свои источники последовательной и систематической христианизации. Эта христианизация выражается в том, что он подкрепляет свой источник многочисленными ссылками на библейские тексты, при этом нехристианские элементы доктрины подвергаются им истолкованию в христианском духе. Цель такой христианизации источника заключается в том, чтобы доказать церковным христианам тот факт, что “языческие” тексты не вступают в противоречие с Писанием, а гностическое учение является наиболее глубинным и подлинным пониманием учения Христа. Во-вторых, гностик-комментатор подвергает свои источники интеллектуализации, которая выражается в переводе источника с языка мифа на язык философии, иначе говоря, в замене мифологем на философские понятия и в выявлении параллелей между Писанием и авторитетными “языческими” текстами, такими как поэмы Гомера или диалоги Платона. Цель таковой интеллектуализации источника заключается в том, чтобы сделать “варварские” тексты доступными и понятными для образованных язычников и доказать им, что гностическая религия не только не противоречит эллинской культурной традиции, но и является ее логическим завершением.

становится вместе с Логосом (и сам) логосом там, где пребывает Логос»; Наас V.9.105-110: «105. Это, говорит (наассен), вода, которая «над твердью», о которой, говорит он, сказал Спаситель: «Если бы ты знала, кто просящий, ты сама просила бы у него и он дал бы тебе пить живую ключевую воду». К этой воде, говорит он, приходит всякая природа, выбирая свою сущность, и от этой воды каждой природе поступает свойственное ей, 110 скорее, говорит он, чем железо – Гераклейскому камню, золото – лапке морского ястреба и шелуха – янтарию».

Ипполит Римский. “Обличение всех ересей”, V.12-17

12.1. Есть и другая некая ересь – (ересь) ператов, предводителями которой стали Акемб Каристийский и Евфрат Ператик, клевета которых на Христа много лет была неизвестна. Их тайные мистерии мне показалось уместным ныне извлечь на свет. Они говорят, что мир един, но **5.** разделен натрое. Есть же, согласно им, как будто бы некое одно начало разделения натрое, подобное великому источнику, который можно в уме поделить на бесконечное множество частей. Первое и, согласно им, наиболее почтенное подразделение есть триада, и одна (из трех ее) частей называется “Совершенное Благо”, “Отеческое Величие”. Вторая часть их триады – **10.** словно бы некое бесконечное множество сил, происшедших из самих себя. Третья же – особая. И первая (часть), – Совершенное Благо, – нерожденная; вторая – самородная, а третья – рожденная. Исходя из этого, они прямо заявляют, что есть три Бога, три Логоса, Три Ума, три Человека. Ведь каждой части мира, после того как произошло разделение, **15.** они придают и богов, и логосы, и умы, и человек, и прочее.

Свыше, от нерожденности и первого отделения мира, после того, как мир подошел к своему концу, снизошел по причинам, о которых мы скажем позже, во времена Ирода некий человек о трех природах, **20.** трех телах и трех силах, зовущийся Христом, имеющий в себе все составы и силы от трех частей мира¹⁶. И это, говорит (перат), о чем сказано – *“Благоугодно было Отцу, чтобы вся Плерома обитала в нем телесно”*¹⁷. И

¹⁶ Ср. Наас V.6.20-35: «Более всего прочего они, по их словам, почитают Человека и Сына Человека. Этот Человек является андрогином, а зовут они его Адамантом. В его честь сочинили они 25. многочисленные и замысловатые гимны. Эти гимны, вкратце говоря, звучат у них таким образом: «Сам себе отец и сам себе мать, два бессмертных имени, потомок эонов, гражданин небес, славный человек». Разделяют же они его, словно Герiona, натрое: одна часть его, говорят они, разумная, другая – душевная, третья – материальная, и познание его они считают началом возможности познания Бога, говоря так: 30. «Начало совершенства – знание Человека, знание же Бога – полное совершенство». Все это, говорит он, – и умное, и душевное, и материальное, сошло вниз и вселилось в одного человека, Иисуса, рожденного Марией, и он говорит, что все вместе 35. эти три человека каждый от своей сущности обращались к своим собственным (слушателям). Ведь, согласно им, есть три рода всего: ангельский, душевный и земной. И есть три церкви: ангельская, душевная и земная. Имена же их – избранная, званая и пленная».

¹⁷ Кол 2:9, 1:19.

присутствует в нем вся божественность разделенной таким образом триады. **25.** Ведь он говорит, что семена всех сил были перенесены в этот мир, в котором мы живем, от двух вышележащих миров – нерожденного и самородного. Каков же способ их нисхождения, мы расскажем позже. Так, он говорит, что Христос снизошел свыше, от нерожденности, чтобы в результате его нисхождения все, разделенное натрое, было спасено. **30.** Ведь то, что было перенесено вниз свыше, говорит он, через него взойдет наверх, а те, кто злоумышляли против перенесенных свыше, отпускаются, и, после (соответствующего) наказания, получают прощение. Это, говорит он, о чем сказано: *“Ибо Сын Человеческий пришел в мир не для того, чтобы погубить мир, но чтобы мир был спасен через него”*¹⁸. Миром, говорит он, (здесь) называются **35.** две вышележащие части – нерожденная и саморожденная. Когда же, утверждает он, Писание говорит: *“чтобы не быть нам осужденными с миром”*¹⁹, то (здесь) имеется ввиду третья часть – особый мир²⁰. Ведь третьей части, которую он называет “особым миром”, надлежит погибнуть, а две вышележащие избегают уничтожения.

13.1. Итак, прежде всего, узнаем, как, восприняв это учение от астрологов, они оскорбляют Христа, принося гибель тем, кто следует за ними в этом заблуждении. Ведь астрологи, заявив, что мир един, разделяют его на двенадцать областей неподвижных звезд **5.** и называют мир неподвижных зодиакальных (созвездий) одним неподвижным миром. Другой же (мир) – это (мир) блуждающих звезд, и еще один – наш, который они называют (миром) по силе, положению и числу. Это – область, (простирающаяся) до Луны²¹. Один же мир принимает от другого некую силу и соучастие, и нижележащие миры соучаствуют в вышележащих. **10.** Чтобы сказанное было ясным, я буду отчасти пользоваться выражениями самих астрологов, напоминая читателям то, что было сказано в том месте, где мы изложили всю астрологическую науку²². Итак, их мнение состоит в следующем – бытие нижележащих (областей) зависит от истечений звезд.

¹⁸ Ин 3:17, 12:47

¹⁹ 1 Кор 11:32

²⁰ Наас V.7.168

²¹ Pseudo-Aristoteles, De mundo 2, 392 a 9-34; Bac VII.19.1-15

²² IV.1.1 ss.

15. Ведь халдеи, в праздном любопытстве взиравшие на небо, говорили, что в результате сильнодействующих причин все, что с нами случается, происходит от семи звезд во взаимодействии с неподвижными зодиакальными областями. Зодиакальный круг они разделяют на двенадцать зодиакальных созвездий, каждое зодиакальное созвездие – на тридцать частей, каждую же **20.** часть – на шестьдесят мелких. Их они называют мельчайшими и неделимыми. Из зодиакальных созвездий они одни называют мужскими, другие – женскими, одни – двойными, другие – простыми, одни тропическими, другие – устойчивыми. Мужские либо женские суть те, которые имеют природу, содействующую порождению мужчин либо женщин. Так, Овен – мужское созвездие, а Телец – женское, **25.** и остальные созвездия аналогично одни – мужские, а другие – женские. Я полагаю, что и пифагорейцы, исходя из тех же соображений, провозглашают монаду мужской, а диаду – женской, триаду – снова мужской, и таким же образом прочие четные и нечетные числа. Некоторые же и каждое зодиакальное созвездие разделяют на двенадцать частей, пользуясь **30.** почти тем же самым методом. Например, в Овне первую из его двенадцати частей они называют Овном и мужской, вторую – Тельцом и женской, третью – Близнецами и мужской, и таким же образом (они поступают) и с другими частями. Двойными они считают Близнецов и противостоящих им Стрельца, Деву **35.** и Рыб, а не двойными – все прочие. И таким же образом тропическими (они считают) те, оказавшись в которых, Солнце изменяет свой ход и совершает поворот²³. Например, тропические созвездия – это Овен и расположенные напротив него Весы, Козерог и Рак. Ведь в Овне происходит весенний поворот, в Козероге – зимний, в Раке – летний, а в Весах – **40.** осенний²⁴.

Это и касающееся сего мы подробно изложили в предыдущей книге, из которой любознательные могут узнать, как предводители ереси ператов Евфрат Ператик и Келбес Каристий, переводя (астрологов), изменили только названия, а на самом деле утверждали то же самое, **45.** в совершенстве и сами овладев (таким же) искусством. Ведь и астрологи говорят о границах созвездий, в пределах которых, говорят они, начальствующие звез-

²³ Т. е. вызывает смену времен года.

²⁴ Sextus Empiricus, Adversus Mathematicos, V.5-11

ды наиболее могущественны, так что кому-то причиняют вред, а кому-то – благо. Некоторые из них (астрологи) называют зловещими, а некоторые – благотворными. (Они) говорят, что звезды смотрят друг на друга и согласуются друг с другом таким образом, что кажутся (составляющими) треугольные и четырехугольные фигуры. **50.** Так, глядящие друг на друга звезды располагаются в форме треугольника, когда имеют между собой промежуток в три зодиакальных знака, а в форме четырехугольника – (когда между ними) два знака²⁵. Земные (области) соответствуют надлунным не совсем так, как в человеческой голове вышележащие части (соответствуют) вышележащим, **55.** но ведь есть между ними какое-то различие и разногласие, так как они обладают не одним и тем же единством.

Таковое (учение) о сходстве и различии звезд, по происхождению халдейское, вышеупомянутые ператы присвоили себе и, оклеветав имя истины, возвестили как учение Христа. **60.** Они провозглашают восстание эонов и отпадение благих сил во зло, и соглашения благих сил со злыми, называя их “топархами” и “предмествами” и сочиняют многие другие имена, (вступая при этом в) противоречие с самими собой. Но они, бессмысленно переделывающие всяческие бредни астрологов относительно звезд и возводящие фундамент великого заблуждения, **65.** с нашей помощью будут изблужены. Ибо для сопоставления с вышесказанным я предложу (вашему вниманию) одно из сочинений ператов, из которого сравнивающим представится случай понять, что учения ператов подобны (доктрине) астрологов, а не Христа.

13.1. Итак, кажется, (настал подходящий момент) процитировать одну из почитаемых ими книг, в которой говорится (следующее).

“Я – глас пробуждения в зоне ночи. Вот, я начинаю петь гимн о силе, (происходящей) из Хаоса. Сила глубинного ила, поднимающая муть из вечно сырой прорвы, 5. вся сила судорожного сжатия, водоцветная, вечнодвижущаяся, увлекающая покоящихся, успокаивающая дрожащих, облегчающая обремененных, истребляющая растущих, верная хозяйка дороги ветров, вкушающая извергнутое из двенадцати очей завета, являющая печати силе, которая вместе с ней 10. управляет невидимыми мечущимися водами – (эта сила) была названа Талас-

²⁵ IV.1; Sextus Empiricus, Adversus. Mathematicos, V.44

са²⁶. Эту силу невежество прозвало Кроносом, охраняемым в оковах, поскольку он туго сжимал сгусток плотного и туманного, непроницаемого и темного Тартара. По его образу произошли Цефей, Прометей, Иапет. Сила, которой вверена Таласса, мужеженская, 15. – она гармонизирует звук, исходящий из двенадцати уст двенадцати свирелей и изливает его. Сама легкая, она сдерживает напирющий мощный водный поток и запечатывает пути своих саграпов, чтобы они не воевали и не нарушали (границ) областей без ее разрешения²⁷. Дочь Тифона, верный страж всех вод – имя ее Хорзар. 20. Невежество прозвало ее Посейдоном. По его образу произошли Главк, Меликерт, Ино, Неброн. Тот кто вокруг двенадцатиугольной пирамиды, разноцветными красками затмевающий вход в пирамиду и полагающий конец всяческому цвету ночи – невежество прозвало его Корой. У него пять служителей. Первый – У, второй – Аоаи, третий – 25. Уо, четвертый – Уоау, пятый – [*], прочие [*] верные домоправители его топархии, днем и ночью покоящиеся в своих силах. Невежество прозвало их блуждающими звездами, от которых зависит тленное бытие.

Домоправители восточного и южного ветра – Карфакасе-меохейр 30. и Эккабаккара²⁸. Невежество прозвало их Куретами. Архонт третьего ветра – Ариэль. По образу его произошли Эол и Бриарей. А архонт двенадцати ночных часов – Соклан²⁹, которого невежество прозвало Осирисом³⁰. По его образу произошли Адмет, Медея, Эллин, Этуза. Архонт двенадцати дневных часов – Эвно. Он – домоправитель 35. восточного и эфирного Протокамара. Невежество прозвало его Исидой. Знак его – Собачья звезда³¹. По его образу произошли Птолемея, (сын) Арсиной³², Дидима³³, Клеопатра, Олимпиада. Правая сила Божья. Невежество прозвало ее Реей. По ее образу произошли Аттис, Мигдон, Ойнона. Левая сила Божья. Она заведует питанием. 40. Невежество прозвало ее Деметрой, но

²⁶ Таласса – греческий эквивалент вавилонской Тиамат.

²⁷ Pistis Sophia 75, p.108.29

²⁸ 2 Цар 23:26; 1 Хрон 9:15

²⁹ Соклан, он же Саклас, Иалдабаот. См. Наг-Хаммади II.1.11,17; XIII.1.39,27; II.4.95,7; III.2.57,16,21,26; 58.24; V.5.74,3,7

³⁰ Осирис, т. е. созвездие Ориона.

³¹ Сириус

³² Птолемея I Сотер

³³ Дидима – гетера Птолемея II Филадельфа

ее (настоящее) имя – Бена. По образу его произошли Келей, Триптолем, Мисор, Пракситеа. Правая сила огня. Она заведует плодами. Невежество прозвало ее Мена. По его образу произошли Бумегас, Остан, Гермес Трисмегист, Курит, Петосирис, Зодарион³⁴, Бероз, Астрампсих, Зороастр. 45. Левая сила огня. Невежество назвало ее Гефестом. По его образу произошли Эрихтоний, Ахиллес, Капанес, Флегия, Мелеагр, Падуэль, Энцилад, Рафаэль, Суриэль, Омфала. Три срединные силы, зависящие от воздуха, причины рождения. Невежество прозвало их Мойрами. По их образу произошел дом 50. Приама, дом Лая, Ино, Аутоноя, Агава, Атамас, Прокна, Данаиды, Плеяды. Мужеженская сила, вечно (пребывающая) во младенчестве, нестареющая, причина красоты, удовольствия, процветания, желания и вожделения. Невежество прозвало ее Эротом. По его подобию произошли Парис, Нарцисс, Ганимед, Эндимион, Тифон, Икар, Леда, Амимона, Фетида, Геспериды, 55. Ясон, Леандр, Герой. Это – предместья эфира”.

Ведь так и называется книга.

15.1. Теперь всем совершенно ясно, что ересь “ператов” переделана из (учения) астрологов, отличаясь от нее только названиями. Таким же образом обстоит дело и с другими их книгами, если кому будет угодно прочесть их все. Ведь как я сказал, 5. причиной бытия всех рожденных (вещей) они считают нерожденное и вышележащее, и (они полагают), что от их истечений произошел наш мир, который они называют “особым”, и что все эти вместе видимые на небе звезды являются причинами возникновения этого мира. (Так говорят они), изменяя только имена этих (звезд), что 10. сравнивающие (учение ператов с астрологической доктриной) могут видеть на примере “Предместий”. Во вторых, они говорят, что тем же самым способом, каким произошел мир от истечений свыше, так же и все здешнее от истечений звезд получает и рождение, и смерть, и обустройство. В самом деле, если астрологи знают гороскоп, и меридиан, и заход (светила), и антимеридиан, 15. и что эти звезды из-за вечного круговращения вселенной один раз бывают в одном месте, а другой раз – в другом, и что в каждом ином случае (у них) бывают иные склонения по отношению к центру и иные восхождения, то ператы, аллегорически истолковывая построения аст-

³⁴ Водолей

рологов, воображают, будто центр есть Бог и Монада, и Господь всего сущего, склонение же – левая (сила), **20.** восхождение же – правая. Итак, если кто, знакомясь с их писаниями, обнаружит (там) силу, именуемую ими правой или левой, то пусть он вспомнит, (что такое) центр, склонение и восхождение, и он ясно увидит, что вся их система произошла из учения астрологов³⁵.

16.1. Они называют себя “ператами”, полагая, что никто из вступивших в бытие не может избежать predetermined им от рождения судьбы. Ведь, говорит (перат), если кто родился, то полностью и умрет, как полагает и Сивилла³⁶. Только мы одни, утверждает он, **5.** познавшие необходимость бытия и тщательно исследовавшие пути, по которым человек пришел в мир, можем пройти и перейти через смерть. Смерть же, говорит (перат), есть вода, и ничем иным, утверждает он, не был истреблен мир быстрее, чем водой. Вода же, говорят (ператы), есть то, что круговращается в “предместьях” – (то есть) Кронос. Ведь это, говорит (перат), **10.** водоцветная сила, и ее – то есть Кронос, говорит он, – не может преодолеть никто из вступивших в бытие. Ибо Кронос является причиной того, что все сущее подвержено гибели, и не может быть сущего, которому не препятствовал бы Кронос. Это, говорит (перат), вода, внушающая страх³⁷ и богам, (вода), о которой говорят и поэты:

15. *“Будьте свидетели мне, о земля, беспредельное небо,*

Стикса подземные воды, о вы, величайшая клятва,

Клятва, ужасная даже бессмертным...”³⁸.

Это, утверждает (перат), говорят не только поэты, но и даже мудрейшие из эллинов, и среди них один – Гераклит – говорит: *“ведь вода является гибелью для душ”*³⁹. **20.** Эта гибель, говорит (перат), постигает египтян вместе с их колесницами на Красном море. Ведь все незнающие, говорит он, суть египтяне. И это, говорят они, означает выйти из Египта, – то есть из тела, ведь они считают, что Египет есть тело, – и перейти (per (c) sai) через Красное море, – **25.** то есть через воду погибели, которая есть Кронос, – и оказаться по ту сторону Красного моря, – то есть (по ту сторону) бытия, – и прийти в пустыню, – то есть

³⁵ Sextus Empiricus, Adversus Mathematicos, V.12-19

³⁶ Oracula Sibyllina Fr. 3.1

³⁷ Парафраз Сима 7.20: «Темная же Вода была облаком Страха».

³⁸ Гомер, Илиада 15.36-38; Одиссея. 5.184-186

³⁹ Heracliti fr. 36 DK

оказаться вне бытия⁴⁰, там, где одновременно пребывают (все) боги погибели и Бог Спасения.

30. Боги погибели, говорит (перат), – это звезды, принуждающие рожденных к непостоянному бытию⁴¹. Моисей назвал их, говорит он, змеями пустыни, которые жалят и губят полагающих, что они перешли через Красное море. Так, говорит (перат), Моисей показал уязвляемым в пустыне сынам Израиля истинного **35.** Змея, совершенного, верующие в которого не были ужалены в пустыне, – то есть (не были уязвлены) силами⁴². Таким образом, говорит он, никто не может спасти и освободить исходящих из земли Египетской, – то есть из тела и из этого мира, – кроме одного (только) совершенного, исполненного полноты Змея. Уповающий на него, говорит (перат), **40.** не гибнет от змей пустыни, – то есть от богов бытия, – как написано, говорит он, в книге Моисея. Этот змей, говорит (перат), есть сила, сопровождавшая Моисея, – превращающийся в змея посох. Воспротивились же, говорит он, силе Моисея в Египте змеи магов, – то есть боги погибели, – **45.** но жезл Моисеев их всех одолел и погубил⁴³.

Вселенский Змей, говорит он, – это мудрое слово Евы. Это, утверждает он, таинство Эдема; это река, исходящая из Эдема⁴⁴; это знак, наложенный на Каина, чтобы каждый, кто его встретит, не убил его⁴⁵. Это, говорит он, Каин, **50.** чью жертву не принял бог этого мира, а кровавую (жертву) Авеля одобрил⁴⁶, ибо господь этого мира радуется крови. Он – это тот, говорит (перат), кто в последние дни во времена Ирода явился по образу Иосифа, проданного братьями, которому одному (только) при-

⁴⁰ Наас V.7.215-220: «Это, говорит он, то, о чем написано: «Я сказал: вы боги и сыны Всевышнего все вы», если поспешите бежать из Египта и окажетесь в пустыне по ту сторону Красного моря, то есть от нижнего смещения (перейдете) в «горный Иерусалим, который есть мать всех живущих». 220. Если же снова возвратитесь в Египет – то есть в нижнее смещение, то «умрете как люди». Ибо, говорит он, все нижнее бытие смертно, рожденное же вверху – бессмертно...».

⁴¹ Парафраз Сима 32.5-15: «Тогда я 10. выйду из воды, облачившись в свет Веры и неугасимый огонь, чтобы с моей помощью переправилась (через воды) сила 15. Духа, заброшенная в мир ветрами, демонами и звездами».

⁴² Исх 15:22; Числа 21:6-8

⁴³ Исх 4:2-3, 17; 7:9-11

⁴⁴ Быт 2:10. См. толкование Быт 2: 10-14 в разделе Сим VI.14.35-16.21; Наас V.9.80-105; Пер V.19.45-50; Юст V.26.50-70.

⁴⁵ Быт 4:15

⁴⁶ Быт 4:3-5

надлежало разноцветное одеяние⁴⁷. **55.** Он, говорит (перат), – это тот, кто явился по образу Исава, платье которого получило благословление, хотя сам он отсутствовал⁴⁸. Он, утверждает (перат), не принял близорукого благословления, но разбогател на чужбине, ничего не взяв у подслеповатого (отца). Его лицо увидел Иаков *“как если бы кто увидел лик Божий”*⁴⁹. О нем, говорит (перат), написано: *“(он) как Нимрод, великий зверолов 60. перед Господом”*⁵⁰. У него, утверждает (перат), много подражателей – столько, сколько было змей, уязвлявших в пустыне сынов Израиля, от которых избавил уязвляемых тот совершенный Змей, воздвигнутый Моисеем. Об этом, говорит (перат), сказано: *“и как возвысил Моисей змея в пустыне, так надлежит быть возвышенным Сыну 65. Человеческому”*⁵¹. Ведь по его образу явился змей, установленный Моисеем в пустыне.

Именно его подобие, говорит он, всегда можно ясно видеть на небе. Это, утверждает он, великое начало, о котором написано, и о котором, говорит он, сказано: *“В начале было Слово, и 70. Слово было у Бога, и Слово было Богом. Оно было в начале у Бога. Все через него начало быть, и без него Ничто начало быть. То, что начало быть в нем, есть жизнь”*⁵². Ведь в нем, говорит он, явилась Ева, Ева же (означает) жизнь. Это, говорит он, – Ева, *“мать всех живущих”*⁵³, то есть общая природа богов и ангелов, бессмертных и смертных, **75.** разумных и неразумных. Ведь (Моисей), говоря о “всех”, утверждает он, имел в виду всех сущих. И если у кого есть, говорит он, *“блаженные очи”*⁵⁴, тот, взглянув вверх, на небо, увидит на великой вершине неба прекрасный образ Змея⁵⁵, вращающийся и становящийся началом всяческого движения для всех сущих, и узнает, что без него ничто из **80.** небесных, земных и преисподних⁵⁶ (вещей)

⁴⁷ Быт 37:3

⁴⁸ Быт 27:15

⁴⁹ Быт 33:10

⁵⁰ Быт 10:8-9

⁵¹ Ин 3:14

⁵² Ин 1:1-4

⁵³ Быт 3:20

⁵⁴ Мф 13:16; Лк 10:23

⁵⁵ «Змей» – т. е. околополярное созвездие Дракона. Звезды, входящие в это созвездие, никогда не заходят за горизонт и как бы вращаются вокруг Полярной звезды. Впервые созвездие упоминается у Арата (ок 270 г. до н. э), который пользовался трудами Евдокса Книдского (IV в. до н. э.).

⁵⁶ Флп 2:10

не начало быть – ни ночь, ни луна, ни плоды, ни бытие, ни богатство, ни существование, совершенно ничто из сущего не бывает без его веления. (Знамение) тому – это, говорит он, “*великое чудо*”⁵⁷, видимое на небе тем, кто способен видеть. Ведь над самой макушкой его головы – **85**. что незнающим (кажется) самым невероятным – встречаются друг с другом запад и восток⁵⁸. Это, говорит он, то, о чем сказало неведение: “*на небе вращается великое чудо Дракона, страшного чудовища*”⁵⁹. С обеих же его сторон располагаются Корона и Лира, а под самой макушкой виден несчастный человек, называемый “*Коленопреклоненным*”⁶⁰, который **90**. “*держит извивающегося Дракона за кончик лапы*”. А за спиной “*Коленопреклоненного*” находится несовершенный Змей, которого обеими руками душит Змееносец⁶¹ и не дает ему дотянуться до Короны, расположенной рядом с совершенным Змеем.

17.1. Такова вычурная премудрость ереси ператов, которую целиком и пересказывать тягостно – настолько она запутанная из-за того, кажется, что произошла из (учения) астрологов. Впрочем, мы, насколько это было возможно, вкратце всю ее изложили. А чтобы подвести итог всей их науке, **5**. я думаю, что (будет уместно) присовокупить и следующее. Согласно им, существуют Все-Отец, Сын и Материя. Каждый из этих трех имеет в себе бесконечное множество сил. Между материей и Отцом располагается Сын, Логос, Змей, вечно движущийся (то) по направлению к неподвижному Отцу, то (по направлению) к движимой материи. И то обращается к Отцу и принимает **10**. силы на лицо свое, то, приняв силы, обращается к материи. Материя же, бесформенная и безобразная, отображает (в себе) идеи от Сына, которые сын отобразил (в себе) от Отца. Сын же получает образ от Отца неизреченно, несказанно и неизменно, таким же образом, говорит (перат), как, (по словам) Моисея, перетекли краски с погруженных в корыто прутьев на беременных (овец)⁶².

⁵⁷ Aratos, Phainomena 46

⁵⁸ Рядом с «головой» Дракона находится Северный полюс мира, т. е. точка небесной сферы со склонением +90 и прямым восхождением 00 ч 00 мин. Т. о. для этой точки понятия «восток» и «запад» теряют смысл; Aratos, Phainomena 61.

⁵⁹ Aratos, Phainomena 57, 71, 615

⁶⁰ Созвездие Геркулеса.

⁶¹ Двойное созвездие «Змееносца» и «Змеи».

⁶² Быт 30:37-39

15. Опять же, таким же образом и от Сына на материю пере-текают силы, подобно восприятию сил от прутьев беременными (овцами). Различие же цветов и неподобие, текущее от прутьев через воды – это, говорит он, (различие между) 20. тленным и нетленным бытием. Как живописец, в процессе рисования, ничего не отнимая у живых существ, переносит на картину все их идеи, так же – и (даже) в большей степени, – Сын своей собственной силой переносит от Отца на материю отеческие черты. Итак, все здешнее есть отеческое и не (отеческое). Если же кто-нибудь 25. из здешних, говорит (перат), сможет постигнуть, что он – отеческая черта, перенесенная сюда свыше и воплощенная в тело, словно некий агнец, от прута сделавшийся белым, полностью единосущным Отцу Небесному, то он туда и восходит. Если же не ознакомится с этим учением и не постигнет необходимости бытия, то словно выкидыш, 30. *“от ночи рожденный, от ночи (и) погибает”*⁶³.

Так, когда Спаситель говорит: *“Отец ваш Небесный”*, то это, утверждает (перат), он говорит о том, у которого Сын воспринял черты (и) перенес сюда. Когда же он говорит: *“Отец ваш (был) человекоубийца от начала”*⁶⁴, то он говорит (это) об архонте и демиурге материи, который, приняв 35. переданные (ему) Сыном черты, породил их здесь. Он – от начала человекоубийца, ибо деяние его производит тление и смерть. Никто, говорит (перат), не может ни взойти, ни спастись, кроме как через Сына, который есть Змей. Ведь как он перенес свыше отеческие черты, таким же образом он снова 40. возносит отсюда уснувших и забывших⁶⁵ отеческие черты, перенося отсюда туда одолимых, (происшедших) от непобедимого. Это, утверждает (перат), о чем сказано: *“Я – Дверь”*⁶⁶. Ведь он переносит их, открывая очи спящим⁶⁷. Ведь как нефть кажется притягивающей к себе отовсюду огонь и ничто иное, 45. скорее, чем Гераклейский камень, (притягивающий) железо и ничто иное, или как голень морского ястреба (притягивает) золото и ничто другое, или как притягивается янтарем только шелуха, таким же образом, говорит

⁶³ Ин 4:10

⁶⁴ Ин 8:44; Евангелие от Филиппа лог. 42

⁶⁵ Наас V.7.160-165.

⁶⁶ Ин 10:7, 9.

⁶⁷ Наас V.7.175: «Он же смыкает очи у мертвых, как говорит («наассен»), и пробуждает спящих, то есть проснувшихся и сделавшихся женихами».

(перат), снова уводится Змеем из мира изображенный совершенный единосущный род, и ничто иное, подобно тому, как им же и 50. отправлен был вниз⁶⁸.

В доказательство этому они приводят анатомию мозга, и сам мозг, по причине его неподвижности, уподобляют отцу, а мозжечок – Сыну, поскольку он подвижен и похож на дракона⁶⁹. Они говорят, что мозжечок неизреченным и именуемым образом вытягивает через шишковидную железу истекающую из 55. “сводчатой палаты” духовную и животворящую сущность. Восприняв ее, мозжечок, словно Сын, безмолвно передает идеи материи, то есть распространяет по спинному мозгу семена и роды (вещей), которые рождаются по плоти. Они полагают удобным, используя этот пример, представить свои неизреченные, безмолвно передаваемые таинства⁷⁰, которые нам огласить непозволительно, но многие легко могут понять (их суть) из вышесказанного.

⁶⁸ Сиф V.21.32-34: «Так, он говорит, что все смешанное, как было сказано, имеет свое место и спешает к родному, как железо к Гераклейскому камню, как оказавшаяся рядом с янтарем шелуха и золото (рядом) с голенью морского ястреба. Так и луч смешанного с водой Света, восприняв из обучения и познания родное место, стремится к Логосу, нисшедшему свыше в рабьем облике, сильнее, чем железо к Гераклейскому камню, и становится вместе с Логосом (и сам) логосом там, где пребывает Логос»; Наас V.9.105-110: «105. Это, говорит (наассен), вода, которая «над твердь», о которой, говорит он, сказал Спаситель: «Если бы ты знала, кто просящий, ты сама просила бы у него и он дал бы тебе пить живую ключевую воду». К этой воде, говорит он, приходит всякая природа, выбирая свою сущность, и от этой воды каждой природе поступает свойственное ей, 110 скорее, говорит он, чем железо – Гераклейскому камню, золото – лапке морского ястреба и шелуха – янтарию».

⁶⁹ Наас V.7.190: «ведь этот Адамант, говорит (он), есть «краеугольный камень», «поставленный во главу угла», ибо отличительным признаком головы является мозг, сущность (всего), «от которого всякое отечество» определяется»; Наас V.8.70: «Фригийцы согласно с Фракийцами называют его Корибантом, потому что он берет начало нисхождения от высшей точки и от не имеющего очерченной мозга и проходит через все нижележащие начала, а как и каким образом он нисходит – мы не понимаем»; Наас V.9.85: «85. Они говорят, что Эдем – это мозг, который как будто бы заключен и плотно затянут в облегающие его оболочки как в небеса. Рай же, считают они, это человек в пределах одной только головы. Итак, эта река, исходящая из Эдема, то есть из мозга, «разделяется на четыре начала».

⁷⁰ Наас V.8.35-43: «Достаточно, говорит он, чтобы только люди вняли кубку Анакреонта, который безмолвно сообщает неизреченную мистерию. Ведь безмолвен, говорит он, 40. кубок Анакреонта, потому что он, как рассказывает Анакреонт, он говорит ему без слов, откуда он происходит; то есть что он – духовный, а не плотский (человек), если выслушает скрытую в молчании тайну».

НАШИ АВТОРЫ

- Александрова Анастасия, студент ОГЭУ (Одесса)
- Белоус Ирина, мл. научн. сотрудник отд. научных исследований Ин-та виноградарства и виноделия им. В. Е. Таирова (Одесса)
- Висленкова Татьяна, аспирант каф. межд. отношений Гос. гуманитар. ун-та им. П. Могилы (Николаев)
- Гребенник Геннадий, канд. истор. наук, доцент каф. истории и мировой политики Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Дейнека Наталья, канд. истор. наук, преподаватель каф. истории Украины ОГЭУ (Одесса)
- Егоренков Иван, аспирант каф. новой и новейшей истории Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Жесткова Ольга, студент ОГЭУ (Одесса)
- Завадская Диана, канд. эконом. наук, доцент каф. банковского дела ОГЭУ (Одесса)
- Киблик Екатерина, аспирант каф. эконом. предприятий ОГЭУ (Одесса)
- Киров Игорь, канд. хим. наук, доцент каф. ЭТУ ОГЭУ (Одесса)
- Кондукоцова Неля, аспирант отд. эконом. стратегии НИ экономического ин-та (Киев)
- Мадани Мария, канд. техн. наук, доцент каф. ЭТУ ОГЭУ (Одесса)
- Макаренко Ирина, старш. преподаватель каф. статистики, бух. учета, анализа и аудита Белорусского гос. ун-та (Минск)
- Павлов Александр, канд. истор. наук, доцент каф. новой и новейшей истории Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Полуяктова Ольга, старш. преподаватель каф. политических наук Южноукраинского педагогич. ун-та им. К. Д. Ушинского (Одесса)
- Сирота Елена, аспирант каф. истории Украины Южноукраинского педагогич. ун-та им. К. Д. Ушинского (Одесса)

- Суденкова Наталья, аспирант каф. статистики, бух. учета, анализа и аудита Белорусского гос. ун-та (Минск)
- Тур В., ассистент каф. экономики и управления производством Ин-та управления (Минск)
- Шамрова Валентина, канд. истор. наук, доцент каф. европейской и евроатлант. интеграции и нац. безопасности Нац. академии гос. управления (Харьков)
- Яковенко Марина, аспирант каф. политэкономии Гос. педагогического ун-та им. В. Г. Короленко (Полтава)

СОДЕРЖАНИЕ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Д. В. Завадська

Визначення рівня упровадження концепції маркетингу
у вітчизняному банку 3

О. В. Полуяктова

Аналіз інноваційної діяльності вітчизняних підприємств 13

Е. В. Киблик

Интеграция как способ преодоления нестабильности рынка ... 23

О. П. Жесткова

Про створення власної стратегії ЗЕД на ДП
“Ізмаїльський морський торговельний порт” 30

Н. В. Кондукоцова

Реструктуризация как возможный метод повышения
конкурентоспособности реального сектора экономики 36

А. І. Александрова

Вплив світової економічної кризи на діяльність малих
підприємств 42

М. М. Мадані

Підвищення ефективності управління якістю виробництва
мінеральних вод 52

И. В. Макаренко

Экономические аспекты формирования амортизационной
политики предприятия 58

І. М. Кіров

Спецефічний товар — послуга, як об’єкт товарознавства
у ринкових умовах 70

Н. В. Суденкова

Современная основа информационно-аналитического
обеспечения системы управления предприятием 81

М. І. Яковенко

Ринкові та партнерські відносини у вищій освіті 93

І. В. Білоу
Місткість та насиченість ринку виноградо-виноробної
продукції в Україні 100

В. М. Тур
Единая тарифная система оплаты труда: отечественный
и зарубежный опыт использования 107

ПОЛІТИЧНІ НАУКИ

Г. П. Гребенник
Интеллигенция и народ 118

В. М. Шамраєва
Теоретичні та практичні аспекти прийняття зовнішньо-
політичних рішень (на прикладі Сполучених
Штатів Америки) 129

Т. В. Вісленкова
Торгівельно-економічна взаємодія між Україною та
Іспанією на початку ХХІ ст. 139

ІСТОРИЧНІ НАУКИ

О. І. Павлов
Становлення радянської адміністративно-командної
аграрної парадигми 150

Н. В. Дейнека
Політика румунської окупаційної адміністрації у сфері
сільського господарства в губернах “Бессарабія”,
“Буковина” і “Трансністрія” (1941-1944 рр.) 159

О. І. Сирота
Політичні репресії щодо грецької національної меншини на
Одещині у 1934-1937 роках 171

И. С. Егоренков
Источник “Обличения” Ипполита Римского в разделе о ереси
“ператов” 182

НАШИ АВТОРЫ 205