

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

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 12 (90)

Одеса — 2009

Науковий вісник • Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. — Науки: економіка, політологія, історія. — 2009. — № 12 (90). — 247 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: Зверяков 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 22 квітня 2008 року, прот. № 6.

Редакційна колегія затверджена Експертною Радою (Всеукраїнська асоціація молодих науковців) 4 квітня 2008 р., протокол № 2.

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 31 березня 2009 р., прот. № 6.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8,
ОДЕУ
тел. в Одесі: (8-0482) 35-68-92

© Одеський державний економічний університет

УДК 657:657.446

С. В. Філіппова, Є. І. Масленников, Т. П. Коломісць

**ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ
ТА АНАЛІЗУ НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА
ПІДПРИЄМСТВАХ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ**

Перехід України у 90х роках минулого століття до ринкових відносин при одночасному функціонуванні застарілої системи соціального забезпечення, коли власник підприємства повинен був відшкодувати шкоду нанесену здоров'ю працівника під час виконання ним професійних обов'язків, а також закриття великої кількості підприємств призвели до зростання заборгованості перед потерпілими на виробництві, безробітними, пенсіонерами. Перед Україною постало нелегке завдання, здійснити реформування системи соціального забезпечення замінивши її на систему соціального страхування.

Державним комітетом з нагляду за охороною праці України в межах програми “Трансформ” за допомогою Міністерства праці та соціального захисту Федеративної Республіки Німеччина було опрацьовано проект Закону України “Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності.” (далі — базовий Закон) який був прийнятий Верховною Радою України у 1999 році і набрав чинності з 01.04.2001 р. [1]. Нормативне регулювання загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання також здійснюється: Законом України “Про охорону праці”, Постановами Кабінету міністрів України “Про порядок розслідування та введення обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві” [2], “Про порядок здійснення державного нагляду у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності” та ін.

Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України здійснює: профілактику нещасних випадків та профзахворювань, забезпечує ме-

дичну, соціальну та професійну реабілітацію, відшкодовує шкоди потерпілим на виробництві (членам їх сімей).

Розслідування та ведення обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві здійснюється на підставі Постанови Кабінету міністрів України “Про порядок розслідування та введення обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві”, яка поширюється на:

- власників підприємств або уповноважені ними органи (далі — роботодавці);
- осіб, у тому числі іноземців та осіб без громадянства, які відповідно до законодавства уклали з роботодавцем трудовий договір або фактично були допущені до роботи в інтересах підприємства, а також на осіб, які забезпечують себе роботою самостійно.

Безпосередньо розслідування нещасного випадку або профзахворювання проводиться у разі погіршення стану здоров'я працівника або особи, яка забезпечує себе роботою самостійно, одержання ними травми, у тому числі внаслідок тілесних ушкоджень, заподіяних іншою особою, гострого професійного захворювання та інших отруєнь, одержання теплового удару, опіку, обмороження, у разі утоплення, ураження електричним струмом, одержання інших ушкоджень внаслідок аварії, пожежі, стихійного лиха, контакту з представниками тваринного та рослинного світу, що призвели до втрати працівником працездатності на один робочий день чи більше або до необхідності переведення на легшу роботу не менш як на один робочий день, у разі зникнення працівника під час виконання ним трудових обов'язків, а також у разі смерті працівника на підприємстві.

Про кожний нещасний випадок потерпілий або працівник, який його виявив, чи особа яка була свідком нещасного випадку повинні негайно повідомити керівника робіт чи уповноважену особу підприємства і вжити заходів до подання необхідної допомоги потерпілому. У разі настання нещасного випадку керівник робіт чи уповноважена особа підприємства зобов'язані:

- терміново надати першу допомогу потерпілому, забезпечити його доставку до лікувально-профілактичного закладу;
- повідомити про нещасний випадок, керівника підприємства та особу з питань охорони праці;

- зберегти до прибуття комісії з розслідування нещасного випадку обстановку такою якою вона була на момент нещасного випадку.

Лікувально-профілактичний заклад повинен про кожне звернення потерпілого з посиланням на нещасний випадок на виробництві без направлення підприємства передати протягом доби з використанням засобів зв'язку екстрене повідомлення:

- підприємству, де працює потерпілий;
- робочому органу виконавчої дирекції Фонду за місцезнаходженням підприємства, де працює потерпілий;
- установі державної санітарно-епідеміологічної служби, які обслуговують підприємство де працює потерпілий або такій установі за місцем настання нещасного випадку з особою, яка забезпечує себе роботою самостійно;

Підприємство де працює потерпілий, одержавши повідомлення про нещасний випадок повинно негайно:

- 1) повідомити з використанням засобів зв'язку про нещасний випадок:
 - робочий орган виконавчої дирекції Фонду за місцезнаходженням підприємства;
 - органи державної пожежної охорони за місцезнаходженням підприємства — у разі нещасного випадку, що стався в наслідок пожежі;
 - установу державної санітарно-епідеміологічної служби, яка обслуговує підприємство, у разі виявлення гострого професійного захворювання;
- 2) утворити наказом по підприємству комісію з розслідування нещасного випадку. До складу комісії з розслідування нещасного випадку включаються:
 - спеціаліст зі служби охорони праці або посадова особа, на яку керівником підприємства покладено функції спеціаліста з питань охорони праці;
 - керівник структурного підрозділу на якому стався нещасний випадок;
 - представник робочого органу виконавчої дирекції Фонду за місцезнаходженням підприємства;
 - представник первинної організації профспілки, членом якої є потерпілий, або уповноважена найманими працівниками особа з питань охорони праці.

Сформована комісія має право висловлювати свої пропозиції, одержувати письмові та усні пояснення від посадових осіб та інших працівників підприємства, а також проводити опитування потерпілих та свідків нещасного випадку, викладати в усній і письмовій формі особисту думку щодо обставин і причин нещасного випадку та одержувати від голови комісії інформацію про хід проведення розслідування.

Комісія також зобов'язана протягом трьох діб:

- обстежити місце нещасного випадку, одержати пояснення від потерпілого, якщо це можливо, опитати свідків нещасного випадку;
- з'ясувати обставини і причини нещасного випадку;
- визначити, чи пов'язаний цей випадок з виробництвом;
- установити осіб, які допустили порушення вимог законодавства про охорону праці, розробити заходи щодо запобігання подібним нещасним випадкам.
- скласти акт розслідування нещасного випадку за формою Н-5, а також акт про нещасний випадок, пов'язаний з виробництвом, за формою Н-1, якщо цей нещасний випадок визнано таким, що пов'язаний з виробництвом, або акт про нещасний випадок не пов'язаний з виробництвом, за формою Н-1, якщо цей нещасний випадок визнано таким, що не пов'язаний з виробництвом, і передати їх на затвердження керівнику.

Акти форми Н-5 і форми Н-1 підписуються головою і всіма членами комісії. У разі незгоди із змістом зазначених актів член комісії письмово викладає свою окрему думку, яка додається до акта форми Н-5 і є його невід'ємною частиною, про що робиться запис в акті форми Н-5.

В разі несвоечасного повідомлення про нещасний випадок безпосередньо керівника чи роботодавця потерпілого або внаслідок якого втрата працездатності настала не одразу, розслідується і береться на облік згідно протягом місяця після надходження заяви потерпілого чи особи, яка представляє його інтереси (незалежно від строку, коли він стався).

У разі реорганізації підприємства, на якому стався такий випадок, розслідування проводиться його правонаступником, а у разі ліквідації підприємства встановлення факту нещасного випадку розглядається у судовому порядку.

Визнаються пов'язаними з виробництвом нещасні випадки, що сталися з працівниками під час виконання трудових обов'язків, у тому числі у відрядженні, а також ті, що сталися у період:

- перебування на робочому місці, на території підприємства або в іншому місці, пов'язаному з виконанням роботи, починаючи з моменту прибуття на підприємство до його відбуття, який повинен фіксуватися відповідно до вимог правил внутрішнього трудового розпорядку підприємства, у тому числі протягом робочого та надурочного часу, або виконання завдань роботодавця в неробочий час, під час відпустки, у вихідні, святкові та неробочі дні;
- підготовки до роботи та приведення в порядок після закінчення роботи знарядь виробництва, засобів захисту, одягу, а також виконання заходів особистої гігієни, пересування по території підприємства перед початком роботи і після її закінчення;
- проїзду на роботу чи з роботи на транспортному засобі, що належить підприємству, або на іншому транспортному засобі, наданому роботодавцем;
- використання власного транспортного засобу в інтересах підприємства з дозволу або за дорученням роботодавця в установленому роботодавцем порядку;
- виконання дій в інтересах підприємства, на якому працює потерпілий, тобто дій, які не належать до трудових обов'язків працівника (подання необхідної допомоги іншому працівникові, дій щодо запобігання аваріям або рятування людей та майна підприємства, інших дій за розпорядженням або дорученням роботодавця);
- ліквідації аварії, наслідків надзвичайної ситуації техногенного і природного характеру на виробничих об'єктах і транспортних засобах, що використовуються підприємством;
- подання необхідної допомоги або рятування людей, виконання дій, пов'язаних із запобіганням нещасним випадкам з іншими особами у процесі виконання трудових обов'язків;
- надання підприємством шефської допомоги;
- перебування у транспортному засобі або на його стоянці, на території вахтового селища, у тому числі під час змінного відпочинку, якщо настання нещасного випадку пов'язане з виконанням потерпілим трудових обов'язків або з впливом на нього небезпечних чи шкідливих виробничих факторів або середовища;

- прямування працівника до об'єкта (між об'єктами) обслуговування за затвердженими маршрутами або до будь-якого об'єкта за дорученням роботодавця;
- прямування до/чи з місця відрядження згідно з установленим завданням.

Не визнаються пов'язаними з виробництвом нещасні випадки, що сталися з працівниками:

- за місцем постійного проживання, на території польових і вахтових селищ;
- під час використання ними в особистих цілях транспортних засобів, машин, механізмів, устаткування, інструментів, що належать або використовуються підприємством (крім випадків, що сталися внаслідок їх несправності);
- у наслідок отруєння алкоголем, наркотичними засобами, токсичними чи отруйними речовинами, а також унаслідок їх дії (асфіксія, інсульт, зупинка серця тощо), за наявності відповідного медичного висновку, якщо це не пов'язане із застоюванням таких речовин у виробничих процесах чи порушенням вимог безпеки щодо їх зберігання і транспортування або якщо потерпілий, який перебував у стані алкогольного, токсичного чи наркотичного сп'яніння, до нещасного випадку був відсторонений від роботи відповідно до вимог правил внутрішнього трудового розпорядку підприємства або колективного договору;
- у разі підтвердженого відповідним медичним висновком алкогольного, токсичного чи наркотичного сп'яніння, не зумовленого виробничим процесом, яке стало основною причиною нещасного випадку за відсутності технічних та організаційних причин його настання;
- під час скоєння ними злочину, що встановлено обвинувальним вироком суду;
- у разі смерті або самогубства.

У Білгород-Дністровському районі Одеської області особливо небезпечним щодо нещасних випадків та професійних захворювань є підприємство водного транспорту Державне підприємство "Білгород-Дністровський морський торгівельний порт". За даними відділення виконавчої дирекції Фонду соціального страхування від нещасних випадків та професійного захворювання, які спри-

чинили втрату працездатності в Білгород-Дністровському районі зареєстровано: 2006 р. — 11 нещасних випадків, у т. ч. — 1 зі смертельними наслідками; 2007 р. — 7 нещасних випадків; 2008 р. — 9 нещасних випадків. На рис. 1 наведена динаміка нещасних випадків на Державному підприємстві “Білгород-Дністровський морський торгівельний порт” за 2006-2008 рр.

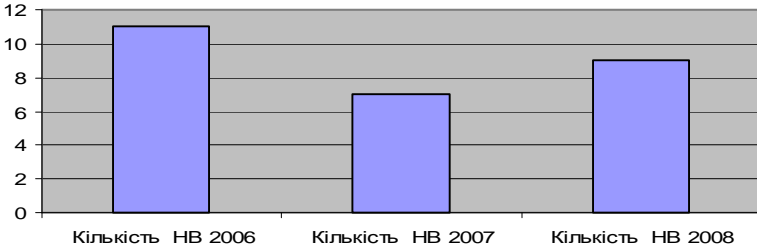


Рис. 1. Динаміка нещасних випадків на Державному підприємстві „Білгород-Дністровський морський торгівельний порт” за 2006-2008 рр.

Коефіцієнт частоти травматизму на Державному підприємстві “Білгород-Дністровський морський торгівельний порт” за 2006-2008 р. визначається за формулою:

$$Кч. = НВ * 1000 / Сн. п.,$$

де Кч — коефіцієнт частоти травматизму;
 НВ — кількість нещасних випадків які сталися протягом року;
 Сн. п. — середньооблікова кількість штатних працівників на підприємстві.

$$Кч. (2006) = 11 * 1000 / 994 = 11,06$$

$$Кч. (2007) = 7 * 1000 / 986 = 7,09$$

$$Кч. (2008) = 9 * 1000 / 884 = 10,18$$

Даний коефіцієнт визначає частоту нещасних випадків на 1000 працюючих на Державному підприємстві “Білгород-Дністровський морський торгівельний порт”.

Для порівняння проаналізуємо коефіцієнт частоти травматизму по зареєстрованим підприємствам — страхувальникам Білгород-Дністровського відділення за 2006-2008 рр. за формулою:

$$Кч. = НВ * 1000 / Сн. п.,$$

де Кч — коефіцієнт частоти травматизму за певний рік;
 НВ — кількість нещасних випадків які сталися протягом року по району;

Сн. п. — середньооблікова кількість штатних працівників по Білгород-Дністровському районі.

$$\text{Кч. (2006)} = 33 * 1000 / 31809 = 1,03$$

$$\text{Кч. (2007)} = 28 * 1000 / 31685 = 0,88$$

$$\text{Кч. (2008)} = 25 * 1000 / 31168 = 0,80$$

Завдяки цьому показнику ми бачимо, що нещасні випадки на 1000 робітників в ДП “Білгород-Дністровський МТП” в 8-10 разів трапляються частіше ніж в середньому по підприємствах міста та району.

Основними причинами травмування на виробництві в ДП “Білгород-Дністровський МТП” є:

- технічні — незадовільний технічний стан засобів виробництва;
- організаційні — незадовільне функціонування, недосконалість або відсутність системи управління охороною праці та недоліки під час навчання безпечним прийомам праці та інші;
- психофізіологічні — алкогольне, наркотичне сп’яніння, токсикологічне отруєння.

На підставі аналізу процедури розслідування нещасних випадків нами запропоновані заходи Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України щодо зниження рівня нещасних випадків на виробництві:

- вести пропаганду безпечних та нешкідливих умов праці, організувати прес-репортажі, видавати та розповсюджувати нормативні акти, плакати, пам’ятки тощо з питань соціального страхування від нещасного випадку та охорони праці;
- приймати участь у розробленні законодавчих та інших нормативних актів про охорону праці;
- вивчати та поширювати позитивний досвід створення безпечних та нешкідливих умов виробництва;
- організувати навчання та перевірку знань з питань охорони праці посадових осіб та працівників, які виконують роботи підвищеної небезпеки;
- організувати розробку і впровадження нової техніки і технології, у тому числі з питань досягнення встановлених нормативів та підвищення існуючого рівня охорони праці, планів, програм поліпшення умов праці, запобігання виробничому

травматизму, професійним захворюванням, планово-попереджувальних ремонтів обладнання та будівель і споруд;

- проводить інструктаж працюючим згідно з Положенням про порядок навчання і перевірку знань з питань охорони праці;
- забезпечити працюючих лікувально-профілактичним обслуговуванням здійснювати проведення періодичних медичних оглядів працівників;
- забезпечувати працюючих засобами індивідуального захисту на основі Положення про порядок забезпечення працівників спеціальним одягом спеціальним взуттям та іншими засобами індивідуального захисту;
- дотримання оптимальних режимів праці та відпочинку.

Література

1. Закон України “Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності” від 23.09.1999 р. № 1105-XIV (із змінами, внесені згідно із Законами № 2180-III (2180-14) від 21.12.2000.
2. Постанова Кабінету Міністрів України “Про порядок розслідування та введення обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві” затверджена Кабінетом Міністрів України від 25.08.2004 р. № 1112.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 серпня 2001 р. № 1094 “Деякі питання розслідування та обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві” // Офіційний вісник України. — 2001. — № 35. — Ст. 1625.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2002р. № 1094 “Про внесення зміни до Положення про порядок розслідування та ведення обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві” // Офіційний вісник України. — 2002. — № 38. — Ст. 1773.
5. Законодавство України “Про охорону праці” — К., 2007. — 344 с.

Резюме

В статье рассмотрены особенности организации учета несчастных случаев на предприятиях водного транспорта и предложены пути их снижения.

Рецензент доктор економ. наук, профессор В. И. Захарченко

АУТСОРСИНГОВІ ПОСЛУГИ ДЛЯ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

Мабудь найбільш обговорюємою подією 2008 року стала фінансова криза, яка вплинула на економіку кожної країни, на виробничий сектор та сферу послуг, на великі підприємства і кожного громадянина. Не стає виключенням і банківський сектор України. Скорочення рентабельності банківських операцій змушує фінустанови шукати можливі варіанти скорочення витрат, підвищення ефективності операцій і внутрішніх процесів. Одним з можливих способів вирішення цих завдань є аутсорсинг непрофільних для банківського бізнесу операцій.

Оцінити переваги та недоліки, види та способи впровадження аутсорсингових послуг для банків в умовах перехідної економіки намагаються банкіри і дослідники, як України так і інших країн постродьянського простору [3, 4, 6, 7, 8, 9].

Головна мета дослідження — оцінити стан розвитку, перспективи, головні переваги аутсорсингу для банківської системи України та довести доцільність його використання в умовах кризової ситуації в економіці країни.

У сучасному розумінні аутсорсинг (англ. Outsourcing) має декілька трактувань: використання зовнішньої організації (постачальника) для обробки банківських та інших фінансових даних при здійсненні комерційних операцій; відмова від власного бізнес-процесу і придбання послуг з реалізації цього бізнес-процесу в іншій організації; кооперація; використання тимчасового працівника без укладення з ним трудового договору за посередництва спеціалізованого агентства; перенесення ІТ-компаніями частини операцій за кордон з метою дистанційного використання праці програмістів [15].

Дійсно, під аутсорсингом можна розуміти винесення будь-яких допоміжних або навіть основних бізнес-процесів за організаційні та фізичні кордони компанії і передача зовнішнім виконавцям — аутсорсером, субпідрядників, висококваліфікованим фахівцям сторонньої фірми; відмова від власного бізнес-процесу, наприклад, виготовлення відливання або складання балансу,

і придбання послуг з реалізації цього бізнес-процесу в іншій, спеціалізованій організації [9].

Національний банк України у Постанові Правління від 15.03.2004 № 104 визначає аутсорсинг як виконання певних функцій і робіт, які традиційно вважаються “внутрішніми” і виконуються штатними працівниками, шляхом залучення зовнішніх незалежних сторін на договірній основі. Використовується для оптимізації витрат і процесів у банку [1].

Історично аутсорсинг почали розвивати промислові компанії.

Банки стали швидкими темпами розвивати аутсорсинг із початку 1990-х років, що було зв’язано не тільки з їхнім прагненням знизити витрати, але й з дією таких факторів, як загострення конкуренції на ринку банківських і фінансових послуг, необхідність адаптації до вимог глобального ринку, у тому числі й шляхом здійснення операцій із злиття і поглинання, перегляд традиційних бізнесів-моделей під впливом новітніх інформаційно-комунікаційних технологій (особливо Інтернету). Хоча інформаційні функції є традиційними об’єктами аутсорсингу (ще в 1963 р. американська компанія General Motors передала інформаційні функції фірмі EDS), поява новітньої інформаційно-комунікаційної технології дало потужний поштовх розвитку аутсорсингу в цій області, особливо в банках. У Франції вже наприкінці 1990-х років оплата послуг партнерів по аутсорсингу становила 39 % загальних інформаційних витрат банків.

Традиційно прийнято ділити аутсорсингові компанії на два типи. Компанії, які надають послуги у виробничій сфері, сюди слід віднести охоронні послуги та кейтерінг. У цьому випадку підприємство готове відмовитися від усього, що заважає зосередитися на виробничому процесі. І є аутсорсинг управлінських процесів. Маркетингові бухгалтерські, IT-послуги відносяться до другого виду.

На рівні окремих операцій до аутсорсингу прибігають при створенні й обслуговуванні баз даних, систем розподілу й збуту, при керуванні мережами й позиками, кліринговими операціями, при оплаті або поставці цінних паперів, веденні електронного бізнесу й ін. Так, англійський банк Lloyds TSB передав функції керування позиками партнерові, що забезпечує обробку відповідних даних, що надходять із 2900 агентств, від кур’єрів, по телефоні й Інтернету. Один з найбільших банків Австралії Commonwealth Bank of Australia (CBA), що має 1100 агентств

й 30 тис. співробітників й обслуговуючий більше 8 млн. клієнтів, в 1997 р. уклав з EDS великий контракт (на суму більше 5 млрд. дол.) строком на 10 років. Передача деяких функцій дозволила CBA перевести в розпорядження EDS близько 1400 співробітників [10].

Одна з тенденцій розвитку аутсорсингу в банківській сфері полягає в тім, що він приймає більше складні форми. На першому етапі розвивалося замкнуте партнерство, коли банк установлював постійні зв'язки з одним партнером, наприклад, із приводу оптимізації збуту або спеціалізації операційних підрозділів. Потім розвивалося відкрите партнерство, коли банк установлював зв'язку з багатьма партнерами. До переваг останнього ставиться, у першу чергу, відносини із установлення зв'язків, а до недоліків — обмежений контроль і ризик розбіжності або конфлікту інтересів партнерів. Сьогодні характерне формування інтегрованих альянсів на основі конвергенції інтересів і поділу ризиків. До недоліків таких альянсів відносять їхню недостатню гнучкість.

Іноді угоди про аутсорсинг припускають створення спільного з партнером підприємства, що бере на себе відповідальність за виконання окремих функцій. Так, англійська група Abbey National, що спеціалізується на наданні кредитів фізичним особам, створила разом з EDS фірму по керуванню іпотечними кредитами. Відповідна угода, підписана на 10 років на суму близько 390 млн. дол., передбачає переклад у спільну фірму 1500 співробітників Abbey National. Група розраховує одержати за рахунок реалізації цієї угоди економію в 130 млн. доларів [6].

У 21-ому сторіччі аутсорсинг все більш зміцнює свої позиції в банківській сфері. Більшість банків поки що відмовляється передавати на аутсорсинг всі функції ІТ, проте багато непрофільні завдання довіряє стороннім виконавцям все більш охоче. CNews Analytics виділяє кілька основних функціональних зон, де банківським сектором можуть бути затребувані пропозиції аутсорсингових компаній. Це Call-центри; телекомунікації; розробка та підтримка сайтів; бізнес-процеси; ІТ-безпека; ІТ-аутсорсинг; управління проектами та кадровий аутсорсинг [14].

В Україні такий вид послуг тільки розвивається. Уже відомі випадки передачі основних банківських систем в аутсорсинг. Таких як використання процесингових центрів інших банків, як,

наприклад, використання агентів замість будівництва власної роздрібною мережі, забезпечення безпеки активів, стандартні кадрові функції.

Існує кілька інструментів визначення необхідності аутсорсингу. Так звані “матриця VCG” і “матриця аутсорсинга” [13]. Розглянемо основні. Найбільш перспективні для застосування в Україні види аутсорсингу.

Сьогодні, безперечно, формуються об’єктивні передумови для переходу в управлінні процесинговими послугами на технологічний аутсорсинг. З зростаючим попитом на роздрібні банківські послуги і зі збільшенням числа іноземних банків на ринку зростає потреба в інвестиціях в інформаційні технології. Банківський сектор економіки досить змінився в останні роки. Акцент у банківському обслуговуванні змістився від корпоративного обслуговування клієнтів до операцій з пластиковими картами та споживчому кредитуванню.

Сьогодні відбувається укрупнення фінансових інститутів, шляхом злиття і поглинань, і ускладнення тим самим фінансової структури банків, що ускладнює передачу розпоряджень і рішень. З’являються іноземні конкуренти з розвиненими схемами взаємодії з клієнтами та новими технологіями. Відбувається поступовий перехід на МСФЗ та вимоги Базеля II. Все це лише ускладнює роботу банків, що змушує їх прагнути до мінімізації трудозатрат шляхом впровадження спеціальних клієнтських сервісів, багатоканальність та дистанційного обслуговування. Щоб це стало можливим, банкам необхідно мати єдиної інформаційної системи, здатної охоплювати всі бізнес-процеси банку і керувати даними в режимі реального часу. А для того, щоб підтримувати конкурентоспроможність, необхідна їхня постійна модернізація, що потребують все більш зростаючих витрат. І саме поширена на Заході бізнес-модель технологічного аутсорсингу дозволить забезпечити економію витрат і спрямовувати кошти у більш перспективні сфери банківського бізнесу.

Аутсорсинг інформаційних комп’ютерних технологій (IT-outsourcing) це передача спеціалізованій компанії (повністю або частково) функцій, пов’язаних з обслуговуванням мережевої інфраструктури; проектуванням і реалізацією автоматизованих бізнес-систем з подальшим постійним вдосконаленням і супроводом; системною інтеграцією і офшорним програмуванням.

Можна стверджувати, що застосування ІТ-аутсорсинга має ряд незаперечних переваг, таких як:

- економічна доцільність, яка пов'язана із зниженням сукупної вартості володіння ІТ-інфраструктурою;
- зниження ризиків, пов'язаних зі звільненням або помилками ІТ-персоналу;
- зниження термінів введення ІТ-інфраструктури в промислову експлуатацію.
- ліквідація обмежень по фонду заробітної плати або штатному розкладу, що особливо актуально для державних організацій.

Саме ці та інші переваги роблять ІТ-аутсорсинг дуже привабливим для багатьох банків. Але для того, щоб застосовувати аутсорсинг на практиці, необхідно підготувати правову основу для його використання [8].

У завдання побудови ІТ-інфраструктури сьогодні все частіше входить побудова інформаційної системи з інтеграцією фронт і бек-офісу. Інтегрування систем Back-Office і Front-Office дозволяє забезпечити якісно новий рівень автоматизації, роблячи прозорою і ефективною для клієнтів реалізацію електронних платежів.

В інформаційну систему Front-Office, який обслуговує роздрібний сектор послуг, включаються такі клієнтські сервіси, як: Інтернет-банкінг, мобільний банкінг, система голосового обслуговування. Для ефективної роботи системи і, як наслідок, забезпечення конкурентоспроможності в роздрібній сфері банківських послуг банк повинен постійно модернізувати обладнання та програмне забезпечення інформаційної системи, що вимагає від нього зростання частки поточних витрат. Крім того, побудова ефективної моделі управління фронт-офісу часто неможливо без модернізації бек-офісу як “каркасу” банку, тобто, іншими словами, при повній модернізації інфраструктури банку в цілому. Саме тому створення банком власної ІТ-інфраструктури передбачає, очевидно, значні капіталовкладення з великим терміном повернення таких інвестицій [3].

У період фінансової кризи тема ІТ-Аутсорсингу стає особливо актуальною. В умовах скорочення ІТ-бюджетів і загрози їх подальшого урізування компанії шукають шляхи скорочення витрат на ІТ. У Росії зацікавлені вирішенням такої проблеми

вже сьогодні. Наприклад, 1 квітня 2009 року відбудеться V Все-російська конференція “ІТ-Аутсорсинг 2009”, участь у якій прийматимуть Ощадний Банк РФ, Родекс Груп, Лінзмастер, ВТБ-24, БІНБАНК, МДМ-Банк. Одним з головних акцентів конференції стане обговорення проблеми оптимізації витрат на інформаційні технології і роль аутсорсингу в цьому процесі. Ключовими стануть питання зниження операційних витрат при використанні аутсорсингу. Провідні російські та західні компанії представлять свої концепції ефективного застосування аутсорсингової моделі, а також передові технології в цій галузі [11].

У своєму листі № 42—311/382 від 29.01.2004 р. Національний Банк України у разі використання банком послуг аутсорсингу, для зменшення ризиків рекомендує здійснити такі дії:

- з’ясувати обставини, за яких можуть використовуватись послуги аутсорсингу та перелік операцій, до яких можуть бути залучені сторонні особи;
- визначити процедуру та критерії вибору постачальників послуг;
- провести моніторинг якості роботи і ризиків, пов’язаних з використанням сторонніх постачальних послуг [2].

Основні фактори, які стримують розвиток ІТ-аутсорсингу,

- відсутність досвіду, як з боку замовників, так і з боку інтеграторів. При відсутності досвіду сервіс-провайдер натикається на безліч підводних каменів під час надання послуги, що тягне зростання невдоволення замовника ІТ-аутсорсингом.
- відчутно зростає ціна послуги. Сервіс-провайдер хоче підстрахуватися на випадок безлічі непередбачених обставин і закладає ризики у вартість. Інший варіант: сервіс-провайдеру необхідно наростити компетенцію, вартість якої він закладає в конкретний проект, а не диверсифікує з аналогічним (їх немає через нерозвиненість послуг).
- замовників хвилює безпека: віддаючи ІТ-інфраструктуру на аутсорсинг, замовник пускає сторонніх у святая святих компанії. Незважаючи на те, що компанії, які надають послуги з аутсорсингу, повинні відповідати вимогам найвищого стандарту безпеки, банки вважають, що самостійно можуть забезпечити більшу конфіденційність даних. У деякому роді, це і відповідає дійсності, оскільки українське законодавство, в тому числі

щодо інформаційної безпеки, сьогодні недосконале, і гарантувати на 100 % збереження даних не може ніхто [8].

Скористатися аутсорсінгом можна і для покращення процесів ведення карткового бізнесу. Рахунок емітованих банками пластикових карт йде на мільйони, зростає кількість встановлених у торгових точках терміналів. Таким чином, валютні інвестиції банків у цей сектор становлять астрономічну суму. Не секрет, що на роздрібному ринку виграє не той, хто володіє просто передовими технологіями, а той, хто вміє технології помножити на рівень сервісу та якість обслуговування своїх клієнтів. Банківські пластикові картки, як раз і є таким типовим роздрібним продуктом.

На жаль, українські банки поки не бачать в аутсорсинг своєї вигоди. Можливо тому, що аутсорсинг спрямований на підвищення таких “некількісних” показників як якість обслуговування клієнтів (включаючи торговців), скорочення часу простою обладнання, збільшення потоку клієнтів в місцях установки терміналів банку і т. д., що не прямо, а опосередковано впливають на прибуток банків [12].

Банкоматні аутсорсинг дозволяє банкам, кредитним спілкам та іншим компаніям, що реалізує карткові програми, заощадити від 15 до 20 % операційних витрат. Україна теж посилено переходить на аутсорсингові відносини в банкоматної-карткової сфері.

У березні 2008 року “Український процесінговий центр” (УПЦ), найбільша процесінговий компанія в Україні та Східній Європі, уклав угоду з повного аутсорсингу депозитних банкоматів для “Дельта Банку”. Перші 50 банкоматів будуть розміщені у першій половині 2008 р. Угода УПЦ з “Дельта Банком” передбачає здійснення повного циклу обслуговування, починаючи від фінансування покупки банкоматів і закінчуючи щоденним обслуговуванням, що включає в себе технічну підтримку пристроїв, централізовану систему управління банкоматами, процесірованіє та моніторинг транзакцій. Примітно, що банк отримує в своє розпорядження мережу під брендом “Дельта Банк”. В УПЦ повідомили, що ця угода — лише перша ластівка, і в даний час ними ведуться переговори ще з рядом фінустанов.

Об’єднуючи зусилля своїх клієнтів, процесінг може собі дозволити придбати програмне забезпечення, яке дає можливість обслуговувати всіх клієнтів з меншими витратами, тим самим

підвищуючи ефективність. Перед укладанням угоди з “Дельта Банком” УПЦ вивчали операційну ефективність банку по обслуговуванню банкоматної мережі. Вона коливається від 12 до 16 банкоматів на одного співробітника. В принципі, процесинговий центр в результаті концентрації у себе інформації та досвіду може дозволити навіть 40, а то й більше банкоматів на співробітника. Відповідно різниця у витратах самостійного обслуговування мережі банком та передачі її на аутсорсинг може бути суттєвою. Процесинг в змозі запропонувати банку обслуговування банкоматів на більш цікавих умовах, ніж фінустанова могло б дозволити собі самостійно.

Ефективне управління банкоматної мережі дозволяє вивільнити 30-40 % готівкових коштів, що акумулюють в банкоматах. При цьому вивільнення відбувається, що не менш важливо, шляхом оптимізації маршрутів інкасації. Оскільки, володіючи великими мережами, банк не в змозі відслідковувати наповненість грошовими коштами кожного банкомата, фінустанови часто роблять інкасацію за графіком незалежно від залишку в пристрої. Між тим оптимізація інкасації веде до зменшення на кілька відсотків часу простою банкомату. Кожний відсоток для великого банку — тисячі додатково обслужених клієнтів. Практика показує, що як мінімум 6 % клієнтів з 100 внаслідок простою банкомата залишаються необслугованими. Таким чином, зменшення даного показника хоча б на 1 % за рахунок оптимізації маршрутів інкасації призведе до того, що з кожного 1 млн. клієнтів обслужених стають додатково 10 тис. А це веде якщо не до зростання їхньої лояльності, то вже напевно до меншій кількості скарг і підвищення задоволеності роботою банку [4].

Телекомунікаційний аутсорсинг — це часткова передача будівництва та обслуговування систем зв'язку стороннім компаніям. Системні інтегратори та постачальники обладнання пропонують сьогодні банкам безліч послуг. Їх діяльність не обмежується лише будівництвом мереж, як це було в кінці 90-х років. Тепер банкам надається можливість передати на управління аутсорсером готові системи. Постачальники сервісів займаються ліквідацією збоїв, установкою нового обладнання, підключенням телефонних ліній і т. п. [9].

Очевидно, скористатися аутсорсингом вигідніше, якщо планується невелика завантаження центру (кілька операторів), вирі-

щуються разові або періодичні задачі та, головне, немає коштів, часу і фахівців для створення власного Call-центру. Якщо ж банк планує вирішувати за допомогою Call-центру постійні завдання, потребує, по крайній мере, в декількох десятках операторів і готовий виділити кошти, людей і час — розумніше створити власний центр.

У багатьох випадках найбільш розумним може виявитися комбінований підхід, при якому частина завдань лягає на власний Call-центр, а частина — на аутсорсинговий. Так, на банківських операторів може бути покладено обслуговування юридичних осіб і VIP-клієнтів, а менш складні завдання можна делегувати аутсорсинговій Call-центру. Крім того, якщо мова йде про служби, що не допускають збоїв в роботі, до власного банківського Call-центру необхідно приєднати резервний зовнішній центр. Розглянемо кілька прикладів [5].

Східно-Європейські послуги зв'язку “(TM Veerper) (Україна) і Маркетинг-група OS-Direct (Україна) провели дослідження відношення представників банків Росії і України до аутсорсингу ДМ-послуг.

Основним аргументом на користь використання аутсорсингових контакт-центрів називають нерентабельність створення власної структури. У свою чергу, серед банків, які не використовують послуги аутсорсингових контакт-центрів, причини розподілилися наступним чином: є власний контакт-центр, оскільки не бажано довіряти спілкування зі своїми споживачами стороннім організаціям — 63 %; аутсорсинг поки не використовуємо, але в майбутньому плануємо — 18 %; раніше використовували аутсорсинговий контакт-центр, а тепер є свій — 8 %; не практикуємо інструменти директ-маркетингу — 5 %; аутсорсинг не залучаємо і зараз плануємо відкрити власний контакт-центр — 3 %; хотіли б, але в місті не знайшлося контакт-центру, який задовольняє всім вимогам банку — 3 %.

Серед банків України називаються ті ж причини з приблизно такими ж відсотками. По банках Росії ситуація дещо інша, причини всього три: підтримуємо власний контакт-центр, т. к. не бажано довіряти спілкування зі своїми споживачами стороннім організаціям — 84 %; аутсорсинг поки не використовуємо, але в майбутньому плануємо — 8 %; не практикуємо ніякі інструменти директ-маркетингу — 8 % [16].

Ще одним перспективним та актуальним напрямком аутсорсингу є передача українськими банками проблемної заборгованості колекторським організаціям. Поки продаж проблемних кредитів в Україні не набув поширення, оскільки сама процедура передачі досить складна. З часом банки будуть фокусуватися на своїй основній діяльності, залучаючи компанії по збору заборгованості на аутсорсинг, як це зараз відбувається в європейських країнах [7].

Таким чином, спостерігається тенденція росту міжнародного ринку аутсорсингу послуг, збільшення кількості видів послуг, які передаються зовнішнім підрядникам, залучення нових країн до здійснення цих операцій.

Зростання популярності аутсорсинга і збільшення кількості робіт, які компанія зможе доручити стороннім організаціям, неминучі. В першу чергу, розвиток чекає ринок консалтингу. Крім того, співпраця з фінансово стійким постачальником дозволить знизити операційні ризики, що є однією з вимог Базеля II, який поступово впроваджується в Україні.

Також у аутсорсингу можна вбачати так необхідний в умовах кризи “рятувальний круг”, який надасть банкам можливість скоротити витрати та не втратити конкурентних переваг. А можливо й придбати нові.

Набір стандартизованих рішень, які пропонуються аутсорсером, ймовірно, буде розширюватися у відповідності до тенденцій розвитку ринку банківських послуг. Однак для повного переходу банків на аутсорсинг буде потрібно велика кількість часу.

Важливо пам’ятати: ці переваги реалізуються тільки у разі правильного вибору аутсорсером і грамотного побудови роботи з ним. Фахівці рекомендують: працювати тільки з тими компаніями, які мають успішний досвід реалізації подібних проектів; при виборі постачальника послуг оцінювати якомога більше критеріїв, серед яких і наявність у штаті кваліфікованого персоналу, і хороша ділова репутація, і досвід реалізації проектів, та чітка методологія надання послуг, і навіть ментальне відповідність вимогам замовника; чітко прописувати всі умови та вимоги до послуг в договорі в конкретних якісних характеристиках; залучати потенційного партнера ще до ухвалення рішення про перехід на аутсорсинг. З одного боку, це допоможе сформулювати спільне бачення роботи, оцінити, чи є необхідність



Рис. 1. Аутсорсинг услуг СС в банках Росії та України



Рис. 2. Аутсорсинг услуг СС в банках України



Рис. 3. Аутсорсинг услуг СС в банках Росії

купувати ті чи інші послуги, з іншого — дозволить ближче познайомитися з потенційним партнером і зрозуміти, чи готові ви працювати разом тривалий час.

Література

1. Постанова Правління Національного банку України № 104 від 15.03.2004 // Методичні вказівки з інспектування банків “Система оцінки ризиків”. — www.uazakon.com.
2. Лист Національного банку України № 42-311/382 від 29.01.2004 // Методичні вказівки щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України. — www.subscribe.ru
3. Аалдерс Роб. IT-аутсорсинг. Практическое руководство. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 300 с.
4. Джиан Жен. SLA: начни с азов. — Директор ИС. — 2006. — № 6.
5. Бирюков А. Погонцева К. Бухгалтер в аренду // Российская газета. — Экономика Южного округа № 4721 от 5 августа 2008 г. — <http://www.rg.ru/2008/08/05/reg-jugrossii/outsorsing.html>.
6. Верховська Я. О. Особливості розвитку банківського аутсорсингу // www.rusnauka.com.
7. Дацюк Р., Уральская М. Коллекторы на подъеме // kontrakt.com.ua. — 14.08.2008. — № 142(905).
8. Крюков Г. Н. Банковские Технологии // <http://www.uabankir.com/?art=87778675>. — 2003. — № 4.

9. Мартынова Т. IT-департамент банка размером с IBM // Банковское обозрение. — 2006. — № 5. — www.bo.bdc.ru
10. Сотникова Н. Банки: собственный IT-департамент или аутсорсинг? // <http://www.real-business.ru/articles/493.html>.
11. Тверская М. М. Всероссийская конференция “ИТ-Аутсорсинг 2009” 1 апреля 2009 // bo.bdc.ru/partner/anons_220.htm.
12. Франко А. Банкоматы на аутсорсинг // <http://www.companion.ua/Articles/Content/?Id=20304&Callback=70>. — 2008, 16 апреля.
13. Хлебников Д. Аутсорсинг как инструмент снижения затрат и оптимизации бизнес-системы // http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_222/
14. Маленький и быстрый // <http://www.iteg.kg/common-issues/article-2.html>.
15. Неблагозвучный термин // <http://oligarh.net>. — 11.03.2008.
16. Отношение ведущих банков России и Украины к аутсорсингу ДМ-услуг // www.dmdays.com.ua/rus/biblioteka/?action=show&id=554.

Резюме

В данной статье были оценены преимущества и недостатки, виды и способы внедрения аутсорсинговых услуг для банков в условиях транзитивной экономики Украины и других стран постсоветского пространства. Также рассмотрены степень развития и перспективы дальнейшего освершенствования механизма использования аутсорсинга в банковской системе Украины, доказано необходимость его использования в условиях экономического кризиса.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент Р. Р. Арутюнян

УДК 339.747(477)

М. Є. Бикова

СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА І ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Кризові події американської фінансової системи другої половини 2008 р. відобразилися як на американській, так і на світовій економіці в цілому. У зв'язку з цим, сьогодні актуальності набуває розгляд способів запобігання кризових подій. Для окреслення цих способів необхідно проаналізувати макроеко-

номічні причини світової фінансової кризи 2008 р., яка викликала світову рецесію.

Для розуміння сучасних проблем світової фінансової кризи велике теоретично-методологічне значення мають праці таких західних економістів: як М. Фрідмен “Monetary policy in the United States: Design and Implementation”, 1981; М. Бордо “Financial Crises in International Library of Macroeconomic and financial history”, 1992; К. Рейнхарт “Leading Indicators of Currency Crises”, 1998; Дж. Сорос “The worst market crises in 60 years”, 2008; Л. Еліот “Credit crises — how it all began”, 2008; а також вітчизняних економістів К. В. Рудий “Финансовые кризисы: теория, история, политика”, 2003; О. Д. Василек, К. В. Павлюк “Державні фінанси України”, 2002; Б. Данилишин “Світова фінансова криза — тест для України” 2008; А. Л. Кудрін “Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию” та інші.

Метою статті є визначення і обґрунтування справжніх причин, які породили світову фінансову кризу, виявлення її впливу на економіку України та розробка шляхів виходу України з кризи для забезпечення сталого розвитку в склавшихся глобальних умовах.

Нинішня фінансова криза характеризується великою швидкістю розгортання, глибиною і є першою кризою такого масштабу після Великої депресії, яка знову охопила весь світ (рис. 1).

Як стверджують експерти, кризовим механізмом є фундаментальні макроекономічні й інституційні причини [3, с. 9].

Макроекономічна причина світової кризи полягає в надлишку ліквідності в економіці США, яка залежить від наступних чинників:

- Недовіра до країн з ринком, що розвивається, після кризи 1997-1998 рр.

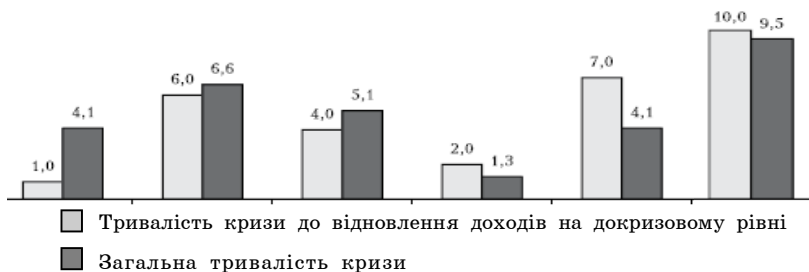


Рис. 1. Тривалість кризи (у кварталах) [Джерело: 2, с. 6]

- Інвестування в американські цінні папери країнами, що накопичують валютні резерви (Китай) і нафтові фонди (країни Перської затоки).

Інвестувались кошти у компанії, що розповсюджують ІТ-технології. Перенасичення цих коштів призвело до “перегріву” ринку ІТ-технологій, в результаті чого фондовий індекс US Nasdaq впав на 82 % у 2000 р. [1, с. 35]. Після цього фінансові ресурси іноземних і національних інвесторів були спрямовані в іпотечний ринок. Зупинка і падіння цін на нерухомість призвели до початку іпотечної кризи, наслідками якої було банкрутство і подальша націоналізація таких іпотечних агентств у США, як “Fannie Mae”, “Freddie Mac”, зникнення череди інвестиційних банків: “Bear Stearns”, “Lehman Brothers”, “Merrill Lynch”, “Morgan Stanley”, “Goldman Sachs” [1, с. 35]. Отже, через велику кількість вкладених інвестиційних ресурсів відбулося формування надлишку ліквідних коштів, що спричинило формування ринкової бульки, тобто відбулося завищення оцінки різних видів активів.

Наступною причиною є інституційна, до якої відносяться недостатньо гарна робота рейтингових агентств та відомств, які оцінюють ризики, пов’язані з бюджетною та грошово-кредитною політикою країни. Про це свідчить ведення проциклічної політики урядом США, яка передбачає нарощування бюджетного дефіциту в умовах економічного підйому країни, замість того щоб повернутися до політики Клінтона — профіцитного бюджету (рис. 2).

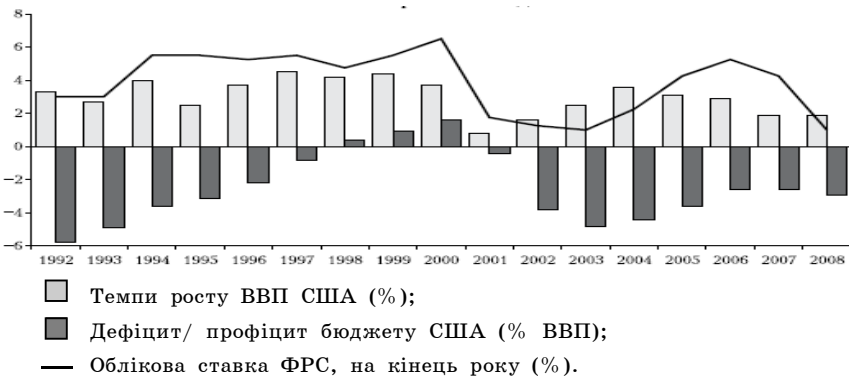


Рис. 2. Показники економічного росту і бюджетної системи США [5, с. 7]

Обрана м'яка грошово-кредитна політика у 2000 р., з введенням низьких процентних ставок, передбачала штучний поштовх економічного росту і призвела до іпотечної кризи. Середньорічні темпи приросту банківського споживчого кредитування в 2003-2007 рр. були на рівні 5 %, приріст споживчих кредитів в III кварталі 2007 р. склав 7,2 %. Обсяг виданих іпотечних кредитів зріс з 238 млрд. дол. в I кварталі 2000 р. до 1199 млрд. дол. в III кварталі 2003 р. По мірі входження економіки США в рецесію відбулося скорочення об'єму виданих банківських кредитів. В III кварталі 2008 р. об'єм виданих населенню іпотечних кредитів склав 415 млрд. дол. (рис. 3). Значно знизилися темпи приросту споживчих кредитів (на 3,7 %) у листопаді 2008 р. в порівнянні з жовтнем [3, с. 11].



Рис. 3. Іпотечні кредити у США за 1990-2008 рр.
(млрд. дол.) [3, с. 11]

Також однією із причин, що негативно вплинула на економіку розвинутих країн і країн, що розвиваються є те, що США і деякі розвинуті країни перенесли свої промислові підприємства до країн Азії. Це призвело до економічного росту цих підприємств за рахунок надрукованих коштів, які надходили до цих країн у вигляді ПІІ.

Отже, через падіння світового попиту відбулося зниження обсягів виробництва в Європі, Китаї, Японії, Індії, що призвело до різкого звуження світового ринку.

Оскільки Україна має більш високу залежність від циклічних коливань ніж диференційована економіка, то на неї в повному негативному обсязі впливає криза.

Зменшилися надходження до державного бюджету. Дефіцит торгового балансу активізувався через домінування сировинних товарів в експорті країни. Мало місце скорочення попиту на експортну продукцію, зокрема на чорну металургію (як через кризу, так і через підйом китайської металургійної промисловості), хімічну продукцію, мінеральні добрива та на інші статті експорту.

Із-за важкості збуту продукції на зовнішньому ринку відбулося скорочення виробництва на вугледобувних підприємствах, видобуванні руди та інших супутніх виробництвах. Результатом є зниження заробітної плати, скорочення штату працівників на підприємствах. Найбільше зниження середньої номінальної заробітної плати зафіксоване в промисловості: у металургії зарплати знизилися на 97 грн., або 3,85 %, в хімічній галузі — на 55 грн., або 2,59 %, в машинобудуванні — на 29 грн., або 1,53 %. Істотне зниження середніх зарплат відбулося також у галузях операцій із нерухомістю (на 25 грн., або 1,18 %) і фінансової діяльності (на 83 грн., або 2,15 %) [7]. Збільшився зовнішній борг (на початок 2004 року валовий зовнішній борг України становив 23 811 млн. дол. США, на початок жовтня 2008 року — 105 429 млн. дол. США [6]).

Криза охопила і банківську систему: банки надають кредити на короткий термін та під велику відсоткову ставку. Спостерігалось погіршення ситуації з банківськими депозитами через брак фінансової ліквідності, результатом стала складність рефінансування зовнішнього боргу банками і неможливість зняття коштів з поточного рахунку клієнтами.

Світова фінансова криза вплинула і на фондовий ринок України. Обвал котирувань призвів до падіння вартості акцій українських підприємств. Отже, на цьому тлі необхідно розробити шляхи мінімізації впливу фінансової кризи на економіку України. Узагальнюючи міжнародний досвід в цій сфері, можна виділити наступні напрями мінімізації негативних наслідків кризи на економіку України:

1. Стимулювання попиту в галузях з високим ступенем обробки продукції.

У склавшихся умовах актуальною є активізація галузей, які виробляють продукцію з високою доданою вартістю. Інструментом такого стимулювання є зниження рівня податків. Це вик-

личе зміну центру тяжіння від сировинної спрямованості до виробництва продукції з високим ступенем обробки.

2. Удосконалення системи оподаткування.

У сучасних умовах необхідно збільшити контроль над підприємствами, які співпрацюють з офшорними зонами. Зменшити потоки капіталу до офшорів, з якими Україна не має домовленостей про обмін податковою інформацією. Такі трансакції максимально зменшують базу оподаткування компанії і ведуть до зменшення доходної частини бюджету. Наприклад, уряд Мексики і Іспанії наклав обмеження на певні трансакції у країни, що належать до групи податкових гаваней [4, с. 26].

Необхідно вирішити питання заниження доходів до оподаткування шляхом забезпечення жорсткого контролю над виробничими витратами і витратами особистого споживання. Зокрема контролювати витрати на будівництво, придбання житла, автомобілів тощо.

3. Оптимізація використання бюджетних коштів.

В межах цього заходу мінімізації впливу фінансової кризи потрібно розглянути питання економії бюджетних коштів державними службовцями в рамках особистого споживання.

4. Зміцнення банківської системи.

Потрібно вдосконалити механізми рефінансування, які надають миттєву ліквідність.

5. Зміцнення фондового ринку.

На фондовому ринку необхідно зменшити кількість спекулятивних операцій шляхом перегляду податку на доходи від реалізації цінних паперів.

Результатом подій, які відбулися в світовій економіці за останні півтора роки неодмінно буде зміна геополітичних сил. Великого значення набуває здатність економіки протистояти світовим циклічним коливанням. Для України вкрай важливим є подолання кризових подій та зміцнення своїх міжнародних позицій.

Література

1. Бобров Є. А. Аналіз причин виникнення світової фінансової кризи та її вплив на економіку України // Фінанси України. — 2008. — № 12. — С. 33-43.

2. Ершов М. В. Кризис 2008 года: “Момент истины” для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. — 2008. — № 12. — С. 4-26.
3. Кудрин А. Л. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. — 2009. — № 1. — С. 9-27.
4. Луніна І. О., Баліцька В. В., Короткевич О. В., Фролова Н. Б. Шляхи мінімізації впливу фінансової кризи на бюджет України // Фінанси України. — 2008. — № 12. — С. 22-32.
5. Мау В. А. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики. — 2009. — № 2. — С. 4-22.
6. Фінансово-економічна криза 2008 року в Україні. — www.uk.wikipedia.org/wiki.
7. <http://www.epochtimes.com.ua/articles/view/3/11813.html>.

Резюме

В статье представлен анализ причин мирового финансового кризиса, влияние которого ощутили экономики всех стран мира. Рассмотрено влияние кризиса на экономику Украины. Приведены антикризисные мероприятия, позволяющие поддержать экономику страны

Рецензент канд. эконом. наук, доцент В. В. Ковалевский

УДК 336.71:33.8.46(477)

О. В. Литвиненко

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ РИНКУ РОЗДРІБНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

Формування та функціонування ринку банківських послуг загалом, та його роздрібного сегменту зокрема залишаються недостатньо розробленими як в теоретичному, так і в практичному аспектах. Діяльність комерційних банків здебільшого розглядається поопераційно, але недостатньо уваги при цьому приділяється вивченню інституційної структури та механізму функціонування ринку роздрібних банківських послуг. А відтак комплексне теоретичне обґрунтування основних напрямків становлення і розвитку ринку роздрібних банківських послуг, дослідження

механізму реалізації основних видів зазначених послуг та перспектив їх удосконалення слід вважати, на наш погляд, особливо актуальним напрямком дослідження, широке застосування результатів якого дозволить підвищити ефективність банківської діяльності в цілому.

Дослідження різних аспектів діяльності комерційних банків привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, що пояснюється розширенням спектру, оновленням і модернізацією банківської діяльності. Теоретичним та методологічним проблемам вивчення місця і ролі банків на ринку, а також ефективності обслуговування банками різних груп клієнтів присвячені праці провідних учених в галузі економічної теорії, банківської справи, фінансового менеджменту, маркетингу. Серед вітчизняних авторів слід виділити наступних: М. Д. Алексеєнко, О. В. Васюренко, В. В. Вітлінський, Д. Д. Гладких, О. В. Дзюблук, О. Т. Євтух, Ю. А. Заруба, Б. С. Івасів, О. М. Олійник, М. І. Савлук, Н. Р. Швець. Вагомий внесок у розробку зазначених аспектів зробили й зарубіжні економісти, такі як А. В. Верніков, С. А. Гур'янов, Гюнтер Асхауер, Гроз'єан Рене Клаус, Є. Ф. Жуков, Ю. І. Коробов, Кох Тімоті, О. І. Лаврушин, В. О. Лі, А. П. Мирецький, П. Роуз, Сільві де Куссерг, Е. А. Уткін та інші.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад функціонування роздрібних банківських послуг та надання практичних рекомендацій з питань удосконалення діяльності банків щодо обслуговування клієнтів — фізичних осіб. Відповідно до поставленої мети визначено сукупність основних завдань, спрямованих на її досягнення та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття:

- розгляд структури бізнес-напрямків універсального українського банку та місця роздрібногo бізнесу у цій структурі;
- окреслення перспективних напрямків розширення асортименту послуг на роздрібному ринку;
- обґрунтування можливих напрямків оптимізації політики комерційних банків у сфері роздрібногo обслуговування клієнтів.

За нетривалий термін існування сучасного банківського бізнесу українські банки поступово подолали шлях від суто корпоративних до універсальних фінансових організацій, в діяльності

яких не останню роль відіграє роздрібний бізнес. Розвиток роздрібних операцій практично усіх універсальних банків починався за умовно роздрібних операцій, а саме — обслуговування зарплатних проектів корпоративних клієнтів. Керівники та власники банків розуміють, що корпоративний сегмент на сьогоднішній момент вже розподілений і перехід крупних клієнтів з банку в банк відбувається дуже рідко. Нові великі підприємства з малих фірм вже практично не виростають, як це було кілька років раніш. В ті часи невелика фірма могла досягти розмірів великого підприємства за кілька років та стати потужним клієнтом для банку, тобто банки вирощували для себе клієнтуру. Створена інфраструктура, першочергово спрямована на роботу з корпоративними клієнтами у зв'язку з розвитком інформаційних технологій та переходу більшості клієнтів на системи Клієнт — банк та Інтернет-банк, у деякому розумінні вивільняється. Пошук нових сегментів ринку примусив більшість великих та середніх банків до роботи з приватними клієнтами або до роздрібного бізнесу. Але обслуговування корпоративних та приватних клієнтів — це процеси, що вкрай відрізняються один від одного, які породжують проблеми при визначенні місця роздрібного бізнесу у функціонуючій структурі банку [3, с. 118].

Спочатку більшість банків створювали для приватних клієнтів повноцінні простори відділення. Та з часом це виявилось досить дорогим та неефективним. Для сучасного роздрібного клієнта достатньо невеликого відділення з кількома віконцями, але при цьому мережа таких відділень повинна бути розгалуженою. Адаже для юридичних осіб необхідна невелика кількість просторих офісів з великою кількістю спеціалістів різного профілю. Дані відмінності призвели до розмежування корпоративного та роздрібного блоків, оскільки в такому вигляді було легше та ефективніше координувати їх діяльність.

Для більш чіткого розуміння місця роздрібного бізнесу у структурі банку необхідно визначити, що представляє собою універсальний банк. Для цього звернемось до першоджерел, тобто до зарубіжного досвіду.

Нині не існує точного визначення одного з найчастіше вживаних в останні роки понять — “універсальний банк”. Багато словників описують універсальний банк як кредитний інструмент, що здатний займатися всіма видами фінансової діяльності

як на національному, так і на міжнародному рівні [4, с. 17-25]. У Великобританії, наприклад, використовується поняття *full service*, тобто банк, котрий займається глобальною банківською діяльністю (*bank global banking*). Вважаючи наведене вище визначення недостатнім, французькі експерти виділяють аспекти, уточнюючи поняття універсального банку:

- міжнародний характер діяльності, тобто здійснення операцій на міжнародному ринку капіталів, наявність зарубіжної мережі відділень та філій, а також глобальність діяльності як в її географії, так і по набору пропонованих банком продуктів;
- величина банку (універсальний банк зазвичай буває достатньо великим);
- законодавство і регламентація, котрі задають конкретні інституційні форми банківської діяльності в окремих країнах. У Франції, наприклад, тип універсального банку закріплений законодавчо, причому ці банки можуть здійснювати різноманітні види як фінансової, так і нефінансової діяльності, починаючи з управління нерухомістю, надання послуг підприємствам (зокрема, в області фінансового інжиніринга) і закінчуючи створенням туристичних агентств.

Зрозуміло, що українські кредитні організації відрізняються від зарубіжних універсальних банків, насамперед, значно меншими розмірами бізнесу. Проте можна з впевненістю сказати, що універсальний банк в Україні є і роздрібним банком. При цьому бувають і винятки, коли роздрібні банки можуть бути і не універсальними, а спеціалізованими. Наприклад, спеціалізуватися на споживчому кредитуванні (Дельта Банк, Ренесанс Банк). У таких банках корпоративний сегмент на другому плані.

Досить доцільним є, на наш погляд, відділення роздрібною бізнесу шляхом оформлення окремої юридичної особи. Таке розмежування дозволяє більш насичено здійснювати контроль за діяльністю роздрібною бізнесу та оцінювати його ефективність, але в більшості українських банків такого чіткого розмежування не існує. На рисунку 1 зображена найбільш часто використовувана структура бізнес-напрямоків універсального українського банку, розмежована за напрямками корпоративний та роздрібний бізнес. У даній схемі не описаний корпоративний блок, оскільки розглядається лише роздрібний бізнес. Розглянуті струк-

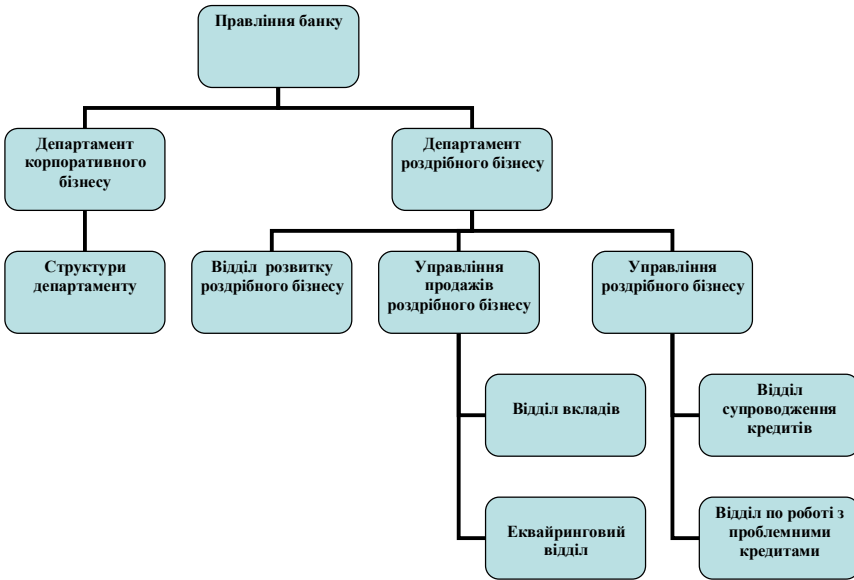


Рис. 1. Структура бізнес-напрямоків універсального українського банку [1, с. 6]

турні підрозділи (відділення) можуть мати і інші назви, та часто вживаються саме ці функціональні напрямлення: кредитування (у тому числі з використанням карток), платіжні картки, валютнообмінні операції та інші види роздрібних послуг.

Розглянута схема використовується далеко не в усіх банках, хоча у випадку, якщо роздрібний бізнес функціонально чи юридично не відокремлений всередині банку, вона дозволяє оптимально контролювати та оцінювати його ефективність. Зустрічаються банки, у яких вся кредитна діяльність виділена у окремий бізнес-блок, включаючи кредитування фізичних осіб. Але така структура є менш ефективною з позиції просування роздрібного бізнесу за рахунок корпоративної специфіки. З іншого погляду, це дозволяє уніфікувати та оптимізувати кредитну звітність, яка, на наш погляд, все ж являє собою вторинне завдання по відношенню до тих, що стоять перед банком і які направлені на отримання доходів та розвитку клієнтської бази.

Успішна діяльність банку великою мірою визначається спектром послуг, які він пропонує своїм клієнтам. Сьогодні ситуа-

ція в Україні свідчить про те, що банківське обслуговування населення на даний момент зводиться до традиційного кола послуг, таких як депозитні та кредитно-розрахункові, і тому з огляду на проблеми організації діяльності банків на відповідних сегментах ринку роздрібних банківських послуг, необхідно звернути увагу на удосконалення процесу щодо надання цих послуг. Для забезпечення рентабельності, надійності і ліквідності банку, що є вкрай важливими на сьогоднішній день для банківської установи та задоволення потреб клієнтів у роздрібних банківських послугах, доцільно розробити комплекс заходів щодо удосконалення роботи банків на роздрібному ринку за базовими напрямками. Удосконалюючи депозитні послуги, пропонуємо впровадити спільний та універсальний депозити, тобто розширення базового асортименту депозитних послуг шляхом удосконалення режимів вже функціонуючих депозитів до запитання та строкових, зокрема широке використання спільного депозиту (депозиту на кількох осіб) вкладника і його довіреної особи, а також універсального депозиту, який поєднує в собі режими функціонування депозиту до запитання та строкового депозиту; удосконалення нормативної бази, регламентує використання зазначених видів депозитів; удосконалення існуючої системи страхування вкладів фізичних осіб Перспективними напрямками розвитку кредитних послуг фізичним особам вважаємо: модифікацію заставної політики банку, запровадження системи моніторингу споживчих кредитів, удосконалення методики визначення кредитоспроможності позичальника на базі поєднання двох методів (скорингового та логічного). Щодо розрахункових послуг, то особливої уваги заслуговує ще більший та динамічніший розвиток карткових кредитів.

Економічна ситуація в Україні має тенденції до постійних змін, відповідно, досить динамічно розвивається й ринок роздрібних банківських послуг. Тому банки повинні адекватно реагувати на зміни та ставити перед собою завдання щодо розвитку та досягнення лідируючих позицій на ринку. Ці завдання можна вирішити шляхом пропозиції своїм клієнтам нових видів послуг. З великої різноманітності послуг, які банки можуть запроваджувати у свою діяльність на роздрібному ринку банківських послуг, найбільш прийнятними для розвитку в сучасних умовах є трасові, консультативні та послуги із нерухомістю. Ці послуги не є

новими для банків України, проте значних об'ємів вони ще не набули. Так, банки економічно розвинутих країн вже тривалий час надають їх своїм клієнтам та отримують значний прибуток.

Нерозвиненість зазначених видів послуг на роздрібному ринку банківських послуг зумовлена низкою чинників: 1) у банках відсутні достатні кошти, які можна спрямовувати у розвиток цих видів послуг, оскільки їх запровадження потребує значних витрат; 2) необхідною є відповідна професійна підготовка банківського персоналу; 3) недостатньо високий загальний рівень соціально-економічних умов

Для оптимізації процесу запровадження нових роздрібних послуг на ринок та з метою розширення спектру таких послуг доцільно розробити ефективну схему бізнес-напрямоків у структурі банку та впровадити так звану технологічну платформу запровадження нової послуги. Зазначена платформа є тією основою, на якій банк може розробляти та впроваджувати на ринок будь-які види роздрібних банківських послуг. Технологічна платформа — це сукупність певних організаційних дій персоналу комерційного банку щодо розробки, впровадження і просування на ринок певного виду банківських послуг. Метою функціонування такої платформи є перетворення різного роду інформації, отриманої із зовнішнього і внутрішнього середовища, у набір пропозицій по нововведеннях, а також у плани запровадження їх у діяльність банку.

При реалізації запропонованої платформи банк зможе сконцентрувати свої зусилля на створенні нових послуг, що дасть можливість йому посісти відповідну нішу на ринку роздрібних банківських послуг.

Основою розвитку ринку роздрібних послуг в умовах ринкової економіки вітчизняними банками є розробка політики комерційних банків у сфері роздрібногo обслуговування клієнтів, яка є регулюючим елементом між банками та клієнтами. Зазначена політика — це система пріоритетів і цілей у роздрібно-му банківському бізнесі, яка спрямована на розробку адекватної системи організації всередині самої банківської установи для оптимізації її діяльності.

Елементами політики банку на ринку роздрібних банківських послуг є: організаційний механізм, тобто визначений порядок взаємодії підрозділів і персоналу з надання роздрібних

послуг; концепція багатоканального менеджменту; використання технологій SRS (service recovery system) — системи обробки скарг, та CRM (customer relationship management) — управління взаємовідносинами з клієнтами; управління ризиками. З метою оптимізації політики комерційних банків у сфері роздрібно-го обслуговування клієнтів доцільною є розробка цілісної концепції політики банку на ринку роздрібних банківських послуг, завдяки якій розкривається зміст усіх процедур обслуговування роздрібних клієнтів та обов'язки працівників банку, пов'язані з цими процедурами. Досягнення оптимізації політики комерційного банку при обслуговуванні фізичних осіб сприятиме: успішній діяльності банку на ринку роздрібних банківських послуг; чіткій сегментації ринку, що дозволить виявити потреби клієнтів та забезпечити їх задоволення на високому рівні; створенню привабливого іміджу банківської установи, що надто важливо, з огляду на нестабільність нинішньої банківської системи України.

Комерційним банкам в сучасних умовах, на наш погляд, варто ставити перед собою завдання щодо розвитку та досягнення лідируючих позицій на ринку роздрібних банківських послуг. Для досягнення поставлених цілей їм необхідно запроваджувати в практику нові види банківських послуг. З метою оперативного введення таких послуг на ринок банкам пропонується використовувати технологічну платформу, яка представлена сукупністю певних організаційних дій персоналу комерційного банку щодо розробки, впровадження і просування на ринок нового виду банківських послуг. Основою функціонування такої платформи є перетворення різного виду інформації, отриманої із зовнішнього та внутрішнього середовища, у набір пропозицій щодо нововведень, а також у плани по впровадженню їх у практичну діяльність банку.

Кожний банк повинен формувати власну політику на ринку роздрібних банківських послуг, враховуючи такі чинники як фінансовий стан, місцезнаходження, мережу філій, клієнтську базу. Тому на практиці політику комерційних банків на зазначеному сегменті ринку доцільно розробляти у вигляді цілісної концепції. Основними принципами політики комерційних банків на ринку роздрібних банківських послуг є: персоналізація обслуговування; комплексність обслуговування; партнерство; раціональність позиції при врахуванні власних інтересів; створення комфортних умов обслуговування для клієнтів.

Таким чином, теоретичне обґрунтування змісту і основних складових елементів функціонування ринку роздрібних банківських послуг, а також визначення ключових практичних засад оптимізації роботи банків із фізичними особами дали змогу сформулювати цілісний науковий підхід щодо удосконалення функціонування банків на ринку роздрібних банківських послуг в Україні та гармонізації їх розвитку із завданнями щодо стимулювання інтенсивного економічного зростання.

Література

1. Калистратов Н. В., Кузнецова В. А., Пухов А. В. Банковский розничный бизнес. — М., 2006. — С. 6-15.
2. Кроксфорд Х., Абрамсон Ф., Яблоновски А. Искусство розничного банкинга. — Минск: Грцов Паблшер, 2007. — 189 с.
3. Сороківська З. Маркетинг роздрібних банківських послуг: необхідність розвитку та впровадження в Україні // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє: Щорічник. — Тернопіль: Економічна думка, 2006. — Вип. 8. — С. 118-124.
4. Дзюблюк О. Особливості розвитку ринку роздрібних послуг в умовах перехідної економіки // Вісник ТАНГ. — 2005. — № 1. — С. 17-25.

Резюме

Автор статті досліджує теоретичні аспекти функціонування ринку роздрібних банківських послуг і надає рекомендації по питанням удосконалення діяльності банків стосовно обслуговування клієнтів — фізичних осіб.

Рецензент доктор економ. наук, професор М. А. Левицький

УДК 330.142.22:338.242.2

А. М. Майкис

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Сучасне світове фінансове середовище характеризується розширенням сфери діяльності фінансових інститутів за межі національних економік і посиленням конкуренції між учасниками фінансового ринку. Як наслідок, активні учасники ринкових стосунків прагнуть захиститися від наслідків глобалізації й

інформатизації за допомогою консолідації, концентрації бізнесу, підвищення його конкурентоспроможності та гнучкості.

У наукових працях, присвячених проблемам формування і реалізації стратегій конкуренції банків, питанням аналізу конкурентоспроможності банківських установ на ринку банківських послуг приділяється недостатньо уваги. Водночас обґрунтування вибору банком стратегії подальшої поведінки на ринку залежить можливість реалізації поставлених перед ним завдань і потребує додаткового дослідження [1].

Певний внесок у розвиток теорії конкуренції та оцінки конкурентоспроможності зробили Д. Рікардо, Д. С. Міль, Дж. Робінсон, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, П. Хейне, Ф. А. Хайек, М. Портер, Г. Л. Азоев, Д. Ю. Юданов, О. В. Галиць, Т. О. Дяченко, Р. П. Кирій та інші вчені.

У сучасних умовах мінливість ринкової кон'юнктури зумовлює потребу постійного маневрування на ринку банківських послуг, коригування напрямів конкурентного розвитку банку з метою скорочення у його бізнес — портфелі неприбуткових напрямів діяльності і покращання фінансових результатів діяльності банку. Ефективність роботи банківського сектора впливає на всю економіку країни в цілому. Існує багато причин, за яких ринкова конкуренція в банківському секторі має бути домінуючим фактором. По-перше, конкурентний відбір. Банки, відібрані внаслідок жорсткої конкуренції, це банки, які ефективніше використовують свій капітал; швидше адаптуються до ринкових нововведень; мають гнучку і стратегічно виважену політику, якісний менеджмент та ефективні інформаційні системи. Друга причина полягає в тому, що конкуренція за споживача банківських послуг, отже боротьба за ресурси, приводить до розширення асортименту означених послуг, витіснення з ринку неякісних продуктів. Наслідком досконалої конкуренції на ринку банківських послуг є здешевлення вартості послуг, які надають банки.

Ми вважаємо, що вище наведені аспекти впровадження конкурентних відносин видаються найвагомішими на сучасному етапі. Тому визначальним напрямком реформування українського банківського сектора визначено посилення конкурентності та створення здорових, конкурентних умов його розвитку. Вітчизняні банки не завжди ефективно скорочують витрати та підвищують операційну ефективність. Без цього вони не зможуть

успішно працювати в середовищі, яке за умов зменшення інфляції характеризується скороченням чистої відсоткової маржі та підвищенням напруженості конкурентної боротьби [2, 3].

У сучасних умовах фінансової кризи приділяється значна увага у здобутті довготермінових конкурентних переваг та набуває актуальності питання фінансової стійкості банківських установ. Створення різних умов входження на ринок для філій іноземних банків є необхідним кроком для підвищення конкурентного середовища в українському банківському секторі, який також змусить банківські установи через загострення конкуренції підвищувати рівень капіталізації, загальну ефективність своєї діяльності, задовольняти світовим вимогам прозорості. Конкурентоспроможність комерційного банку в сучасних умовах визначається мірою його відповідності потребам клієнтів і високими темпами зростання клієнтської бази. Зростаюча конкуренція на ринку банківських послуг, що загострювалася у зв'язку з приходом на український ринок і активною діяльністю зарубіжних банків, змушує банківське керівництво пов'язувати майбутнє свого бізнесу з розвитком бізнесу своїх клієнтів, їх стратегічними цілями і завданнями. Для оцінки конкурентоспроможності банків пропонуємо використовувати наступний алгоритм. В основу запропонованої методики покладемо алгоритм оцінки конкурентоспроможності підприємств, запропонований Т. О. Дяченко [4].

Методика оцінки конкурентоспроможності банку передбачатиме розрахунок відповідних коефіцієнтів конкурентоспроможності за такими напрямками: активи, зобов'язання, власний капітал, прибутковість. Методичні засади оцінки конкурентоспроможності банківських установ визначено з використанням даних фінансової звітності (АТ “Індекс-Банк”, ВАТ “Фольксбанк”, ВАТ “Піреус Банк МКБ”, ЗАТ “Хоум Кредит Банк”).

Вибір банківських установ здійснено на таких підставах:

- банки належать до однієї групи — третьої;
- однакові за правовим статусом і формою господарювання;
- однакові за видом діяльності — універсальні;
- банки мають іноземний капітал (90—100 %).

Вихідні дані запишемо у вигляді матриці a_{ij}^k , де $i=1,2,3,\dots, n$ — номери показників, $j=1,2,3,\dots, m$ — номери банків, $k=1,2,3,\dots, p$ — часові моменти. За кожним показником для кожного часо-

вого моменту знаходимо найкраще значення і заносимо у стовпець умовного еталонного банку (m+1). У нашому випадку n=4, m=4, p=9, за найкраще значення приймемо максимальний показник, у практичному застосуванні даної методики за еталонне значення рекомендуємо приймати найкращі показники вибраної групи банків (у даному випадку третьої). Значення для розрахунку наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Дані фінансової звітності банків, що аналізуються за період
01.01.2005-01.01.2009 рр., млн. грн.*

Показник		Банк			
		АТ "Індекс-Банк"	ВАТ "Фольксбанк"	ВАТ "Піреус Банк МКБ"	ЗАТ "Хоум Кредит Банк"
Активи тис. грн.	01.01.2005	1149989	336834	285176	253982
	01.01.2006	1799289	514188	466807	572450
	01.01.2007	2722967	682069	664048	583007
	01.01.2008	3002900	1338292	1454433	1427310
	01.01.2009	4510125	2971111	2781946	1772636
Зобов'язання тис. грн.	01.01.2005	1030032	247610	237048	210999
	01.01.2006	2028971	426573	405448	247175
	01.01.2007	2539690	583400	597327	299753
	01.01.2008	2606980	1160284	1338924	1107836
	01.01.2009	4111596	2640118	2312490	1449479
Власний капітал тис. грн.	01.01.2005	119957	89223	48128	42983
	01.01.2006	186358	87615	61359	37423
	01.01.2007	183277	98669	66722	48513
	01.01.2008	395921	178008	115510	319474
	01.01.2009	398528	330994	469457	323157
Прибуток тис. грн.	01.01.2005	7179	4905	2238	1760
	01.01.2006	16401	2256	2794	1674
	01.01.2007	54161	6029	5620	3049
	01.01.2008	13704	11988	5047	2708
	01.01.2009	2386	16049	16573	3775

* Джерело для розрахунків: [5].

Числові значення a_{ij}^k стандартизуються у відношенні відповідного показника еталонного банку за формулою:

$$X_{ij}^k = a_{ij}^k / a_i^k \quad (1)$$

де X_{ij}^k - стандартизовані коефіцієнти фінансового стану і-го показника j-го банку в k-ий момент часу;

a_{ij}^k — числове значення k-го показника і-го банку в j-ий момент часу;

a_i^k — числове значення і-го показника еталонного банку в k-ий момент часу.

Таблиця 2
Стандартизовані коефіцієнти фінансового стану банківських установ за період 01.01.2005 – 01.01.2009 рр.

Показник		Банк			
		АТ“Індекс-Банк”	ВАТ “Фольксбанк”	ВАТ “Піреус Банк МКБ”	ЗАТ “Хоум Кредит Банк”
Активи тис. грн.	01.01.2005	1	0,292901	0,247981	0,220856
	01.01.2006	1	0,285772	0,259439	0,318153
	01.01.2007	1	0,250487	0,243869	0,214107
	01.01.2008	1	0,445666	0,484342	0,475310
	01.01.2009	1	0,658764	0,616822	0,393034
Зобов'язання тис. грн.	01.01.2005	1	0,240390	0,230136	0,204847
	01.01.2006	1	0,210241	0,199829	0,121822
	01.01.2007	1	0,229713	0,235196	0,118027
	01.01.2008	1	0,445068	0,513591	0,424949
	01.01.2009	1	0,642115	0,562431	0,352534
Власний капітал тис. грн.	01.01.2005	1	0,743791	0,401210	0,358320
	01.01.2006	1	0,470143	0,329253	0,200812
	01.01.2007	1	0,538359	0,364050	0,264697
	01.01.2008	1	0,449604	0,291750	0,806913
	01.01.2009	0,848912	0,705057	1	0,688363
Прибуток тис. грн.	01.01.2005	1	0,683242	0,311742	0,245159
	01.01.2006	1	0,137552	0,170355	0,102066
	01.01.2007	1	0,111316	0,103764	0,056295
	01.01.2008	1	0,874781	0,368286	0,197606
	01.01.2009	0,143969	0,968382	1	0,227780

Еталонний банк — це банк у якого найкращі показники серед вибраної групи банків.

Для кожного банку ($j=1,2,3,\dots, m$) і всього періоду часу, що аналізується значення коефіцієнтів конкурентоспроможності визначаємо за формулою

$$R_i = \frac{1}{\sqrt{p}} \sqrt{(1 - x_{ij}^1)^2 + (1 - x_{ij}^2)^2 + \dots + (1 - x_{ij}^p)^2} \quad (2)$$

де R_i — коефіцієнт конкурентоспроможності для і-го показника;
 p — кількість аналізованих часових моментів.

Після визначення показників конкурентоспроможності вводиться комплексний коефіцієнт конкурентоспроможності банку, який розраховується за формулою:

$$R = \prod_{i=1}^n (1 - R_i), \quad (3)$$

де R — комплексний коефіцієнт конкурентоспроможності банку;
 R_1 — показник конкурентоспроможності активів;
 R_2 — показник конкурентоспроможності зобов'язань;
 R_3 — показник конкурентоспроможності власного капіталу;
 R_4 — показник конкурентоспроможності прибутковості банку.

Чим менше значення $0 \leq R < 1$, тим вищий рівень конкурентоспроможності даного банку серед аналізованих банків і більший внесок цього показника $1-R$, у комплексний коефіцієнт.

Після розрахунку показників конкурентоспроможності визначимо, який з аналізованих банків є найбільш конкурентоздатним за допомогою бального методу: найгірші показники — 4 бали, що відповідає найнижчому рівню конкурентоспроможності, другий — 3 бали, що відповідатиме третьому рівню; третій — 2 бали, який відобразатиме другий рівень; четвертий — 1 бал, що означатиме найвищий рівень. У результаті проведеного дослідження отримані коефіцієнти та рейтинги конкурентоспроможності банків наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Коефіцієнти конкурентоспроможності банківських установ
за період 01.01.2005-01.01.2009 рр.

Показники	Банки			
	АТ “Індекс-Банк”	ВАТ “Фольксбанк”	ВАТ “Піреус Банк МКБ”	ЗАТ “Хоум Кредит Банк”
R_1	0,353553	0,616830	0,638364	0,752704
R_2	0,353553	0,666236	0,668313	0,815699
R_3	0,065618	0,365275	0,486432	0,508706
R_4	0,535338	0,454227	0,701733	0,843930
R	0,004390	0,068184	0,145627	0,263589
Рівень	1	2	3	4

Отже, на підставі розрахунку комплексного коефіцієнта конкурентоспроможності найбільш конкурентоспроможним із чотирьох наведених банків є АТ “Індекс-Банк”, менш конкурентоспроможними ВАТ “Фольксбанк”, ВАТ “Піреус Банк МКБ”, ЗАТ “Хоум Кредит Банк”.

Для формування і досягнення сучасних конкурентних переваг необхідно, щоб в банку — з врахуванням аналізу клієнтських потреб і останніх досягнень українських і іноземних конкурентів — безперервно здійснювалася інноваційна діяльність, розроблялися і впроваджувалися нові продукти. Це передусім залежить від кваліфікації, ініціативи і професіоналізму співробітників.

АТ “Індекс-Банк” є найбільш конкурентоспроможним тому, що він виділяється поміж інших досліджених банків, саме динамічними здібностями швидкого впровадження того, що необхідне клієнтам, адаптації до змін бізнесу-середовища. Загальна стратегія АТ “Індекс-Банк” — це стратегія розвитку, що полягає в розширенні діяльності, розвитку нових видів послуг.

Банкам ВАТ “Піреус Банк МКБ”, ЗАТ “Хоум Кредит Банк” необхідно використовувати стратегію оптимізації, зміст якої передбачає відмову від зайвого персоналу, пошук шляхів ефективного використання ресурсів. Конкурентною стратегією для таких банків є концентрація на сегменті, що передбачає обмеження надання послуг, а також скорочення витрат.

ВАТ “Фольксбанк” який посідає стабільну позицію, пропонується обрати стратегію зростання, що передбачає проникнення на нові ринки [6].

В основу розглянутої методики оцінки конкурентоспроможності покладено комплексний коефіцієнт, що є узагальненням коефіцієнтів активів, зобов’язань, власного капіталу та прибутковості. Використання запропонованих методичних підходів у практиці вітчизняних банківських установ дозволить обґрунтувати напрями здобуття довготермінових конкурентних переваг та стратегічного розвитку банківських установ.

Література

1. Галиць О. В. Визначення конкурентоспроможності банку та стратегії її підвищення // Регіональна економіка. — 2007. — № 2. — С. 216-221.
2. Кирий Р. П. Аналітичний механізм вибору та оцінки базових стратегій конкуренції банку: економіка та управління підприємствами. — 2008. — № 6(84). — С. 127-133.
3. Гірченко Т. Д. Сучасні тенденції розвитку банківської конкуренції та реалізація банками конкурентних переваг // Регіональна економіка. — 2007. — № 3. — С. 149-155.
4. Дяченко Т. О. Визначення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств та стратегії підвищення // Автореф. дис. ... канд. економ. наук: 08.07.04. — Нац. авіац. ун-т. — К., 2002. — 19 с.
5. Офіційний сайт Національного Банку України // www.bank.gov.ua.

6. Дубовик О. В. Управління маркетинговими дослідженнями в процесі формування конкурентних переваг: Моногр. — Львів: ЛБІ НБУ, 2005. — 230 с.

Резюме

Предложено использовать методику оценки конкурентоспособности банка на рынке банковских услуг, что позволит оценить уровень конкурентоспособности и стратегию ее повышения. Разработанная методика оценки конкурентоспособности базируется на комплексном коэффициенте, который обобщает коэффициенты активов, обязательств, собственного капитала и прибыльности банков.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Т. М. Падалка

УДК 336.713

Л. В. Жердецька, О. С. Татарова

НЕСТРУКТУРНІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Політика банку в умовах ринку потребує адекватної оцінки та своєчасного реагування на зміни конкурентного середовища. Актуальність вивчення методичних підходів до оцінки конкуренції на банківському ринку України визначається низкою причин. По-перше, конкуренція належить до неконтрольованих факторів, які впливають на діяльність банківської установи, та безпосередньо визначають самостійність банку в прийнятті цінкових рішень. По-друге, вказані питання регулюються з боку Національного банку та Антимонопольного комітету України з метою запобігання зловживання ринковою владою окремими учасниками банківського ринку.

Питанням розвитку концентрації та конкуренції на банківському ринку присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких слід відмітити: К. Спренкля, П. Геффона, М. Соумінена; А. Баталова, Г. Самойлова; С. Козьменко, М. Шпиґа, І. Волошко та інших. Разом з тим, у вітчизняній економічній літературі недостатньо уваги приділяється практичному аналізу використання методичних підходів до оцінки ринкової конкуренції та визначення типу ринку банківського сектору економіки.

Метою дослідження є розробка рекомендацій щодо вдосконалення методичних підходів оцінки конкуренції в банківсько-

му секторі України на основі використання неструктурних регресійних моделей.

У літературі конкуренція визначається як суперництво, або протистояння, декількох, або багатьох, фірм (у нашому випадку банківських установ) за найбільш привабливе застосування капіталу, отримання необхідних ресурсів, зниження витрат, реалізацію продукції, боротьба за частину ринку, постачальників та споживачів [1].

Конкуренція в банківській галузі впливає на ефективність акумулювання заощаджень економічних агентів та їх трансформацію в інвестиції, а також впливає на встановлення відсоткових ставок та ефективність функціонування банківської системи в цілому.

Конкуренція визначається конкурентним середовищем, яке формується на ринку під впливом поведінки окремих банків. Тому для визначення конкуренції в банківській галузі необхідно аналізувати її конкурентне середовище. Також треба враховувати, що при зміні поведінки банків, як окремих економічних суб'єктів, змінюється і конкурентне середовище, що в свою чергу може привести до зміни виду конкуренції на ринку. Звідси, постійний та неперервний аналіз конкурентного середовища є першим кроком до визначення виду конкуренції а ринку банківських послуг, а також дає можливість Національному банку України та Антимонопольному Комітету для прийняття стратегічних та тактичних рішень з регулювання банківської діяльності на ринку.

Для аналізу та оцінки конкуренції, конкурентної структури у банківській галузі використовують емпіричний аналіз, який дозволяє проаналізувати ступінь ринкової влади: виходячи з прибутку, який вони отримують, концентрації банків у галузі та інше. Беручи до уваги особливості банківської галузі, потенційні джерела конкуренції, а саме існування асиметрії інформації, розвиток філіальної мережі, використання нових технологій, традиційні методи аналізу конкуренції можуть бути неадекватні.

У емпіричному аналізі конкуренції в банківській галузі використовуються моделі двох типів: структурні і неструктурні. Структурні моделі ґрунтуються на структурних характеристиках ринку, зв'язком міри конкуренції або ринкової влади з ринковою концентрацією (розподілом ринкових часток). Неструктурні

моделі безпосередньо вимірюють поведінку учасників ринку, визначаючи тим самим міру конкуренції.

Прибічники структурних моделей затверджують, що про конкуренцію у галузі можна судити по зв'язку між структурою галузі і ринковою владою, оскільки цінова поведінка банків не спостережуване. Структурні моделі емпіричної оцінки конкуренції використовують гіпотезу структура-поведінка-результат (Structure-conduct-performance — SCP). Гіпотеза SCP полягає в тому, що існує зв'язок між структурою галузі (концентрацією, числом фірм в галузі), поведінкою фірм, їх прибутком і мірою ринкової влади, тобто велике число фірм в галузі наводить до встановлення цін на конкурентному рівні, що мінімізує міру ринкової влади (рівень прибутку, витрат), яку має одна фірма. Тестують SCP гіпотезу за допомогою рівняння залежності результату діяльності банку (його прибутковості) від ринкової концентрації (коефіцієнта концентрації n -фірм або індексу Херфіндаля-Хіршмана):

$$P_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 CR_{jt} + \sum_k g_k X_{kijt} + e_{ijt} \quad (1)$$

де P_{ijt} — прибуток банку i на ринку у час t (можна також використовувати r_{ijt} — ставку відсотка по кредитах або депозитах банку i на ринку j у час t);

CR_{jt} — зміна, що вимірює конкуренцію на ринку j у час t ;

X_{kijt} — k -мірний вектор змінних, що впливають на прибуток банку.

Відповідно до SCP гіпотезою необхідно аби $\alpha > 0$, тобто чим вище концентрація на ринку, тим вище ринкова влада, вище прибуток банку. Чим більш концентрований ринок, тим більшу ставку відсотка по кредитах і менші ставки по депозитах можуть встановити банки, тим більшу ринкову владу мають банки, тобто висока концентрація є причиною неконкурентної поведінки банків. Структура ринку в даних моделях передбачається екзогенною.

Структурні моделі також використовують гіпотезу ефективної структури (ES), у відповідності, з якою також існує позитивний зв'язок між концентрацією і прибутком: банки, що мають високу виробничу ефективність, мають менші витрати і, отже, великий прибуток; підвищуючи свою ефективність, банки завойовують ринок, підвищуючи тим самим свою частку ринку.

$$P_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 CR_{jt} + \alpha_2 MS_{ijt} + \sum_k g_k X_{kijt} + e_{ijt} \quad (2)$$

де MS_{ijt} — ринкова частка банку.

Відповідно гіпотези SCP $\alpha_1 > 0$, гіпотеза ефективності потребує щоб $\alpha_2 > 0$.

Необхідно зазначити, що неструктурні моделі вимірюють міру конкуренції через оцінку поведінки банків на ринку, а не через екзогенну структуру ринку (показники концентрації). Основними неструктурними моделями є моделі, які запропоновані Бреснаханом та Лау (Bresnahan, Lau, 1982), Панзар та Роуз (Panzar, Rosse, 1987), та Івата (Iwata, 1974).

На нашу думку, модель “Panzar-Rosse” найбільш точно та адекватно описує процеси формування конкурентного середовища на банківському ринку України, оскільки оцінює чутливість доходу банку до зміни вартості банківських ресурсів. З цією метою оцінюється рівняння доходу на рівні окремого банку, яке пов’язує сукупний дохід банку (залежна змінна) зі складовими банківських продуктів та послуг, ціною банківських ресурсів [3]:

$$\ln(INTR_{it}) = \alpha \sum b_f \ln(P_{f,it}) + \sum g_k X_{k,it} + e_{it} \quad (3)$$

де $INTR_{it}$ — відношення сукупного процентного доходу до сукупних активів банку i ;

$P_{f,it}$ і $X_{k,it}$ — ціни чинників або ресурсів f , і контрольною змінною k банка i .

Тестується H -статистика, яка вимірює еластичність доходу відносно цін чинників виробництва: $H = \sum b_f$.

Залежно від значень H -статистики можна зробити висновок про конкурентну структуру галузі (тип ринку):

- при $H = 1$ галузь абсолютно конкурентна: зростання цін чинників підвищує граничні витрати і граничний дохід на однакову величину, рівну зростанню первинних витрат;
- при $H \leq 0$ галузь монопольна: зростання цін чинників підвищує граничні витрати, знижує рівноважний випуск і сукупний дохід;
- при $0 < H < 1$ відповідає монополістичній конкуренції.

Зарубіжні вчені-економісти використовували тести методу Panzara Rosse для оцінки конкуренції на вітчизняних банківських ринках [2] (табл. 1).

Таблиця 1

**Використання моделі „Panzara-Rosse”
для оцінки конкуренції на банківських ринках**

Вчений та рік проведення дослідження	Періоди, що досліджуються	Результати моделювання
Мулінекс (1994)	1986-1989	Монополістична конкуренція: Франція, Німеччина, Іспанія Великобританія. Монополія: Італія
Весала (1995)	1985-1992	Фінляндія: монополістична конкуренція протягом всього періоду, за виключенням 2-х років
Мулінекс (1996)	1986-1988	Японія: монополія
Кокорезе (1998)	1988-1996	Італія: монополістична конкуренція
Райм (1999)	1987-1994	Швейцарія: монополістична конкуренція
Біккер и Гронвельд (2000)	1989-1996	15 країн ЄС: монополістична конкуренція
Де Бандт и Девис (2000)	1992-1996	Великі банки – монополістична конкуренція у всіх країнах (Італія, Німеччина, Франція), малі банки – монополістична конкуренція в Італії, монополія у Німеччині та Франції
Біккер и Хлаф (2002)	1988-1998	Країни ОЕСР: монополістична конкуренція

Як свідчать дані таблиці 1, більшість ринків банківських продуктів та послуг європейських країн відносяться до монополістичної конкуренції, що визначається специфікою банківської діяльності: вимогами до розміру капіталу та регулюванням з боку центральних банків. Разом з тим, необхідно відмітити, що використання не структурних моделей для оцінки типу вітчизняного банківського ринку не проводилося.

Авторами для проведення дослідження конкуренції на банківському ринку України методом “Panzara-Rosse” використано показники діяльності 152-х банків [4, 5, 6]. При побудові моделі, було зроблено наступне припущення: якщо витрати банків прямо та значною мірою впливають на дохідність банків, то тип банківського ринку можна віднести до монополії чи олігополії. Чим нижче значущість впливу цінових факторів на дохідність, тим вищою є конкуренція в банківській галузі, тобто банки в умовах конкурентної боротьби при зростанні факторів витрат втрачають свій прибуток при збереженні частки ринку.

Оскільки модель “Panzara-Rosse” передбачає аналіз чутливості доходу банків до змін цін чинників, необхідно визначити ці чинники. Автором у результаті проведеного дослідження було обґрунтовано необхідність використання наступних змінних моделі (табл. 2).

Таблиця 2

Показники, які використано як змінні, при моделюванні з використанням методу „Panzara Rosse”

$$\ln(INTR_i) = \alpha \sum b_f \ln(P_{f,i}) + \sum g_k X_{k,i} + e_i$$

Показники	Формула розрахунку
Доходність активів	$INTR_i = \frac{TI_i}{NA_i}$, де TI_i – загальні доходи банку i ; NA_i – чисті активи банку i .
Вартість фінансових ресурсів	$P1_i = \frac{IE_i}{L_i}$, де IE_i – процентні витрати банку i ; L_i – платні зобов’язання банку i .
Вартість кадрових ресурсів та забезпечення виконання банківських операцій	$P2_i = \frac{GAE_i}{NA_i}$, де GAE_i – загальні адміністративні витрати, в т. ч. і витрати на персонал, банку i .
Витрати на утримання основних засобів та обслуговування програмного забезпечення	$P3_i = \frac{OE_i}{FA_i}$, де OE_i – інші витрати банку i ; FA_i – постійні активи (основні засоби та нематеріальні активи) банку i .
Надання кредитних продуктів	$X4 = \frac{CP_i}{NA_i}$, де CP_i – кредитний портфель за вирахуванням резервів банку i .
Надання банківських послуг	$X2 = \frac{NI_i}{TI_i}$, де NI_i – непроцентні доходи банку i .
Адекватність власного капіталу	$X3 = \frac{E_i}{NA_i}$, де E_i – власний капітал банку i .
Операції з цінними паперами	$X4 = \frac{S_i}{NA_i}$, де S_i – вкладення банку i в цінні папери.

Запропоноване авторами у дослідженні припущення було перевірено на основі емпіричного аналізу з використанням методики “Panzara-Rosse” та за допомогою пакету аналізу редактора MS Excel (табл. 3).

Таблиця 3

Результати моделювання за методом „Panzara-Rosse”
(неструктурна модель) в 2007 році

Показники	Статистичні характеристики за кожною специфікацією					
	1 рівень надійності 95 %		2 рівень надійності 92 %		3 рівень надійності 95 %	
Змінні	коєфі- цієнти	Р-значу- щість	коєфі- цієнти	Р-значу- щість	коєфі- цієнти	Р- значущість
У-перетину (α)	-0,604	2,94E-05	-0,612	3,82E-06	-0,603	6,13E-06
Цінові чинники	b_f		b_f		b_f	
P1	-0,101	0,009	-0,101	0,008	-0,099	0,010
P2	0,539	2,757E-27	0,538	1,49E-27	0,498	1,33E-30
P3	0,053	0,001	0,054	0,001	0,056	0,0004
Продуктові чинники	g_k		g_k		g_k	
X1	0,308	2,404E-09	0,309	1,51E-09	0,320	4,81E-10
X2	-0,079	0,060	-0,079	0,059	–	–
X3	0,217	4,410E-08	0,217	3,80E-08	0,250	4,29E-12
X4	0,001	0,889	–	–	–	–
H-статистика	0,491		0,491		0,455	
R-квадрат	0,884366523		0,884349692		0,881274893	
Значущість F-критерію	1,73388E-44		1,79702E-45		9,9286E-46	
R-квадрат залишків моделі	0,005508418		0,005715614		0,006125715	

Результати проведеного дослідження засвідчують, що всі специфікації моделей є точними, адекватними та надійними. Проте Р-значущість окремих змінних свідчить про їх неадекватність, що вимагає проведення подальших розрахунків.

У першому варіанті розрахунків, модель виявилась неадекватною за чинником X4: показник р-значущості не потрапляє у відібрану критичну область ($\alpha = 0,05$), тобто $0,888647923 > 0,05$, що дозволяє нам зробити висновок про непридатність моделі, яка досліджується, для формування економічних висновків.

Друга специфікація моделі є придатною для формування якісних висновків за наступних умов: з моделі було виключено чинник X4, та знижено рівень надійності з 95 % до 92 % (так

як при рівні надійності 95 % модель виявляється неадекватною за чинником X2), тому у цьому випадку треба проводити моделювання явища, що вивчається, у наступних двох напрямках: або знижувати рівень надійності моделі, або виключати чинник, який виявляється неадекватним.

Для третьої специфікації моделі аналіз конкурентного середовища було проведено з виключенням чинника X2. При цьому модель адекватна при рівні надійності 95 % (р-значущість потрапляє у критичну область, та задовольняє умові $\alpha > p$). Множинний R дорівнює 0,881274893 (треба відмітити, що точність вказаної моделі знижується, але незначно).

Враховуючи особливості діяльності вітчизняних банків, вважаємо найбільш адекватними, точними та надійними 2-у та 3-ю специфікації моделей. Вказані висновки обґрунтовуються наступними положеннями. По-перше, продуктивний чинник, який характеризує операції банків з цінними паперами можна виключити із дослідження, оскільки обсяги вкладень банків України в цінні папери незначні та майже не впливають на фінансові результати діяльності банку. По-друге, продуктивний чинник надання банками послуг досить вагомо впливає на фінансові результати окремих банків, хоча останнім часом спостерігається залежність банків від процентних доходів; вказане потребує збереження цього чинника в моделі та розширення меж довірчого інтервалу (зменшення рівня надійності до 92 %).

Моделювання залежності між продуктивними та ціновими чинниками та доходністю банків дозволяє зробити наступні економічні висновки:

- негативний та значний вплив на доходність операцій банку має вартість ресурсів, що дозволяє віднести цей фактор до конкурентних переваг: банки повинні покрити непроцентні витрати і при цьому не зменшують процентний спред;
- значний позитивний вплив мають витрати на персонал та загально-адміністративні витрати;
- позитивний, проте порівняно незначний вплив мають інші витрати;
- найбільш вагомий вплив на доходність банку здійснюють обсяги кредитних операцій, які є основним джерелом збільшення фінансового результату;

- негативно, але незначним чином, на дохідність банку впливає розширення обсягів надання банківських послуг.

Тестування H -статистики дало результати, які відповідають монополістичному рівню конкуренції у банківській галузі України.

Враховуючи результати проведеного дослідження, на нашу думку, українським банкам слід керуватися такими принципами ціноутворення:

- найбільшим вітчизняним банкам, що входять до десятки лідерів, необхідно здійснювати моделювання витрат та цін на основі цільової функції максимізації прибутку: у випадку досягнення (або перевищення) запланованої частки ринку обираються цінові рішення, що максимізують фінансовий результат; в іншому разі встановлюються мінімально прийнятні ціни з огляду на ціни конкурентів і можливості збільшення ринкової частки;
- для банків, які не відносяться до лідерів ринку при прийнятті цінових рішень необхідно, перш за все, орієнтуватися на цінову політику провідних банків;
- конкурентними перевагами банків, у першу чергу, є наявність джерел дешевих ресурсів, а економія витрат за рахунок зниження ставок оплати праці чи утримання постійних активів не сприятиме збільшенню банківської доходності;
- для підтримання доходності банкам необхідно дотримуватися певного рівня показників фінансової стійкості;
- більш доходними є банки, що проводять агресивну кредитну політику та мають найвищі показники фінансової стійкості, але для забезпечення сталого розвитку необхідно проводити диверсифікацію банківських операцій та джерел отримання доходу.

Література

1. Самойлов Г. О., Баталов А. Г. Банковская конкуренция. — М.: Экзамен, 2002. — 256 с. — 23 с.
2. Bikker J. A., Haaf K. Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry. — 2002. — 46 p.
3. Bikker J. A., Spierdijky L., Finniez P. Misspecification of the Panzar-Rosse Model: Assessing Competition in the Banking Industry. — 2007, July 30. — 37 p.

4. Фінансові результати банків України за станом на 01.01.2008 // Офіційні статистичні дані Національного банку України. — http://bank.gov.ua/Bank_supervision/Finance_b/2008/01.01.2008/pribut.pdf.
5. Активи банків України за станом на 01.01.2008 // Офіційні статистичні дані Національного банку України. — http://bank.gov.a/Bank_supervision/Finance_b/2008/01.01.2008/aktivi.pdf.
6. Власний капітал банків України за станом на 01.01.2008 // Офіційні статистичні дані Національного банку України. — http://bank.gov.ua/Bank_supervision/Finance_b/2008/01.01.2008/kapital.pdf.

Резюме

Стаття посвящена аналізу методических подходов оценки интенсивности конкурентной борьбы на банковском рынке. В результате проведенного корреляционно-регрессионного анализа сделаны выводы относительно типа украинского банковского рынка и разработаны рекомендации банкам Украины, которые следует учитывать при формировании ценовой политики.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Н. Ю. Няньчук

УДК332.7:330.322(477)

І. М. Крекотень

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ НЕРУХОМОСТІ

У ринковій економіці будь-який об'єкт нерухомості надає своєму власнику приріст вартості (капіталу) у часі і приносить постійний дохід. Таким чином, конкретний об'єкт нерухомості є інвестиційним інструментом, аналогічний акціям, облігаціям та іншим цінним паперам.

Ринок нерухомості України суттєво відрізняється від ринків нерухомості країн зі сталими ринковими відносинами, однак незважаючи на всі свої недоліки (недосконала законодавча база, корумпованість, висока вартість кредитних ресурсів) він є досить привабливим для потенційних інвесторів, оскільки може забезпечити високий рівень прибутковості. За даних умов надзвичайно актуальною є оцінка інвестиційної привабливості регіональних ринків нерухомості.

Дослідження інвестиційної привабливості регіональних ринків нерухомості, як правило, проводиться в межах загальної проблематики інвестиційної привабливості регіонів. Особливість методичного підходу, що використовується при цьому, полягає у доповненні показників інвестиційної привабливості регіону в цілому, даними, що характеризують ринок нерухомості. Таким чином, ми вважаємо за доцільне проаналізувати найбільш широко застосовувані методики оцінки інвестиційної привабливості регіонів, з метою їх використання для формування методики оцінки інвестиційної привабливості регіональних ринків нерухомості.

Аналіз існуючих методик свідчить про існування різноманітних підходів при аналізі інвестиційної привабливості, що базуються на використанні різних способів статистичного збору інформації та критеріїв економічного аналізу.

Широкого розповсюдження набула методика при якій для оцінки інвестиційної привабливості регіонів використовується п'ять груп показників: 1) оцінка економічного розвитку регіону; 2) оцінка рівня розвитку інвестиційної інфраструктури; 3) оцінка демографічної характеристики регіону; 4) оцінка рівня розвитку ринкових відносин та інфраструктури; 5) оцінка інвестиційного ризику [1].

Науковці, зокрема, І. О. Бланк, К. Гурова зводять оцінка інвестиційної привабливості регіонів України до ранжирування регіонів за рівнем їхньої привабливості для інвестора. Перераховані автори провели оцінку привабливості регіонів за п'ятьма синтетичними параметрами: рівень природного потенціалу, демографічна характеристика регіонів, рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону, рівень криміногенних, екологічних та інших видів ризиків [2, 3].

Методика, що використовується “Інститутом реформ”, полягає у використанні найбільш важливих факторів економічного розвитку регіону, показників ринкової та фінансової інфраструктури, стану людських ресурсів [4].

У методиці рейтингової оцінки інвестиційної привабливості галузей, регіонів та суб'єктів господарювання, що застосовується для оцінки роботи центральних і місцевих органів влади щодо залучення інвестицій усі показники об'єднуються у наступні групи: економічні показники, розвиток інфраструктури, фінансові показники, людські ресурси [5]. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості

обраховується шляхом підсумовування відносних відхилень показників, що характеризують діяльність регіону у відповідному напрямку порівняно з їх найкращими значеннями у інших регіонах.

Методика визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів України, використовує спільний методологічний принцип побудови загального рейтингового показника як синтетичного індексу [6]. При цьому, у ній не передбачено поділ показників на групи за напрямками оцінювання та зважування показників за рівнем їх значимості.

Дана методика набула широкого поширення у наукових працях, однак, на нашу думку, вона має певні недоліки. При визначенні значень відносних відхилень показників, що характеризують діяльність регіону у відповідному напрямку, обчислення втрачає сенс для регіонів, що характеризуються найкращими та найгіршими значеннями. Тобто, використання даної методики не надає можливості аналізу ситуації у регіонах, що мають найвищий і відповідно найнижчий рівень розвитку регіональних ринків нерухомості.

Науковий інтерес представляє собою підхід, щодо оцінки інвестиційних процесів у регіонах, який базується на аналізі та оцінці інвестиційного потенціалу. Даний принцип використовують І. П. Скороход [7], А. М. Асаул [8] та цілий ряд інших науковців. Дані методики надають можливість оцінити інвестиційний потенціал регіонів України, виявити регіони, що залучають найбільшу кількість інвестицій, і, відповідно, регіони, що залучають їх найменшу частку.

Методика рейтингової оцінки інвестиційної привабливості регіональних ринків нерухомості спирається на вищезазначені методики, при цьому враховуючи особливості ринку нерухомості. Визначення інвестиційної привабливості регіональних ринків нерухомості нами проводиться через визначення рейтингової оцінки інвестиційного потенціалу регіональних ринків нерухомості.

При визначенні рейтингової оцінки інвестиційного потенціалу регіональних ринків нерухомості ми вважаємо за доцільне об'єднання факторів, що його визначають на групи факторів, що визначають потенціал попиту та потенціал пропозиції на регіональному ринку нерухомості.

При цьому, зміст поняттям “потенціал попиту” ми визначаємо як сукупну спроможність економічних суб'єктів регіону, що

при зміні оточуючого середовища може бути максимально реалізована для купівлі об'єктів нерухомості. Зміст поняття “потенціал пропозиції” визначається нами як сукупність ресурсів регіону, що може бути реалізована для створення (будівництва, виробництва) об'єктів нерухомості.

Головним принципом нашої моделі є використання достовірної та доступної статистичної інформації, відповідно, враховуючи обмеженість інформації на ринку нерухомості, дана модель розробляється на прикладі ринку житлової нерухомості.

Для визначення рейтингової оцінки інвестиційного потенціалу попиту на регіональних ринках нерухомості нами використовуються наступні фактори: доходи населення регіону, забезпеченість житлом населення регіону, доступність кредитних ресурсів на регіональних ринках нерухомості, заощадження населення регіону (використовувалися дані по зобов'язаннях банків за коштами залученими на рахунки фізичних осіб по регіонам).

Для визначення рейтингової оцінки інвестиційного потенціалу пропозиції на регіональних ринках нерухомості нами використовуються наступні фактори: чисельність економічно активного населення по регіонам, інвестиції в основний капітал у житлове будівництво на одну особу по регіонам, забезпеченість кредитними ресурсами (використовувалися дані по вимогам банків за кредитами, наданими в економіку України по регіонам), опосередкована вартість житлового будівництва по регіонам.

З метою забезпечення співставності показників використовується процедура нормалізації (стандартизації) їх значень, за рахунок розрахунку відношення числового значення кожного окремого показника за даним регіоном до його середнього значення по країні.

$$P'si = Psi / Ps \quad (1)$$

де $P'si$ — числове значення s -го показника у i -тому регіоні;
 Ps — числове значення s -го показника в середньому по країні.

У результаті процедури нормалізації числові значення усіх показників переводяться на безрозмірні відносні величини. Стандартизоване значення кожного такого показника в середньому по країні, відповідно, визначається як одиниця.

Наступним кроком є зведення числових характеристик окремих показників в інтегральний показник рейтингу інвестиційного потенціалу регіональних ринків нерухомості за формулою.

$$Mi = \sum_{s=1}^c (P' si) / c \quad (2)$$

де c — кількість (однакова для всіх регіонів) нормалізованих показників.

В даній методиці формування інтегральної рейтингової оцінки відбувається лише за виділеними групами, що забезпечує оцінку інвестиційного потенціалу попиту та пропозиції на ринку житлової нерухомості окремо, і, відповідно, надає можливість більш глибокого аналізу ситуації на регіональних ринках нерухомості.

Загальна рейтингова оцінка інвестиційного потенціалу регіонального ринку нерухомості визначається шляхом підсумовування інтегральних рівнів інвестиційного потенціалу попиту та інтегрального рівня потенціалу пропозиції за формулою:

$$Mi = Mia + Mib \quad (3)$$

де Mia — інтегральний рейтинг інвестиційного потенціалу попиту;
 Mib — інтегральний рейтинг інвестиційного потенціалу пропозиції.

Для врахування впливу факторів, що спричиняють негативне значення на інвестиційний потенціал попиту та пропозиції на регіональних ринках нерухомості (дестимуляторів), передбачається приведення їх до позитивної форми, що здійснюється за допомогою формули:

$$P'' si = 2 + (-P' si) \quad (4)$$

де $P' si$ — стандартизоване значення s -го показника у i -ому регіоні у початковій негативній формі.

Для забезпечення співставності даних рейтингу усі досліджувані показники використовуються лише у значеннях на одну особу, що унеможливило вплив на рейтинг таких факторів як чисельність населення, розмір регіону.

За даними розрахунків формується таблиця, що надає можливість відстежувати динаміку інтегральних показників рейтингу інвестиційного потенціалу попиту та пропозиції регіональних ринків нерухомості за досліджуваний період з 2002 р. по 2007 р. включно.

Максимальні показники рейтингу потенціалу попиту та пропозиції виявлені по м. Київ. При цьому ми можемо спостерігати зростання показників рейтингу потенціалу попиту: у 2002 р. — 2,14, у 2003 р. — 2,29; у 2004 р. — 2,302; у 2005 р. —

2,344; у 2006 р. — 2,37, та скорочення показників потенціалу пропозиції з 2003 р. — 4,37; у 2004 р. — 4,063; у 2005 р. — 3,75; у 2006 р. — 3,66, та зростання потенціалу пропозиції у 2007 р. — 4,6. Дана ситуація характеризує дестабілізацію на регіональному ринку нерухомості, основним наслідком якої є стрімке зростання цін.

Найбільш суттєве зростання рейтингових інтегральних показників потенціалу пропозиції спостерігається у Київській області.

Таблиця 1
Динаміка рейтингових інтегральних показників інвестиційного потенціалу попиту на регіональних ринках нерухомості

Регіони	Інтегральний рейтинг потенціалу попиту 2002 р.	Інтегральний рейтинг потенціалу попиту 2003 р.	Інтегральний рейтинг потенціалу попиту 2004 р.	Інтегральний рейтинг потенціалу попиту 2005 р.	Інтегральний рейтинг потенціалу попиту 2006 р.	Інтегральний рейтинг потенціалу попиту 2007 р.
АР Крим	0,844	0,915	0,88	0,918	0,914	0,938
Вінницька	0,67	0,716	0,74	0,754	0,7661	0,759
Волинська	0,829	0,854	0,871	0,84	0,8648	0,844
Дніпропетровська	1,16	1,12	1,138	1,331	1,134	1,127
Донецька	0,968	0,972	0,991	0,979	0,969	0,989
Житомирська	0,683	0,723	0,727	0,771	0,779	0,775
Закарпатська	0,66	0,716	0,754	0,765	0,765	0,762
Запорізька	0,972	0,926	0,980	0,972	0,972	0,953
Івано-Франківська	0,887	0,875	0,892	0,862	0,852	0,886
Київська	0,636	0,661	0,701	0,777	0,804	0,805
Кіровоградська	0,736	0,736	0,726	0,762	0,753	0,752
Луганська	0,787	0,8	0,819	0,798	0,821	0,804
Львівська	1,094	1,096	1,077	1,045	1,028	1,02
Миколаївська	0,863	0,912	0,869	0,918	0,894	0,916
Одеська	0,935	0,939	0,945	0,941	0,964	0,957
Полтавська	0,902	0,906	0,895	0,917	0,896	0,887
Рівненська	0,678	0,773	0,765	0,83	0,824	0,842
Сумська	0,682	0,769	0,752	0,831	0,816	0,833
Тернопільська	0,737	0,806	0,773	0,8267	0,806	0,809
Харківська	0,834	0,918	0,875	0,915	0,908	0,895
Херсонська	0,748	0,742	0,773	0,841	0,832	0,799
Хмельницька	0,707	0,731	0,782	0,798	0,817	0,81
Черкаська	0,863	0,798	0,78	0,793	0,802	0,81
Чернівецька	0,695	0,755	0,771	0,809	0,803	0,79
Чернігівська	0,757	0,772	0,715	0,747	0,778	0,767
м. Київ	2,14	2,29	2,302	2,344	2,369	2,41

Таблиця 2

Динаміка рейтингових інтегральних показників інвестиційного потенціалу пропозиції на регіональних ринках нерухомості

Регіони	Інтегральний рейтинговий показник потенціалу пропозиції 2002 р.	Інтегральний рейтинговий показник потенціалу пропозиції 2003 р.	Інтегральний рейтинговий показник потенціалу пропозиції 2004 р.	Інтегральний рейтинговий показник потенціалу пропозиції 2005 р.	Інтегральний рейтинговий показник потенціалу пропозиції 2006 р.	Інтегральний рейтинговий показник потенціалу пропозиції 2007 р.
АР Крим	0,795	0,823	0,774	0,831	0,803	0,866
Вінницька	0,772	0,807	0,794	0,838	0,815	0,782
Волинська	0,853	0,83	0,793	0,798	0,805	0,817
Дніпропетровська	1,08	1,065	1,028	1,049	1,116	0,982
Донецька	0,776	0,777	0,784	0,794	0,803	0,81
Житомирська	0,634	0,643	0,662	0,67	0,668	0,677
Закарпатська	0,722	0,739	0,7	0,729	0,834	0,823
Запорізька	0,819	0,8	0,828	0,81	0,768	0,763
Івано-Франківська	0,79	0,772	0,887	0,84	0,903	0,843
Київська	0,885	0,866	0,968	1,076	1,199	1,29
Кіровоградська	0,659	0,668	0,644	0,645	0,659	0,64
Одеська	0,935	0,939	0,945	0,941	0,964	0,957
Полтавська	0,902	0,906	0,895	0,917	0,896	0,887
Рівненська	0,678	0,773	0,765	0,83	0,824	0,842
Сумська	0,682	0,769	0,752	0,831	0,816	0,833
Тернопільська	0,737	0,806	0,773	0,8267	0,806	0,809
Харківська	0,834	0,918	0,875	0,915	0,908	0,895
Херсонська	0,748	0,742	0,773	0,841	0,832	0,799
Хмельницька	0,707	0,731	0,782	0,798	0,817	0,81
Черкаська	0,863	0,798	0,78	0,793	0,802	0,81
Чернівецька	0,695	0,755	0,771	0,809	0,803	0,79
Чернігівська	0,757	0,772	0,715	0,747	0,778	0,767
м. Київ	2,14	2,29	2,302	2,344	2,369	2,41

Рейтингові інтегральні показники інвестиційного потенціалу попиту на регіональних ринках нерухомості у проміжку значень від 0 до 0,7 у 2002 р є характерними для восьми регіонів, у 2003 р. для одного регіону, з 2004 р. дані значення є відсутніми. Рейтингові інтегральні показники інвестиційного потенціалу пропозиції на регіональних ринках нерухомості у проміжку значень від 0 до 0,7 у 2002 р. є характерними для чотирьох регіонів, у 2007 р. — для чотирьох.

Враховуючи вищенаведені висновки, очевидно є необхідність дослідження тенденцій, що відбуваються на регіональних ринках нерухомості. Для цього присвоїмо рокам від 2002 до 2007 номери від $n=1$ до $n=6$ відповідно. Для визначення тенденції в динаміці рейтингових інтегральних показників інвестиційного потенціалу попиту на регіональних ринках нерухомості визначаємо для кожного регіону коефіцієнт лінійної кореляції між значеннями цього показника та номерами років. Коефіцієнт лінійної кореляції визначаємо із рівності:

$$r = \frac{\overline{xn} - \bar{x}\bar{n}}{S_x S_n}$$

де x — інтегральний показник інвестиційного потенціалу попиту;
 n — номер року;
 $\bar{x}, \bar{n}, \overline{xn}$ — середні значення величин x , n та xn відповідно;
 S_x, S_n — середні квадратичні відхилення для x та n відповідно.

Оскільки дані для всіх регіонів взяті за шестирічний період, то

$$\bar{n} = \frac{\sum n}{6} = \frac{21}{6} = 3,5, \quad s_n = \sqrt{\frac{\sum n^2}{6} - 3,5^2} = \sqrt{\frac{91}{6} - 12,25} = \sqrt{2,917} = 1,7 \quad r = \frac{\overline{xn} - 3,5\bar{x}}{1,7s_x}$$

Значення коефіцієнта кореляції r близьке за абсолютною величиною до 1 означає наявність тенденції до збільшення або зменшення цього показника в динаміці часу. Визначимо істотність коефіцієнта кореляції за критерієм Стьюдента. Для цього визначимо статистику:

$$t = r\sqrt{(n-2)/(1-r^2)}$$

Для перевірки із таблиці розподілу Стьюдента беремо значення $t_{a,k} = t_{0,95,4} = 2,776$ для рівня значимості 0,95 та кількості степенів свободи $N-2=4$. Якщо $t > 2,776$, то коефіцієнт кореляції для даного регіону є значимим. При $r > 0$ має місце тенденція зростання показника, а при $r < 0$ тенденція його зменшення. Якщо $t < 2,776$, то коефіцієнт кореляції для даного регіону не є значимим і висновків про наявність тенденції в динаміці показника зробити не можна.

Для коефіцієнтів a_0 та a_1 визначаємо статистики $t = |a_i / s_{ai}|$ і порівнюємо їх із табличними значеннями $t_{a,k}$ при $a = 0,95$ $k = 3$. По таблиці розподілу Стьюдента визначаємо $t_{a,k} = t_{0,95,4} = 2,776$.

При $t > 2,776$ коефіцієнти рівняння регресії є значимими.

Аналогічно визначаємо тенденції в динаміці рейтингових інтегральних показників інвестиційного потенціалу пропозиції.

За результатами дослідження позитивні тенденції в динаміці рейтингових інтегральних показників інвестиційного потенціалу попиту на регіональних ринках нерухомості виявлено у 10 регіонах: Вінницький, Житомирський, Закарпатський, Київський, Одеський, Рівненський, Сумський, Хмельницький, Чернівецький, у м. Києві. Негативні тенденції виявлено у Львівському регіоні. У інших регіонах тенденції є невизначеними.

Позитивні тенденції в динаміці рейтингових інтегральних показників інвестиційного потенціалу пропозиції на регіональних

Таблиця 3

Тенденції в динаміці рейтингових інтегральних показників інвестиційного потенціалу попиту на регіональних ринках нерухомості

Регіони	a_1	a_0	r	t	Тенденція
АР Крим	0,014429	0,851	0,79867	2,654404	Не визначено
Вінницька	0,017409	0,673253	0,902509	4,191167	Позитивне
Волинська	0,002183	0,842827	0,2581	0,534304	Не визначено
Дніпропетровська	0,002	1,161333	0,046286	0,092672	Не визначено
Донецька	0,0024	0,9696	0,445449	0,995076	Не визначено
Житомирська	0,0192	0,6758	0,936227	5,328636	Позитивне
Закарпатська	0,019086	0,6702	0,848607	3,208203	Позитивне
Запорізька	0,001	0,959	0,093553	0,18793	Не визначено
Івано-Франківська	-0,00297	0,886067	-0,35168	-0,75135	Не визначено
Київська	0,038571	0,595667	0,968701	7,804859	Позитивне
Кіровоградська	0,004771	0,727467	0,657774	1,746578	Не визначено
Луганська	0,003629	0,792133	0,520394	1,218827	Не визначено
Львівська	-0,01731	1,1206	-0,96876	-7,81302	Негативне
Миколаївська	0,007429	0,869333	0,571252	1,391981	Не визначено
Одеська	0,005171	0,928733	0,857268	3,330035	Позитивне
Полтавська	-0,00237	0,9088	-0,4279	-0,94686	Не визначено
Рівненська	0,029657	0,681533	0,90514	4,258344	Позитивне
Сумська	0,027857	0,683	0,888221	3,866735	Позитивне
Тернопільська	0,025106	0,68958	0,694328	1,929604	Не визначено
Харківська	0,009	0,859333	0,526436	1,238361	Не визначено
Херсонська	0,016943	0,729867	0,755602	2,307073	Не визначено
Хмельницька	0,022543	0,695267	0,937296	5,378518	Позитивне
Черкаська	-0,00686	0,831667	-0,44404	-0,99115	Не визначено
Чернівецька	0,018771	0,7048	0,83428	3,026365	Позитивне
Чернігівська	0,002857	0,746	0,233329	0,479905	Не визначено
м. Київ	0,046543	2,146267	0,928242	4,99087	Позитивне

Таблиця 4

Тенденції в динаміці рейтингових
інтегральних показників інвестиційного потенціалу
пропозиції на регіональних ринках нерухомості

Регіони	a_1	a_0	R	t	Тенденція
АР Крим	0,024486	1,631133	0,741421	2,209766	Не визначено
Вінницька	0,02078	1,462787	0,729425	2,132631	Не визначено
Волинська	-0,00496	1,683827	-0,55333	-1,3286	Не визначено
Дніпропетровська	-0,00703	2,246267	-0,14123	-0,28531	Не визначено
Донецька	0,009771	1,734467	0,917403	4,610549	Позитивне
Житомирська	0,027714	1,305	0,955065	6,444507	Позитивне
Закарпатська	0,042486	1,346133	0,95046	6,115287	Позитивне
Запорізька	-0,01026	1,7964	-0,5043	-1,16801	Не визначено
Івано-Франківська	0,014486	1,664133	0,550237	1,317918	Не визначено
Київська	0,128057	1,3298	0,981873	10,36058	Позитивне
Кіровоградська	0,001314	1,392067	0,163461	0,331379	Не визначено
Луганська	0,005829	1,442933	0,656994	1,742932	Не визначено
Львівська	-0,02046	1,9626	-0,79029	-2,5796	Не визначено
Миколаївська	-0,01754	1,7264	-0,9498	-6,07177	Негативне
Одеська	0,0274	1,9116	0,903309	4,211328	Позитивне
Полтавська	-0,01297	1,7914	-0,64866	-1,7046	Не визначено
Рівненська	0,029114	1,442933	0,793941	2,611667	Не визначено
Сумська	0,004514	1,485533	0,263475	0,546251	Не визначено
Тернопільська	0,021706	1,472647	0,525653	1,235815	Не визначено
Харківська	-0,01509	1,873467	-0,47057	-1,06662	Не визначено
Херсонська	0,004343	1,523467	0,135122	0,272746	Не визначено
Хмельницька	0,006343	1,540133	0,712897	2,033164	Не визначено
Черкаська	-0,01234	1,557533	-0,6005	-1,50196	Не визначено
Чернівецька	0,044743	1,3534	0,961645	7,011714	Позитивне
Чернігівська	0,001971	1,475933	0,166929	0,338608	Не визначено
м. Київ	0,028171	6,327733	0,144362	0,291781	Не визначено

ринках нерухомості виявлено у 6 регіонах: Донецькому, Житомирському, Закарпатському, Київському, Одеському та Чернівецькому регіонах. Негативні тенденції виявлено Миколаївському регіоні. У інших регіонах тенденції є невизначеними.

Позитивні тенденції у рейтингових показниках попиту і пропозиції виявлено у Житомирському, Закарпатському, Київському, Одеському та Чернівецькому регіонах. Для інших регіонів не є характерним позитивна направленість у формуванні рейтингових показників попиту і пропозиції.

Відсутність позитивної динаміки на більшості регіональних ринках нерухомості України свідчить про необхідність активно-

го впливу на ринок нерухомості з боку державних та регіональних органів влади.

Література

1. Буткевич С. А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики. — К.: Изд-во Европ. ун-та, 2003. — 251 с.
2. Гурова К. Д. Экономическая реформа (некоторые аспекты реализации). — Харьков: Фолио, 2000. — 388 с.
3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. — К.: Итем, 1995.
4. Носова О. Інвестиційна привабливість регіонів // <http://www.kennan.kiev.ua/kkp/content/conf06/papers/Nosova.html>.
5. Методика оцінювання роботи центральних і місцевих органів влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату у відповідних галузях економіки у розрізі регіонів, рейтингової оцінки інвестиційної привабливості галузей, регіонів та суб'єктів господарювання // Наказ міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 25.03.2004 р. № 115. — rada.gov.ua.
6. Методика визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів України, що затверджена постановою Кабінету міністрів України, від 4 лютого 2004 року № 113.
7. Скороход И. П. Инвестиционно-инновационный потенциал региона как основа его привлекательности для инвесторов // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сб. науч. тр. — Донецк, 2001. — Ч. 2. — С. 473-475.
8. Асаул А. М. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов // Регіональна економіка. — 2004. — № 2. — С. 53-62.

Резюме

В статье предлагается рейтинговая оценка потенциала спроса и потенциала предложения на региональных рынках недвижимости. Такой подход дает возможность проанализировать тенденции формирования спроса и предложения на региональных рынках недвижимости.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор В. П. Дубищев

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРАЦІ НА ОСНОВІ ВРАХУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ

Регіон представляє триєдність середовищ: природного, матеріального (створеного людиною) та соціального. Регіональний поділ передбачає територіальну цілісність та неподільність держави. Одна з функцій регіональної економіки — утворення доданої вартості, національного багатства, ефективне використання економічного потенціалу, трудових ресурсів [1]. Трансформаційні процеси України визначаються закономірністю, яка проявляється в диференціації соціально-економічного розвитку, що пов'язано із структурною перебудовою економіки регіонів, нерівномірністю забезпечення природними, трудовими, матеріальними ресурсами, особливостями спеціалізації, розподілу праці.

Дана диференціація та нерівномірність розвитку є основою прояву ряду негативних явищ в процесі трансформації соціально-економічних відносин в Україні, що прямо та побічно впливає на загальнодержавний та регіональні ринки робочої сили, формування процесу праці за всіма критеріями цивілізаційного і формаційного підходів до розвитку суспільства і, як наслідок до процесу формування якості праці.

Підтвердженням вищенаведеного, є макроекономічні показники розвитку національного ринку: значно вищі за середні по Україні показники валової доданої вартості на душу населення спостерігаються у м. Києві, Запорізькій та Дніпропетровській областях (за даними 2007 р. відповідно 7965 грн., 4795 грн., 3763 грн.); найнижчими вони є у Чернівецькій, Тернопільській та Закарпатській областях (відповідно 1411 грн., 1605 грн., та 1677 грн.) при тому що середній показник по Україні становив 2995 грн. на душу населення.

Рейтингова оцінка регіонів України за обсягами валової доданої вартості на душу населення протягом останніх років є стабільною відносно зростання на душу населення, але слід визначити області, які її істотно підвищили за цей період це Житомирська, Хмельницька області. Зменшення валової доданої вартості відбулося в Івано-Франківській та Миколаївській областях. “Регіони України істотно різняться за умовами необхід-

ними для забезпечення продуктивної зайнятості населення, та показниками, які характеризують місткість сфери прикладання праці та процеси обігу робочої сили, рівнем попиту на неї, навантаженням на одне вакантне робоче місце, мобільністю робочої сили. Міжрегіональна диференціація за показником офіційно зареєстрованого безробіття становить майже 12 разів, за чисельністю безробітних, що претендують на одне вільне робоче місце — понад 30 разів, за показником інвестицій в основний капітал на душу населення — 9 разів, за рівнем середньомісячної заробітної плати — у 7 разів. В регіональному розрізі найнижчий рівень заробітної плати в галузях економіки відмічається в Тернопільській, Волинській і Хмельницькій областях”.

Цей факт потребує розроблення ефективних механізмів використання наявних трудових, природних, матеріальних ресурсів, як в системі мікроекономічних так і макроекономічних факторів. При цьому слід враховувати, що головною метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України, підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина, незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів.

Поглиблення регіонального фактору в соціально-економічні процеси передбачає їх якісний прояв, що правомірно відобразити в змісті категорії “якості праці”. Вищенаведене є загальносвітовою тенденцією та високоорганізованим надбанням людства.

“Розвиток національної стратегії сталого розвитку визначається “необхідністю поглибленого аналізу і якнайповнішого використання надбань вітчизняної наукової думки щодо проблем оптимізації ресурсно-виробничих відносин з огляду на особливості виробничої культури, досвіду і традицій населення...”.

Концепції сталого розвитку національної економіки та її регіонів визначають пріоритети, що направлені, в першу чергу, на забезпечення соціальних потреб і гарантій людини, які є основою формування культури праці на кожному етапі розвитку економіки України.

Однією з форм реалізації якості праці є ринок інтелектуальної праці, як закономірна форма еволюції процесу формування

робочої сили в кон'юнктурних умовах ринкових відносин, теоретичні дослідження культури праці та її забезпечення на основі соціально-економічних факторів розвитку загальнодержавного та регіонального змісту спрямовуються на формування дієвого ринку інтелектуальної праці — як ресурсного (висококваліфікованої робочої сили) так і споживчого — науково-технічної продукції, оскільки саме інтелектуальна праця є головним джерелом економічного зростання, прискорення науково-технічного прогресу і підвищення ефективності виробництва на етапі переходу до інформаційного суспільства. Якість праці знаходиться у тісному взаємозв'язку із процесами формування інтелектуального капіталу, оскільки є умовою для його реалізації і різних форм прояву. Первинною основою інтелектуального капіталу є праце-ресурсний потенціал регіону, оскільки саме людина, її здібності, працездатність, здоров'я є основою науково-технічного прогресу, який направлений, в першу чергу, на процеси удосконалення виробничого потенціалу регіону і утворення ринку науково-технічної продукції, зростання попиту на інтелектуальну працю зменшує кількість кваліфікованого персоналу в структурі безробітних регіону, сприяє утворенню нових робочих місць, розвитку якості праці, інтеграційним процесам, поглибленню спеціалізації.

В сучасних умовах поглиблення регіонального змісту ринкових перетворень, якісно нового змісту інтелектуальної праці, та зростання вимог до якості робочої сили, потребує визначення сучасного змісту, порядку, методів і форм використання інтелектуального капіталу.

З метою покращення рівня і якості життя населення постає завдання підвищення продуктивності суспільного виробництва, що

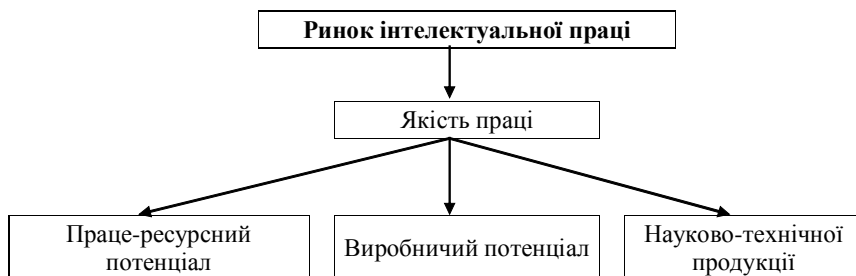


Рис. 1. Структура ринку інтелектуальної праці регіону

передбачає необхідність утворення умов для реалізації інтелектуального капіталу, посилення мотивації праці.

В умовах коли на зміну індустріальному поступово приходить постіндустріальне, інформаційне, інтелектуальне суспільство, знання, професіоналізм, творча праця змінюють просту працю, як головне джерело виробництва, основним кінцевим результатом інтелектуальної праці є науково-технічна інформація. Вона в умовах ринкової економіки здатна створювати додану вартість, за умови відповідної організаційної культури у сфері виробництва. У відповідності з чим, теоретичні підходи сучасних науковців Д. Богині, О. Грішнкової, О. Бородіної спрямовані на дослідження економічної сутності, факторів формування, умов реалізації інтелектуального капіталу в системі показників розвитку національної економіки.

Кінцевою метою залучення інвестицій у сферу інтелектуальної праці є прискорення інноваційних процесів, досягнення економічного зростання на регіональному рівні, максимізація доходів і підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників на мікроекономічному рівні.

Підприємство є первинною ланкою формування і прояву інтелектуального капіталу, об'єктом інвестування в інтелектуальний капітал, за умови розширення збуту продукції, удосконалення її якісних характеристик, максимізації прибутку, удосконалення професійної структури зайнятих у виробництві. Виходячи із змісту факторів формування інтелектуальної праці та інтелектуального капіталу правомірно представити схематично системні взаємозв'язки між якістю праці і інтелектуальним капіталом.

В результаті дослідження доцільно дати наступне визначення інтелектуального капіталу, що представлений професійно-кваліфікаційним рівнем зайнятого населення, ступенем реалізації інновацій, що використовуються в процесі праці на основі факторів якості праці, натурально-речовий результат використання якого втілюється у показниках регіонального розвитку: кількості реалізованих інноваційних проектів, що приводять до економії природних, трудових ресурсів, зростання продуктивності праці, збільшення позитивного сальдо чистого експорту в структурі зовнішньоекономічного балансу.

Підвищення вимог до зростання продуктивності праці на регіональному рівні відкривають нові можливості для формування

інтелектуального капіталу, розумових і фізичних здібностей економічно активного населення.

В Україні створено значний науково-технічний потенціал. Витрати бюджету характеризуються зростанням обсягів інвестування у науково — технічні галузі. Здобули світове визнання фундаментальні дослідження українських учених у різноманітних галузях науки. На основі фундаментальних досліджень створено і впроваджено нові технологічні процеси і устаткування: роторно-конвеєрні лінії, малогабаритні преси надвисокого тиску, сучасне устаткування неперервного розливу металу, верстати для електрофізичної і електрохімічної обробки металів.

Але при цьому посилюється роль організаційних, ринкових та регіональних важелів щодо реалізації пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку на інноваційній основі. В системі реалізації інтелектуального капіталу в регіонах України особлива увага на сучасному етапі розвитку продуктивних сил приділяється удосконаленню умов праці, охороні праці, екологічній безпеці виробництва, що безпосередньо пов'язано із впровадженням принципово нових технологій: електронно-променевих, плазмових, імпульсних, біологічних, мембранних, що дає можливість у кілька разів підвищити продуктивність праці, ефективність використання ресурсів, роль якості праці в процесі регіонального розвитку.

Умовою реалізації якості праці в системі інтелектуального капіталу регіону є інвестиційна діяльність в людський капітал. Інвестиції в інтелектуальний капітал значно впливають на територіальний поділ праці, спеціалізацію і комплексний розвиток господарства. При цьому, з одного боку, розширюються можливості більш рівномірного розміщення виробництва в територіальному вимірі, а з іншого виникає потреба врахування регіональних відмінностей у розміщенні, використанні, інвестуванні інтелектуального капіталу по групах регіонів. Регіональна модель інвестицій в інтелектуальний капітал повинна забезпечувати мінімізацію затрат живої праці і, відповідно, трудових ресурсів, підвищення економічної ефективності виробництва. Регіональна модель інвестування інтелектуального капіталу визначається рівнем розвитку науково-технічного прогресу, потребами виробництва, згідно аналізу попиту і пропозиції робочої сили. Як засіб фінансування, важливу роль в регіональній моделі інвестування

інтелектуального капіталу відіграє регіональний фонд зайнятості і біржа праці. За рахунок прибутку інвестування власного капіталу доцільно здійснювати на підприємствах різних форм власності. На регіональному рівні першочергового вирішення потребує проблема формування інтелектуального капіталу агропромислового комплексу на основі розвитку спеціальних програм перепідготовки і підготовки кадрів в умовах реформування земельного ринку. Реформування потребує освіта і перепідготовка кадрів у професійно-технічних установах, оскільки значно збільшився попит на кваліфікованих робітників з розвитком корпоративної культури регіону, як правило підготовка кадрів здійснюється в системі самого підприємства, а не в професійно-технічному закладі, що потребує підвищення якості навчального процесу, інвестування і розвитку, збереження інтелектуального капіталу професійно-навчальних закладів, створення регіональних програм їх відродження, практичної діяльності і відповідності видам економічної діяльності регіону.

В цілому сутність інтелектуального капіталу визначається, як сукупність якісних властивостей трудових ресурсів, що дають змогу, через показники культури праці, удосконалення форм організації і управління трудовою діяльністю ефективно вирішувати завдання регіонального розвитку.

Однією із умов реалізації інтелектуального капіталу є якість праці, яка визначає ефективність, та якість, мотивацію в системі використання інтелектуального капіталу на різних рівнях та етапах розвитку економіки.

Складовими інтелектуального капіталу є трудові ресурси, трудовий потенціал, утворена ними матеріально-технічна база, інформаційне забезпечення. Категорія інтелектуального капіталу може включати сукупність галузевих наукових організацій, розташованих на відповідних територіях, одним із показників рівня розвитку інтелектуального капіталу є підготовка фахівців в системі вищої освіти в Україні. У 2007 році у вищих навчальних закладах налічувалась 17,5 тис. аспірантів, 5,6 тис. докторів наук працюють у вузах і галузевих науково-дослідних інститутах, що представляють інтелектуальний капітал України.

Реалізація закономірностей розміщення виробництва на основі принципу вирівнювання економічного, соціального, культурного розвитку економічних районів потребує аналізу та розроб-

ки методів реалізації інтелектуального капіталу в межах кожного регіону, виявлення резервів використання, утворення програм інвестування в інтелектуальний капітал з урахуванням структури виробництва, якості трудових ресурсів, потреб розвитку регіону, ефективності використання трудових ресурсів.

Визначення категорії якості праці в системі економічних категорій, під впливом факторів регіонального розвитку здійснюється на основі узагальнення формаційного і цивілізаційного підходів до взаємодії і взаємозв'язку праці, культури в системі економічного розвитку, процесів формування інтелектуального капіталу і створення умов для його прояву.

Аналізуючи процеси формування якості праці, доцільно визначити її суб'єкти, порядок взаємодії між ними в регіональній соціально-економічній системі. Регіональна соціально-економічна система представляє собою взаємозв'язок продуктивних сил і виробничих відносин, ступінь розвитку яких впливає на господарську діяльність підприємств різних форм власності регіону за видами економічної діяльності, кількість утворених нових робочих місць за звітний період, професійно-кваліфікаційний склад робочої сили, безробітних, дані макроекономічні показники утворюють основу для формування культури праці законодавчих і виконавчих органів влади, що направлена на розроблення і впровадження ефективної соціально-економічної політики регіону, формування моделей економічного зростання, підвищення життєвого рівня населення. Таким чином, на регіональному рівні доцільно визначити суб'єкти формування якості праці і порядок взаємодії між ними по формуванню якості праці і управлінню нею.

Виходячи із вищенаведеного підходу до проблеми формування якості праці регіону, доцільно визначити сутність якості праці законодавчих і виконавчих органів влади, пріоритетом діяльності яких доцільно визначити як зростання соціально-економічного рівня населення через наступні напрями управління, що забезпечать відтворення регіональної соціально-економічної системи:

- застосування комплексного регіонального підходу при розробленні, впровадженні програм соціально-економічного розвитку на основі збалансування галузей спеціалізації;
- визначення підприємств, напрям діяльності яких для області має пріоритетне значення, залучення їх власників до вирішення проблем розвитку території;

- розроблення і впровадження регіональних програм розвитку сільськогосподарського виробництва з конкретизацією заходів по залученню кваліфікованого персоналу, утворенню відповідних умов праці, відпочинку, житлових умов, визначення заходів податкової політики, направленої на формування відповідної матеріальної бази;
- зменшення кількості місцевих податків для пріоритетних галузей з низькою рентабельністю;
- сприяння розвитку малого і середнього підприємництва з метою зменшення безробіття, розвитку самозайнятості.

Визначивши сутність якості праці, доцільно визначити фактори її формування на макроекономічному і мікроекономічному рівнях.

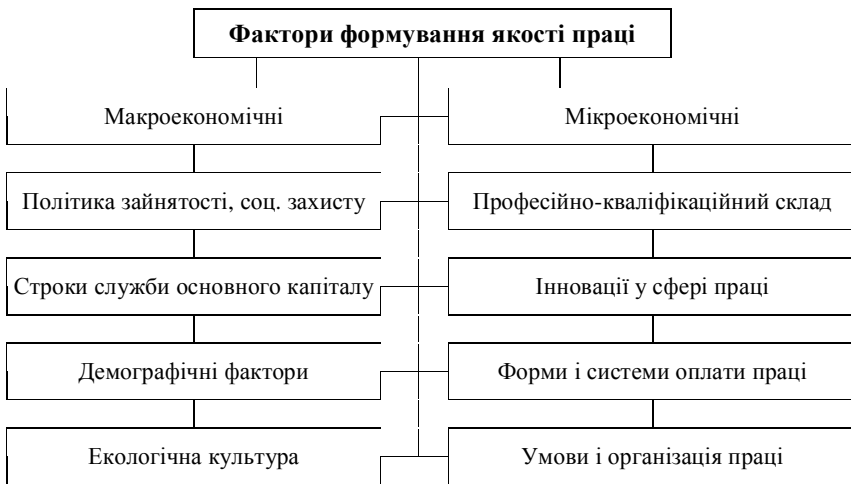


Рис. 2. Фактори формування якості праці в системі регіонального розвитку

Розвиток інформаційних технологій зумовлює зміни у всіх сферах господарської діяльності регіону, що потребує змін у системі підготовки і перепідготовки кадрів, які визначають професійно-кваліфікаційний рівень робочої сили і ступінь розвитку якості праці. Особлива увага зайнятості в сфері інформаційних технологій має приділятися не тільки комунікаційним послугам, а і виробництву програмного забезпечення, що значно збільшить продуктивність і інтенсивність праці, розширить інфор-

маційне забезпечення по ринку збуту продукції, інноваційним системам продажу товару і організації праці.

Світовий і вітчизняний досвід свідчить, що інформаційні технології є визначальними у мінімізації витрат на збут продукції, організацію складського і бухгалтерського обліку. Система професійної підготовки і перепідготовки кадрів є вирішальною у процесі формування інтелектуального капіталу регіону, якості праці.

З точки зору формування параметрів якості праці, ринок послуг системи професійної підготовки пов'язаний, з одного боку, з ринком праці, а з іншого — з ринком науково-технічної продукції і інвестицій. Важливе значення у процесі збалансування ринку робочої сили відводиться мобільності освітньої системи і особливо професійної освіти. Досягається це за рахунок фундаменталізації освіти, яка забезпечує швидке перенавчання, пристосування робітників до вимог ринку. До основних напрямів фундаменталізації освіти відносять підвищення якості загальної підготовки учнів і студентів, чітке відображення в навчальних планах та програмах найсуттєвіших змін в науці, техніці, технології, організації праці та управлінні галузями і сферами господарської діяльності. Ринок професійних освітніх послуг відіграє активну роль у формуванні перспективної зайнятості, вирішуючи проблему перенавчання працівників, що залишились без роботи в зв'язку із структурною перебудовою економіки і науково-технічним прогресом.

Визначивши фактори формування якості праці, підкресливши особливу роль системи освіти, доцільно визначити функції якості праці в системі регіонального розвитку.



Рис. 3. Функції якості праці

Визначивши економічну сутність якості праці та її функції в системі використання інтелектуального капіталу регіону доцільно визначити її структурні складові, що забезпечують ефективність використання трудових ресурсів, продуктивність, інтенсивність праці в процесі регіонального розвитку. Ознаки вищенаведених структурних складових якості праці забезпечують її розвиток в межах підприємства, галузей виробництва за видами економічної діяльності регіону і в цілому на загальнодержавному рівні.

Функції параметрів якості праці на регіональному рівні визначають структуру об'єктів управління, якими є мотивація праці, конкурентоспроможність товарної одиниці, підприємства, процеси формування і розвитку, збереження інтелектуального капіталу регіону.

Література

1. Чумаченко О. В. Формування системи стимулювання праці на підприємстві // Управління трудовими ресурсами: Мат. конф. — Т. 13. — Дніпропетровськ. — 2004. — С. 106-108.
2. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку // Економіка України. — 2002. — № 12. — С. 61-67.
3. Чухно А. А. Проблеми соціального труда в умовах НТР. — К.: Вища шк., 1998. — 176 с.
4. Татаринів В. С., Татаринів В. В. Інноваційна діяльність та інноваційна інфраструктура // Регіональні перспективи. — 2004. — № 1-2. — С. 19-23.
5. Татарников А. А. Содержание оценки персонала управления // Кадры. — 1993. — № 12. — С. 15-19.
6. Таюрский А. И. Подготовка кадров для экономики переходного периода (на примере Красноярского края). — Красноярск, 1998.
7. Теория и практика управления в условиях становления и функционирования рыночных отношений: Тематический сборник научных трудов / Гос. акад. упр. им. Серго Орджоникидзе; Под ред. канд. экон. наук В. В. Балашова. — М.: ГАУ им. С. Орджоникидзе, 1993. — 154 с.
8. Теория статистики // Под ред. Шмоловой Р. А. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 464 с.

Резюме

Определена экономическая суть качества труда на основе методологических принципов экономической теории, обоснованы фак-

торы формирования в системе регионального рынка труда, предприятия коллективной формы собственности.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор В. П. Дубищев

УДК 338.658

М. И. Ботушан

МАРКЕТИНГОВАЯ МОДЕЛЬ КОММУНИКАЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ РЫНКЕ

Украинская экономика, подобно мировой, на данный момент находится в состоянии кризиса. По итогам 2008 года зафиксировано беспрецедентное за последние 12 лет понижение объемов промпроизводства — на 3,1 %. В декабре наибольший спад наблюдался в металлургии — на 42,7 % год к году и в машиностроении — на 37,1 % [1]. По мнению аналитиков Phoenix Capital и ИНГ Банка, в целом падение промпроизводства в Украине прекратится не ранее осени-2009. По прогнозам Международного центра перспективных исследований, в 2009 году промышленное производство упадет на 6 %, но уже в 2010-м рост может составить 2 % [2].

В условиях огромного количества практически идентичных товарных предложений производителей, трейдеров, посредников, для достижения успеха на рынке особое внимание должно быть уделено созданию эффективной коммуникации со всеми участниками рынка. Тенденции промышленного рынка обусловили необходимость в уточнении теоретических основ передачи коммуникативного сообщения.

Особенности промышленного рынка и коммуникаций на нем являются предметом исследований таких авторов как Рэй Райт, Уильям Руделиус, Фредерик Уэбстер, Крикавский Е., Чухрай Н., Оснач О. Ф., Стив Миннет, Кунявский М. Е., Акимова И. М., Вачевский М. В., Ковалев А. И., Николайчук В. Е., Алексунин В. А., Пилюшенко В. Л., Старостина А. О., Шведенко В. В., Телетов О. С., Нагапетьянец Н. А., Земляков И. С., Савич В. И.

Анализ литературных источников показал, что объектом исследования большинства авторов является комплекс продвижения на промышленном рынке, роль и значение каждого из элементов в маркетинге товаров промышленного назначения. Однако особенности передачи коммуникативного сообщения рассматри-

ваются лишь некоторыми авторами (Стив Миннет, Рэй Райт). На наш взгляд, необходимо более детально исследовать процесс коммуникации на промышленном рынке.

Цель исследования — дополнить модель передачи коммуникативного сообщения с учетом особенностей промышленного рынка.

Процесс передачи коммуникативного сообщения рассматривался многими авторами, в числе которых можно выделить Х. Лассуэлла, К. Шеннона и У. Уивера, М. Л. ДеФлера, Яна В. Виктора, Джима Блайда и др. Рассмотрим стандартную модель передачи коммуникативного сообщения (рис. 1) [3, с. 456], принятую большинством исследователей в области маркетинга и маркетинговых коммуникаций.

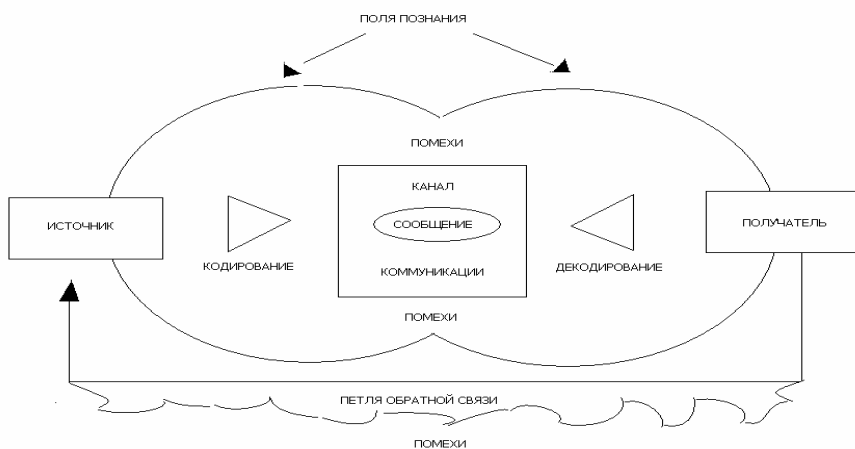


Рис. 1. Модель коммуникации [3, с. 456]

В настоящее время авторами предпринимаются попытки дополнить либо расширить данную модель. Следует особо отметить усовершенствованную модель коммуникативного процесса, предложенную А. Ф. Павленко, А. В. Войчак, Т. А. Примак [4, с. 14-17]. В модели, представленной этими авторами, вводится понятие посредников между отправителем и получателем, как в процессе движения сообщения в направлении получателя, так и в процессе обратной связи получателя с отправителем. В результате каждое коммуникативное сообщение проходит несколько этапов кодирования и декодирования (I, II, III типа). Однако, как отмечается авторами, для промышленного рынка “...посредников

может и не быть, а каналов [коммуникации] может быть меньше” [4, с. 16], поскольку он характеризуется в основном индивидуальными коммуникациями. Поэтому в данном исследовании мы будем опираться на модель, представленную на рис. 1.

Предполагается, что посредством модели 1 можно охарактеризовать все коммуникации компании. Однако многие авторы рассматривают ее в контексте передачи сообщения только потребителям. Для данного исследования перечислим всех получателей сообщений компании и выделим тех, для которых модель коммуникации нуждается в дополнении. Существует некоторое количество классификаций коммуникаций компании. На наш взгляд, целесообразно выделение четырех коммуникативных пространств [5, с. 196-200]. Каждое из пространств на рис. 2 [5, с. 196] характеризуется использованием определенных инструментов и каналов коммуникаций и направленностью на определенную группу лиц.

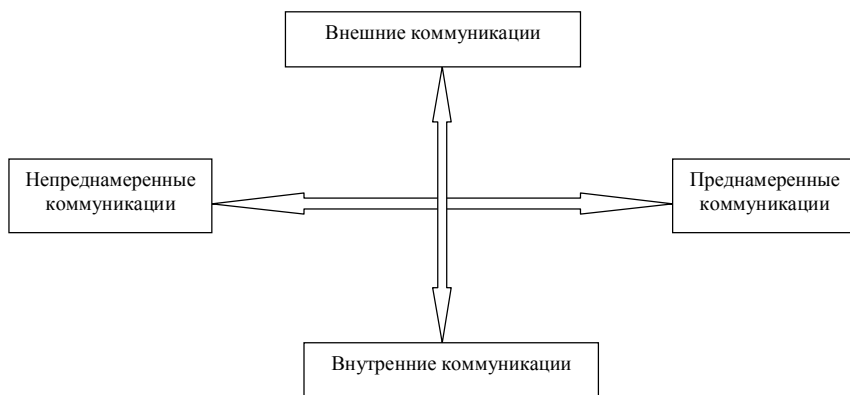


Рис. 2. Пространства коммуникационных взаимодействий [5, с. 196]

Рассмотрим пространства коммуникационных воздействий [на основании 5, с. 199-200]:

Верхний правый квадрат, по мнению Бурцевой Т. А., отражает процесс коммуникации компании и потребителей. Однако на наш взгляд, действия компании в квадрате “внешние — преднамеренные коммуникации” могут быть направлены не только на потребителей, но и на контактные аудитории, поставщиков и т. д.

Квадрат “преднамеренные — внутренние” коммуникации отражают маркетинговые усилия по созданию положительного имиджа компании среди ее сотрудников, организации корпоративной культуры.

В отличие от предыдущего коммуникативного пространства, нижний левый квадрат отражает существующую организационную культуру. Организационная культура является результатом процессов, происходящих внутри компании и, по мнению Бурцевой Т. А., эти процессы неподконтрольны руководству. Однако маркетологи могут косвенно управлять и контролировать пространство “внутренние — непреднамеренные коммуникации”, кроме того — коммуникации в этом квадрате чаще всего являются результатом преднамеренного воздействия. На наш взгляд, эти коммуникации нельзя назвать неконтролируемыми, поскольку на них можно оказать косвенное либо прямое влияние.

Квадрат “случайные — внешние” коммуникации также, по мнению Бурцевой Т. А., неподконтролен руководству организации и в общем виде может быть представлен как репутация продающей компании в глазах ее потребителей. Причем сообщения, составляющие эту репутацию, могут быть как положительного, так и негативного характера. На наш взгляд, маркетологи также могут контролировать эти сообщения, управлять ими и предпринимать действия по их корректировке. Отметим, что пространства взаимосвязаны и неделимы, поскольку, например, коммуникации внутри компании могут влиять на внешние коммуникации и т. д.

С помощью модели, представленной на рис. 1, может быть рассмотрен процесс коммуникации как на потребительском, так и на промышленном рынке. На наш взгляд, для промышленного рынка данная модель требует уточнения в квадрате “внешние — преднамеренные” коммуникации в рамках передачи сообщения потребителю товаров промышленного назначения. Это связано с такими факторами:

1. Комплексность сообщения. Промышленной организации требуется гораздо больше информации о товаре для принятия решения о покупке, чем покупателю потребительского товара. Соответственно, задачей продающей организации является предоставление необходимого количества данных о товаре и самой компании. Таким образом, сообщение на промышленном рынке

необходимо рассматривать не как дискретное, а как коммуникативный поток, подчиненный текущей и/или стратегической маркетинговой задаче.

2. Комплексность группы лиц по принятию решения о покупке. На потребительском рынке решение зависит от индивида, на промышленном рынке решение о покупке принимается не одним лицом, а группой лиц.

Состав группы по принятию решений о покупке рассматривался такими авторами, как Крамаренко В. И. [6, с. 182], Прокopenко О. В., Троян М. Ю. [7, с. 78], Шведенко В. В., Тяжов А. И. [8, с. 24-225], Руделиус У. [3, с. 202-203], Крикавский Е., Чухрай Н. [9, с. 88], Райт Р. [10, с. 151-152], Завьялов П. С., Демидов В. Е. [11, с. 234] и др. Некоторые авторы отмечают сущность закупочного центра как группу “людей в организации, которые играют... роли” [12, с. 56]. Мы согласны с этим утверждением, поскольку роль пользователя может играть несколько человек, и наоборот: один человек в небольшой промышленной компании может играть несколько ролей. В дальнейшем под “участником закупочного центра” мы будем подразумевать одного или нескольких людей, играющих определенную роль в процессе принятия решения о закупке.

В основном авторы выделяют 5 ролей в принятии решений о закупке:

Покупатель. Обладает формальной властью и ответственностью за выбор альтернативных торговых марок и поставщиков, а также за определение условий закупок и проведение переговоров по контрактам (менеджер по закупкам или начальник отдела снабжения).

Пользователь. Лицо, использующее товар (например, инженер-производственник или ответственный за информационное обслуживание). Как правило, пользователи располагают наилучшей возможностью технологической оценки товара.

Влиятельное лицо. Рекомендует товары, определяет технические требования и категории выбора (инженеры-исследователи, конструкторы, эксперты и консультанты).

Лицо, принимающее решение. Обладает формальной властью и ответственностью за окончательный выбор изделий (руководитель фирмы).

“Привратники”. Члены группы, фильтрующие поток информации и способные оказывать косвенное влияние на процесс покупки [8, с. 24-25]

На наш взгляд, целесообразно выделение именно этих пяти ролей. В зависимости от целей исследования, некоторые авторы дополняют число участников закупочного центра. Например, Крикавский Е., Чухрай Н. и Райт Рэй также рассматривают покупателя, пользователя, лицо, принимающее решение, привратника, при этом выделяя еще 2 роли:

Советник или инициатор — человек (или люди), начинающий процесс закупки путем осознания потребности в продукте или услуге и вносящий предложение или осуществляющий запрос.

Консультант. Консультанты — те люди, которые призваны каким-либо образом помочь компании, которая покупает. Промышленные покупатели, предполагающие покупку комплексных и высокотехнологичных услуг, могут использовать управляющих консультантов в связи с высокой квалификацией последних, а также желая уберечь себя от возможных осложнений [10, с. 151-152].

Лишь немногие авторы отражают специфический характер передачи сообщения получателю на промышленном рынке, хотя способ организации маркетинговой коммуникации существенно отличается от ситуации на потребительском. Стив Минетт выделил отдельных членов закупочного центра и представил эту специфику “с помощью метафоры айсберга”. Краткая схема, отражающая основную идею Минетта С. [13, с. 134], представлена на рис. 3.

Автор описывает процесс передачи сообщений на промышленном рынке следующим образом [на основании 13, с. 133-134]:

1. “Случайный получатель” получает сообщение, получив материалы рекламного характера или самостоятельно запросив информацию. Если данный субъект не является “лидером мнения” — т. е. лицом, принимающим решение о закупке, он обращается к специалистам. Осуществляется переход на второй уровень.

2. “Лидерами мнений” могут быть консультанты, менеджеры высшего звена, либо просто специалисты в данной области. На этом этапе целевая аудитория узнает о продукте. Если сообщение воспринято благосклонно, то оно перемещается на последний, третий уровень.

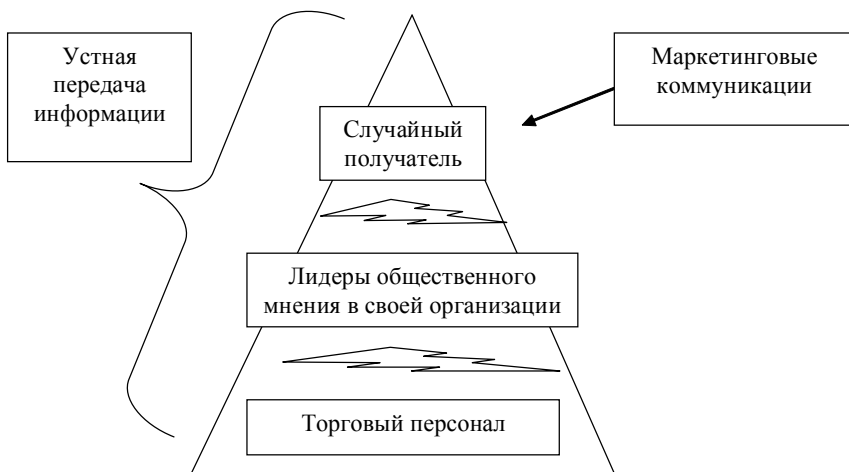


Рис. 3. “Айсберг” промышленного маркетинга: маршруты маркетинговых коммуникаций [13, с. 134]

3. “Торговый персонал” призван завязать контакт с организацией и организовать личную встречу либо любой вид диалога. Таким образом, компания получает отклик и в дальнейшем использует такой элемент как “личные продажи”.

Однако Минетт С. рассматривает распространение информации лишь на этапе ее получения и организации обратной связи, таким образом, эффективность сообщения становится “случайностью”, зависящей исключительно от получателя. Автором не рассматриваются такие элементы процесса коммуникации, как отправитель, само сообщение, кодирование и декодирование, а также роль и значимость отдельных членов закупочного центра в принятии решения о покупке товаров промышленного назначения.

Некоторые авторы полагают, что какие-то роли в составе закупочного центра более значимы, какие-то менее. Таким образом, авторы выделяют те, на которые может быть направлено коммуникативное воздействие. По мнению П. Ю. Буряка и Б. А. Карпинского, “... существует неверное представление о том, что при покупке товаров ПН реклама и другие мероприятия относительно ФОССТИС должны быть адресованы специалисту. Тем временем решение о покупке товаров ПН принимает совсем не инженер-специалист, а бизнесмен, управляющий. Чтобы спе-

специалист занялся рассмотрением предмета рекламы в связи с необходимостью закупки, он должен получить указания управляющего коммерсанта или другого должностного лица, принимающего решение” [14, с. 187]. К этой группе авторов принадлежит также В. И. Крамаренко: “реклама и программа ФОССТИС должны быть адресованы не специалистам, а бизнесмену, управляющему” [6, с. 182]. Фрэдерику Уэбстер отмечает значительное влияние технического персонала и незначительное влияние агентов по закупкам в случае первоначальной покупки, а в случае повторной — возросшее значение покупателя и снижение значимости пользователя [12, с. 46-47].

На наш взгляд, одинаково важно учитывать потребность в информации каждого члена закупочного центра при создании коммуникативного сообщения, подчиненного достижению конкретной маркетинговой цели. Стандартная модель коммуникации (рис. 1) на промышленном рынке в связи с вышеперечисленными факторами может быть представлена в развернутом виде (рис. 4).

Развернутая модель коммуникации на промышленном рынке показывает, что каждый участник группы по принятию решений о закупке нуждается в определенной информации маркетингового характера. Продающая компания может ставить перед собой различные маркетинговые цели, начиная увеличени-

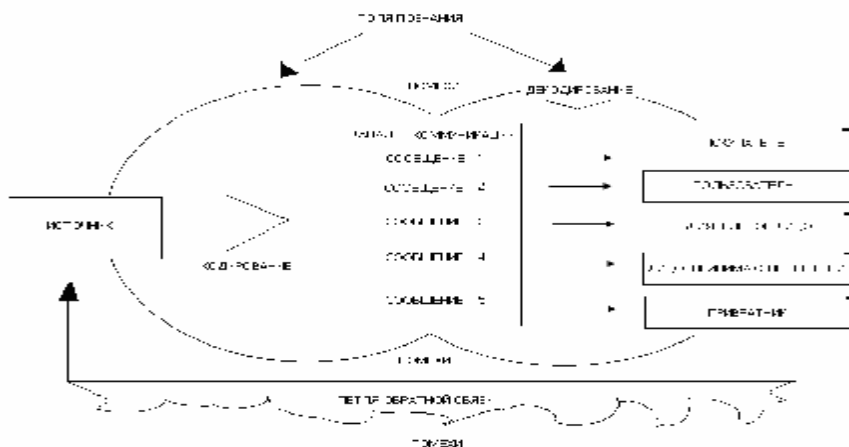


Рис. 4. Развернутая модель коммуникации на промышленном рынке

ем прибыли от поступивших заказов в текущем периоде, заканчивая формированием долгосрочной стратегии лояльности. И в зависимости от маркетинговых целей, задач организации является создание комплексного коммуникативного сообщения, оказывающее влияние на каждого участника закупочного центра: "... объектом маркетинговых усилий должны быть отдельные лица, принимающие решения, а не абстрактная организация" [12, с. 63]. Если маркетинговой целью организации является увеличение объемов сбыта, то можно предположить, что пользователь в первую очередь будет заинтересован в технических характеристиках товара, сложности его эксплуатации и т. д. Для покупателя в данном случае будет важна информация о возможных скидках, условиях оплаты, лизинге и прочее. Если маркетинговой целью является создание имиджа, то коммуникативное сообщение должно содержать информацию о репутации компании на рынке, ее надежности в качестве производителя и поставщика (для покупателя), об организации профессиональных семинаров по работе с продукцией продающей компании (для пользователя). Таким образом, коммуникация должна быть направлена на каждого участника закупочного центра.

Необходимость дополнения процесса передачи коммуникативного сообщения потребителю подтверждается множеством исследований моделей покупательского поведения на промышленном рынке. Следует отметить модели Шета, Уэбстера и Уинда, Андерсена и Чемберса, Шоффри и Лильена, модель двухличностного воздействия Фредерика Уэбстера [12, с. 52-69]. Особенностями теоретических разработок в области поведения членов закупочного центра является рассмотрение поведенческих характеристик последних уже после получения коммуникативного сообщения. Достоинством модели, предложенной автором исследования, является учет особенностей каждого члена закупочного центра непосредственно при составлении сообщения. Причем коммуникативное сообщение должно оказывать различное воздействие в зависимости от характера закупки (первоначальной, последующими закупкой без изменений и закупками с изменениями) и других факторов.

При составлении сообщения важно учитывать характеристику закупочного центра и характеристики отдельных его участников, предложенные теоретиками в сфере моделирования покупательского поведения на промышленном рынке.

Т. С. Бронникова и А. Г. Чернявский также выделили 4 группы факторов, оказывающих влияние на поведение участников закупочного центра:

1. Факторы окружающей обстановки (первичный спрос, деятельность конкурентов, влияние политических факторов).
2. Факторы особенностей организации (цели организации, принятые методы работы).
3. Факторы межличностных отношений (полномочия, статус).
4. Факторы индивидуальных особенностей личности (возраст, уровень доходов).

Фредерик Уэбстер выделил переменные, с помощью которых можно охарактеризовать покупающую организацию [12, с. 131-132]. На наш взгляд, наиболее значимыми из них являются:

Характеристики закупочного центра:

1. Структура (роли в процессе закупки).
2. Стадия процесса принятия решения о закупке.
3. Степень децентрализации — распределение ответственности в рамках организации.
4. Задача, решаемая закупочным центром.

Характеристики отдельных участников процесса принятия решения о закупке:

1. Психографические и демографические характеристики.
2. Роль (положение в структуре организации и закупочного центра).
3. Используемые покупательские критерии (надежность источника, цена, качество продукта).

Таким образом, на промышленном рынке коммуникативный поток может быть представлен в виде некоторого количества сообщений, каждое из которых предназначено конкретному члену закупочного центра. Используя подходящий канал коммуникации, определенные элементы комплекса продвижения, набор коммуникативных инструментов, можно оказать комплексное воздействие на лица, принимающие решение о покупке на рынке товаров промышленного назначения.

Таким образом:

1. Рассмотрены особенности промышленного рынка, оказывающие влияние на модель коммуникации: комплексность со-

общения и существование группы лиц, принимающих решение о покупке.

2. Предложена развернутая модель коммуникации с покупателем товара промышленного назначения, в которой каждый из участников закупочного центра представлен в качестве получателя комплексного маркетингового сообщения. Данная модель может быть использована при создании коммуникативного сообщения и анализе эффективности маркетинговых коммуникаций.
3. Выделены наиболее значимые характеристики членов закупочного центра, которые необходимо учитывать при составлении коммуникативного сообщения на промышленном рынке.

Перспективы дальнейших исследований: разработка рекомендаций по созданию коммуникативного сообщения, учитывающего потребности каждого из членов центра закупок, и выбор канала передачи.

Литература

1. Тенденции украинских и мировых рынков // <http://kontrakty.ua/content/view/7547/39/>
2. Зимняя спячка. Падение промпроизводства в Украине прекратится не ранее осени-2009 // <http://kontrakty.ua/content/view/7464/39/>
3. Руделиус У. и др. Маркетинг. — М.: Неново, 2001. — 706 с.
4. Павленко А. Ф., Войчак А. В., Примак Т. О. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика: Моногр. — К.: КНЕУ, 2005. — 408 с.
5. Бурцева Т. А., Сизов В. С., Цень О. А. Управление маркетингом: Уч. пособие. — Москва, 2005. — 271 с.
6. Крамаренко В. І., Холод Б. І. Маркетинг: Навч. посіб. — К.: ЦУЛ, 2003. — 258 с.
7. Прокопенко О. В., Троян М. Ю. Поведінка споживачів: Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 176 с.
8. Шведенко В. В., Тяжов А. И., Керпелева А. В., Николаев Н. Г., Брагина З. В., Клещев А. Г. Маркетинговая концепция: в системе понятий и категорий, в схемах, графиках, тестах, задачах и упражнениях. — Кострома. Изд-во Костромского госпедуниверситета им. Н. А. Некрасова. 1998. — 117 с.
9. Крикавський Є., Чухрай Н. Промисловий маркетинг: Підр. — Львів: Львівська політехніка, 2004. — 472 с.

10. Wright R. Business-to-business marketing (Перевод в тексте — авт.).
11. Завьялов П. С., Демидов В. Е. Формула успеха: маркетинг (сто вопросов — сто ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке) — М.: Междунар. отношения, 1991. — 416 с.
12. Узбестер Ф. Основы промышленного маркетинга — М.: Издательский Дом Гребенникова, 2005. — 416 с.
13. Минетт С. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач. — М.: Вильямс, 2003. — 208 с.
14. Буряк П. Ю., Карпінський Б. А., Карпова Я. Ю. Маркетинг: Навч. посіб. — К.: Професіонал, 2005. — 320 с.

Резюме

В статті аналізуються особливості маркетингової моделі комунікації на промисловому ринку, аргументовано необхідність її доповнення. Розглянуто склад комітету з прийняття рішення про закупівлю в промисловій організації. Запропонована автором доповнена модель передачі повідомлення на ринку організацій дозволить врахувати потреби кожного з членів закупівельного центру в конкретній інформації та підвищити ефективність здійснюваних маркетингових комунікацій.

Рецензент канд. економ. наук, доцент И. Л. Литовченко

УДК 330.341.1(4)

М. І. Барановська

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Враховуючи сучасні тенденції світової економіки можна зробити висновок, що одним із ключових факторів її подальшого розвитку виступають інновації. Вони втілюються в економічне життя як у матеріалізованому (нові або поліпшені вироби, технології, устаткування, матеріали, джерела енергії й т. п.), так і в нематеріалізованому вигляді (поліпшення організації праці й керування економікою, підвищення кваліфікації працівників). Інноваційні процеси взаємодіють із багатьма процесами в соціальному й природному середовищі, створюють конкурентні переваги

окремим країнам і регіонам на міжнародному ринку, їм належить ключова роль у реалізації основного напрямку сучасного стійкого розвитку світу — гармонійного поєднання соціально-економічного прогресу зі збереженням природного середовища.

Інноваційний розвиток став головним фактором, що вивів країни Європейського Союзу на передові рубежі соціально-економічного прогресу. Його досягнення було зумовлене постановкою та виконанням низки стратегічних завдань на національному і регіональному рівнях управління соціально-економічним розвитком країн ЄС. Серед широкого спектра цих завдань головними були і залишаються, насамперед, вироблення та запровадження національних інноваційних моделей розвитку, активізація інституційних трансформацій суспільного розвитку, досягнення високої конкурентоспроможності європейської економіки за рахунок підвищення конкурентності окремих країн-членів.

Метою статті є розгляд і аналіз досвіду країн-членів Європейського Союзу у розвитку інноваційної сфери, як головної складової прискореного економіко-соціального розвитку.

У численних наукових дослідженнях, виконаних закордонними й українськими вченими, внесок інновацій в економічне зростання розвинених країн оцінюється на рівні 35-50 %. У країнах ЄС в останні десятиліття на тлі зниження значень традиційних факторів економічного росту внесок інноваційної складової в економічне зростання, вимірюваний темпами приросту ВВП, незмінно зростає. Досягненнями та проблемами в інноваційній сфері країн Євросоюзу займаються наступні іноземні та вітчизняні вчені-економісти: Дж. Хікс, Дж. Робінсон, Аж. Міл, Ю. Макогон, А. Сторостіна, Л. Федулова та інші.

В останнє десятиліття інвестиції в “знання”, тобто витрати на НДДКР, вищу освіту, інформаційні та комунікаційні технології, зростають темпами, що випереджають темпи росту інвестицій в основний виробничий капітал. У результаті зростає частка технологій та продукції наукомістких галузей в новоствореній вартості, а також зайнятих в загальній чисельності зайнятих. Сьогодні за рахунок інноваційної складової в країнах ЄС у середньому забезпечується 50 % приросту ВВП в 80-і роки ХХ століття — 45,5 %, у тому числі в Австрії й Німеччині близько 67 %, Фінляндії й Швеції — 63-64 %, Франції — 58 %, Великобританії й Ірландії — 50-55 %. Причому більше поло-

вини цього показника припадає, як правило, на так звані наукомісткі послуги, представлені, насамперед, фінансовими, страховими, іншими діловими структурами та їхніми різновидами.

Статистичні данні свідчать, що з середини 90-х років ХХ сторіччя прискорюються темпи виробництва і поширення інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Інша загальна тенденція — триваючі зміни структури фінансування НДДКР у напрямі від скорочення питомої ваги державних джерел до зростання приватних інвестицій. Ця тенденція зберігається для ЄС у цілому та переважної більшості його учасників. Проте в країнах Центральної та Східної Європи — Польщі, Угорщині, Словенії — спостерігається протилежна тенденція, яку можна пояснити специфікою системних трансформацій.

Однак в останні роки у світовій практиці, для характеристики інноваційного потенціалу все ширше використовується показник, що крім витрат на дослідження й розробки враховує витрати на дизайн і маркетинг, чисельність зайнятих у науковій сфері, число отриманих патентів всередині країни й за рубежом, ступінь захисту інтелектуальної власності, розвиток сфери освіти. На початку ХХІ століття лідерами інноваційного розвитку серед країн ЄС відповідно до цього інтегрального показника були Фінляндія, Швеція, Ірландія, Данія.

Ефективне використання інновацій, насамперед сучасних інформаційно-комунікаційних і технологій, що зберігають навколишнє середовище, дозволяє багатьом країнам ЄС перебороти кількісну обмеженість природних і людських ресурсів та джерел розвитку, створити умови для забезпечення довгострокової позитивної динаміки економічної системи з найменшими екологічними витратами. Це досягається завдяки скороченню питомої трудомісткості, енерго- і матеріалоемності виробництва, зменшенню шкідливих викидів у навколишнє середовище тощо. Так, у міжнародному екологічному рейтингу, представленому в 2006 р. на Всесвітньому економічному форумі в Давосі, у першій десятці самих “екологічно чистих” країн зазначені сім країн — членів ЄС (Швеція, Фінляндія, Чехія, Великобританія, Австрія, Данія, Ірландія).

З посиленням міжнародних глобалізаційних процесів і виробленням єдиної економічної політики, властивої загальному економічному просторові країн-членів ЄС, з’являється нова можливість розробки погодженої інноваційної політики. Вироблен-

ня єдиного антимонопольного законодавства; використання системи прискорених амортизаційних відрахувань; пільгове оподаткування витрат на НДДКР; заохочення малого та середнього наукомісткого бізнесу; пряме фінансування підприємств для заохочення нововведень в сферах новітніх технологій; стимулювання співробітництва університетської науки і компаній, що виготовляють наукомістку продукцію, — це далеко не повний перелік атрибутів інноваційної політики, яка проводиться в країнах ЄС і відкриває рівні можливості для національних підприємств країн-членів ЄС у сфері інноваційного бізнесу.

Досвід доводить, що проблема інноваційного розвитку не може бути обмежена науково-технічним аспектом. Вона містить у собі широкий спектр соціальних питань — освіта, охорона здоров'я, рівень життя, — від рішення яких залежить формування висококваліфікованої робочої сили й забезпечення платоспроможного попиту населення на нові види товарів і послуг. Саме тому, у березні 2000 р. була підписана Лісабонська декларація, яка доповнює й розвиває Болонську декларацію 1999 р. про створення загальноєвропейського освітнього простору. Для цього передбачене створення загального простору для рішення триєдиного завдання: об'єднання наукового, технічного й освітнього потенціалу країн ЄС у рамках загальної стратегії. Його реалізація йде під керівництвом уряду. Етапами реалізації Лісабонського процесу стали Рамкові програми ЄС, що пропонують збільшення частки витрат на НДДКР з 1,9 до 3 % ВВП. У п'ятій — сьомій Рамкових програмах, розрахованих відповідно на 1998-2002, 2003-2006 і 2007-2013 рр., важливе місце відведене статті “Людські ресурси і їхня мобільність”. Фінансування цієї статті склало, відповідно з етапами — 1,28 млрд., 1,58 млрд. і 4,75 млрд. євро.

Міждержавне фінансування й стимулювання інновацій у країнах ЄС здійснюються не тільки у форматі 7-ї рамкової програми, але й у відповідності зі спеціальною програмою “Конкурентноздатність й інновації”, розробленої на основі координації національних інноваційних програм країн ЄС із урахуванням загальноєвропейських інтересів. Ця програма передбачає пріоритетне фінансування досліджень і розробок в області інформаційних і комунікаційних технологій, нетрадиційної енергетики, охорони навколишнього середовища. Особлива увага в ній приділяється стимулюванню інновацій у сфері малого й середнього

бізнесу, розвитку кооперації державного сектора із приватними підприємцями, дослідницькими центрами й університетами. На реалізацію даної програми з бюджету ЄС передбачається виділити 2631 млн. євро.

Необхідно підкреслити той факт, що держава приймає активну участь у підтримці та фінансуванні інновацій. Національні системи стимулювання інноваційної діяльності в країнах ЄС включають методи прямого й непрямого впливу. Пряме стимулювання орієнтоване на певні дослідницькі організації, на конкретний інноваційний проект. Серед методів прямого впливу в нинішніх системах стимулювання як і раніше використовуються традиційні державні замовлення, цільові субсидії, а також система грантів.

Головним напрямом в останні десятиліття в країнах ЄС є скорочення прямого державного втручання в інноваційний процес. Разом з тим, держава використовує широкий спектр заходів опосередкованого стимулювання інноваційного процесу, серед яких ключову роль відіграють інструменти податкової політики; виключення з податкової бази компаній суми витрат на НДДКР, на придбання ліцензій, патентів, ноу-хау; зменшення оподаткованого прибутку компаній на суму вартості приладів і устаткування, переданих вузам, науково-дослідним організаціям і іншим інноваційним підприємствам; застосування “податкових канікул” по відношенню прибутку, одержаного від реалізації інноваційних проектів; пільгове оподаткування дивідендів юридичних і фізичних осіб, одержаних по акціях інноваційних підприємств.

Отже, стратегічною лінією держав країн-членів Євросоюзу в сфері інноваційної діяльності є концентрація капіталовкладень на основних напрямках, які охоплюють:

- створення єдиної для всіх країн-членів ЄС бази даних, що акумулює та регламентує комплекс мінімально необхідних процедур і формальностей для створення підприємств;
- підтримку малих і середніх підприємств з метою правового захисту від незаконного копіювання розроблених технологій і продукції;
- створення механізму фінансової підтримки малих і середніх підприємств, надання їм допомоги в підготовці, реєстрації та підтримці патентів з огляду на досвід роботи національних і європейських патентних бюро;

- удосконалення системи фінансування інноваційної діяльності підприємств;
- введення більш досконалого податкового механізму, який надавав би певні пільги підприємствам, що займаються розробкою та випуском інноваційної продукції;
- створення на підприємствах і компаніях умов для стимулювання підвищення освітнього рівня працівників.

Разом з тим, досвід країн ЄС свідчить, що, незважаючи на деталі, що мають місце в тих або інших національних інноваційних системах, загальним є збереження істотного впливу держави у визначенні пріоритетів і напрямів НДДКР, у стимулюванні інноваційної діяльності й навіть у фінансуванні окремих етапів інноваційного процесу й деяких сфер НДДКР. При цьому особливо важливим визнається забезпечення державної підтримки на ранній фазі інновацій, коли частка держави складає від 15 до 30 % загальної вартості підготовки й реалізації нововведення.

Суттєву увагу в країнах ЄС держава приділяє стимулюванню наукових досліджень і розробок вузівського сектора, широко використовуючи систему грантів: індивідуальних, і “пакетних”. Модель пакетного фінансування, на думку європейських фахівців, найбільше відповідає ієрархічній організації університетських досліджень, при якій вирішальне слово в розподілі коштів належить керівництву підрозділів вузу. Тому найпоширенішим методом фінансування вузів у європейських країнах є “пакетні гранти”. У країнах ЄС університети освоюють від 12 до 25 % загальнонаціональних коштів на НДДКР. Університетський науковий потенціал орієнтований в основному на виконання фундаментальних і прикладних досліджень в області медицини, біології, сільського господарства, оборони.

Нині значна кількість країн Євросоюзу, в першу чергу Фінляндія, Швеція, Данія, Нідерланди і Великобританія, випереджає США і Японію за багатьма показниками НДДКР. Так, Ірландія, Франція, Фінляндія, Великобританія та Швеція лідирують за динамікою випуску науковців та інженерів. Фінляндія, Швеція і Нідерланди — за фінансуванням НДДКР державою і патентуванням в Європейському патентному відомстві.

В той же час існують певні диспропорції, так, ЄС у середньому направляє на НДДКР 1,9 % ВВП, тоді як США — 2,64, Японія — 3,04 % (у ряді європейських країн цей показник вищий — у Швеції 3,6 %, Фінляндії 3,1 %. У 2000 р. витрати ЄС на НДДКР в сфері медичних технологій, авіації, фармацевтики та інших наукомістких сфер склали 164 млрд. євро (166,6 млрд. дол.), а США — 288 млрд. євро (285,6 млрд. дол.). Якщо в США частка приватного сектора в загальних витратах на НДДКР складає 68,2 %, то в Європейському Союзі — 56,3 %. Суттєво відстає ЄС і за показниками інноваційної активності, зокрема питомої ваги у ВВП венчурного капіталу, капіталізації нових компаній, ринку інформаційних технологій, а також за часткою нових продуктів на національних ринках.

Загальною тенденцією в структурі державних витрат на дослідження й розробки є скорочення частки асигнувань на оборонні НДДКР та збільшення частки асигнувань на наукові дослідження й розробки в області охорони здоров'я й екології. На ці дослідження в країнах ЄС виділяється близько 13 % державних асигнувань, зокрема, у Великобританії — більше 22 %, у Фінляндії, Італії, Португалії — від 10 до 11 %, у Греції — 8,7 %, у Франції, Іспанії й Нідерландах — від 7 до 8 %. У приватному секторі структурні зрушення у фінансуванні НДДКР характеризуються зростанням частки витрат на дослідження й розробки в області фармацевтики, електронної промисловості, автомобілебудування. При цьому структура витрат на НДДКР багато в чому відбиває спеціалізацію країн у єдиному європейському просторі.

Наприклад, у Великобританії, пріоритет надається, НДДКР в області фармацевтики, авіа- і ракетобудування відповідно 21,9 і 10,2 %, у Швеції — автомобілебудування — 18,2, електронної промисловості — 21,9 й фармацевтики — 15,2 %, у Фінляндії — електронної промисловості — 43,6 й машинобудування — 10,4 %, у Німеччині — автомобілебудування — 24,2, хімічної — 12,2 та електронної промисловості — 11,3 %.

Розширення Європейського Союзу за рахунок нових членів додало певних негативних особливостей у науково-технічний розвиток. Відставання Західної Європи від конкурентів багато в чому викликано специфічними рисами цього регіону, зокрема високою часткою держсектору, недостатніми стимулами для підприємництва, розбіжностями в національних інноваційних

системах, характері та ступені інноваційного розвитку держав-членів ЄС. Останнім часом ЄС зміг домогтися деяких зрушень у реалізації стратегії інноваційного розвитку. В зв'язку з цим, низка країн збільшили витрати на НДДКР або відмовилися від їхнього запланованого скорочення, розпочали використовувати нові механізми стимулювання інноваційної діяльності в підприємницькому секторі.

Відсутність серйозного прогресу в інноваційному розвитку, проблеми у зв'язку з розширенням Євросоюзу, старіння населення — усі ці фактори стали основою пропозиції Єврокомісії по нових напрямках інноваційної політики. Ці пропозиції сформульовані в документі “Інноваційна політика: сучасні підходи в контексті Лісабонської стратегії”, де виділені наступні пріоритети:

- поліпшення інноваційного середовища шляхом посилення інноваційної складової по всіх напрямках національних політик;
- стимулювання ринкового попиту на інновації і використання концепції “лідуючих” ринків, що передбачає підтримку ринків, найбільш сприятливих до нововведень;
- стимулювання інновацій у держсекторі, подолання бюрократичного консерватизму державної адміністрації;
- посилення регіональної інноваційної політики.

Отже, країни-члени Європейського союзу взяли в ХХІ в. курс на подальше поглиблення кооперації в сфері НДДКР і підвищення ефективності інноваційної діяльності, як головної складової економічного розвитку. Це сприятиме посиленню їхніх конкурентних позицій на світовому ринку сучасних технологій. Що стосується України, то створення єдиного Європейського дослідницького простору дає їй можливість активно включитися в європейське наукове співтовариство, а також прискорити формування національної інноваційної політики.

Література

1. Полтерович В. Принципы формирования национальной инновационной системы // Проблемы теории и практики управления. — № 11. — С. 8-20.
2. Гражевская Н. Обеспечение конкурентоспособности национальной экономики в глобальном постиндустриальном измерении // Экономика Украины. — 2008. — № 9. — С. 54-63.

3. National Innovation Systems. — Paris: OECD Publications, 2007. — P. 10.
4. Global R&D Report 2008 // R&D magazine. — 2007, September.
5. www.investments.com.ua.

Резюме

В статье изучены и проанализированы общие аспекты становления и развития инновационной политики стран-членов Европейского Союза. Рассмотрены основные направления дальнейшего углубления и развития инноваций как главной составляющей социально-экономического развития Евросоюза.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор Ю. Г. Козак.

УДК 657.622

Л. О. Волощук, О. П. Доба

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДАНИМИ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

З точки зору бухгалтерського обліку фінансовий результат (чистий прибуток, збиток) — це те, що залишається після сплати підприємством всіх поданих йому рахунків, а також податкових та інших обов'язкових платежів та отримання всіх належних йому платежів за угодами, що були проведені протягом звітного періоду. Отже, основними фінансовими результатами господарської діяльності підприємства є прибуток у всіх його різновидах. Проте, для власників підприємства основним фінансовим результатом є саме той прибуток, що збільшує вартість власного капіталу, вкладеного ними в діяльність підприємства.

У фінансовій звітності для узагальнення інформації про фінансові результати діяльності підприємства за період призначена Форма № 2 “Звіт про фінансові результати”, де зазначені такі види фінансового результату: валовий прибуток (збиток), фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, фінансовий результат від звичайної діяльності, чистий прибуток (збиток) [1].

Сальдо рахунку 79 “Фінансові результати” при його закритті списується на рахунок 44 “Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)”. Рахунок 44 відноситься до рахунків класу 4 “Власний капітал”.

італ та забезпечення зобов'язань". Таким чином, фінансові результати діяльності підприємства — сума отриманого прибутку (збитку) відображається як збільшення (зменшення) власного капіталу.

Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства повинна містити відповіді на ряд питань, наприклад [2]:

- Як змінився чистий виторг підприємства за аналізований період?
- Чи була основна діяльність (для промислових підприємств — виробництво й збут продукції) прибутковою за аналізований період?
- Який прибуток (збиток) одержало підприємство в результаті здійснення всіх видів діяльності на кінець аналізованого періоду і яка динаміка цього показника в порівнянні з попереднім періодом? Які причини змін показника?
- Чи можна назвати основну діяльність підприємства ефективною (на основі аналізу темпу росту виторгу й собівартості)?

У процесі аналізу фінансових результатів використовують різні показники прибутку, які можна класифікувати таким чином [4]:

- За видами господарської діяльності розрізняють прибуток від основної (операційної) діяльності, прибуток від інвестиційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності;
- За складом включених елементів розрізняють маржинальний (валовий) прибуток, загальний фінансовий результат звітного періоду до виплати процентів і податків (брутто-прибуток), прибуток до оподаткування, чистий прибуток. Маржинальний прибуток — це різниця між виручкою (нетто) і прямими виробничими витратами на реалізовану продукцію. Брутто-прибуток включає фінансові результати від операційної, фінансової й інвестиційної діяльності, позареалізаційні і надзвичайні доходи і витрати (до виплати процентів і податків). Характеризує загальний фінансовий результат, зароблений підприємством для всіх зацікавлених сторін (держави, кредиторів, власників, найманого персоналу). Прибуток до оподаткування — це результат після виплати процентів кредиторам. Чистий прибуток — це та сума прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків, виплата за економічними санкціями та інших обов'язкових відрахувань.

- Залежно від характеру діяльності підприємства розрізняють прибуток від звичайної (традиційної) діяльності і прибуток від надзвичайних ситуацій, незвичайних для цього підприємства.
- За характером оподаткування розрізняють оподатковуваний і неоподатковуваний (пільговий) прибуток відповідно до податкового законодавства, що періодично переглядається.
- За ступенем обліку інфляційного фактора розрізняють номінальний прибуток і реальний прибуток, скоригований на темп інфляції у звітному періоді.
- За економічним змістом прибуток поділяють на бухгалтерський і економічний. Бухгалтерський прибуток визначають як різницю між доходами і поточними явними витратами, відображеними в системі бухгалтерських рахунків. Економічний прибуток відрізняється від бухгалтерського тим, що в розрахунку його величини враховують не лише явні витрати, а й неявні, не відображені в бухгалтерському обліку (наприклад, витрати на утримання основних засобів, що належать власнику фірми).
- За характером використання чистий прибуток поділяють на капіталізований (нерозподілений) і споживаний. Капіталізований прибуток — це частина чистого прибутку, який спрямовують на фінансування приросту активів підприємства. Споживаний прибуток — та його частина, яку витрачають на виплату дивідендів акціонерам і засновникам підприємства.

У процесі аналізу необхідно вивчити склад прибутку, його структуру, динаміку і виконання плану за звітний період. Під час вивчення динаміки прибутку слід враховувати інфляційні фактори зміни його суми. Для цього виручку коригують на середньозважений індекс зростання цін на продукцію підприємства в середньому по галузі, а витрати на реалізовану продукцію зменшують на їхній приріст у результаті підвищення цін на спожиті ресурси за аналізований період [5].

Аналізуючи склад і динаміку прибутку, слід мати на увазі, що його обсяг багато в чому залежать і від звітної політики підприємства. Закон “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” та інші нормативні документи надають право суб’єктам господарювання самостійно обирати деякі методи обліку, що здатні істотно вплинути на формування фінансових

результатів. Чинні нормативні акти допускають такі методи регулювання прибутку суб'єктом господарювання [3]:

- Зміна вартісних меж віднесення майна до основних засобів чи до оборотних активів, що спричиняє зміну суми поточних витрат і прибутку у зв'язку з різними способами віднесення їх на витрати.
- Зміна методу переоцінки основних засобів: шляхом індексації первісної вартості з використанням середньостатистичних коефіцієнтів чи прямим перерахуванням первісної вартості в ціни, що склалися на дату переоцінки на відповідні види основних засобів. Від обраного методу переоцінки основних засобів залежать фонд переоцінки майна (додатковий капітал), сума амортизаційних відрахувань і як результат — величина прибутку і власного капіталу підприємства.
- Використання методу прискореної амортизації активної частини основних засобів також призводить до збільшення собівартості продукції і зменшення суми прибутку, а отже, і податків на прибуток.
- Застосування різноманітних методів оцінювання нематеріальних активів і способів нарахування амортизації за ними.
- Вибір методу оцінювання спожитих виробничих запасів.
- Зміна порядку списання витрат на ремонт основних засобів на собівартість продукції (за фактичними або витратними рівномірними частинами за рахунок створеного ремонтного фонду).
- Зміна термінів погашення витрат майбутніх періодів, скорочення яких веде до зростання собівартості продукції звітного періоду.
- Зміна методу визначення прибутку від реалізації продукції (на момент відвантаження продукції або момент її оплати).

Таким чином, облікова політика, формована адміністрацією, відкриває великий простір для вибору методологічних прийомів, здатних радикально змінювати всю картину фінансових результатів і фінансового стану підприємства.

Абсолютна величина прибутку важлива, коли йдеться про фінансові ресурси, які можуть бути використані підприємствами, суспільством. Але для характеристики ефективності господарювання цього показника недостатньо. Отже, щоб оцінити результати та ефективність господарювання, ефективність використання складових

процесу виробництва, за допомогою яких отримано прибуток, його суму потрібно віднести до відповідних показників. У результаті буде одержано показник ефективності, або рентабельність.

Поняття рентабельності означає прибутковість або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції чи окремих її видів. Рентабельність — це ступінь дохідності, вигідності, прибутковості бізнесу. Її вимірюють за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної тощо), вигідність виробництва продукції і послуг окремих видів [4]. Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарювання, тому що їхня величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують для оцінювання діяльності підприємства і як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні. Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (доходу) підприємства. Вони є важливими обов'язковими елементами порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

В навчальній та науковій літературі нараховується велика кількість різноманітних показників рентабельності. Проте всі вони засновані на порівнянні доходів, фінансових результатів на різних етапах їх утворення, та витрат або вартості залучених ресурсів. Проаналізувавши теоретичні джерела, всі показники рентабельності можна об'єднати в кілька груп:

- показники рентабельності продукції, які базуються як на витратному підході, а також ті, що характеризують прибутковість продажів;
- показники рентабельності капіталу (активів), в основі яких лежить ресурсний підхід (рентабельність сукупних активів, рентабельність оборотного капіталу, рентабельність власного капіталу і т. ін.);
- показники рентабельності, розраховані на основі потоків наявних коштів.

Перша група показників формується на основі розрахунків рівнів рентабельності по показниках прибутку (доходу) та витрат, що відображалися у звітності підприємства. Друга група

показників формується на основі розрахунку рівня рентабельності в залежності від розміру і характеру авансованих коштів. Третя група формується на базі розрахунків рівнів рентабельності, але замість прибутку в розрахунок приймається чистий потік грошових коштів [4].

В різних джерелах можуть зустрічатися показники рентабельності, що мають однакові назви проте різні моделі розрахунку, що особливо стосується показників першої групи.

В узагальненому виді показники рентабельності формуються так:

$$\text{Рентабельність продажів} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Чиста виручка}} \text{ або } = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Собівартість (витрати)}} \quad (1)$$

$$\text{Рентабельність активів (капіталу)} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Середня величина активів (капіталу)}} \quad (2)$$

Так як показники рентабельності вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій, як показник “прибуток” можуть використовуватися [1]:

- валовий прибуток;
- фінансовий результат від операційної діяльності;
- фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування;
- фінансовий результат від звичайної діяльності після оподаткування (чистий прибуток).

У таблиці 1 наведені показники рентабельності, що найбільш часто зустрічаються у теоретичних джерелах та використовуються у практичній діяльності підприємств.

Наведений перелік показників не є вичерпним при оцінці ефективності діяльності підприємства. Він може доповнюватися показниками рентабельності за кожним видом діяльності, різними сегментами (бізнес-одиницями), групами та видами продукції.

Наступним етапом аналізу рентабельності є факторний аналіз показників та виявлення впливу на динаміку ефективності різних факторів [5].

У процесі аналізу слід вивчити динаміку перелічених показників рентабельності, виконання плану за їхнім рівнем і провести міжгосподарські порівняння з підприємствами-конкурентами.

Таблиця 1

Основні показники рентабельності

Показники	Змістовна модель розрахунку
Ефективність майна та капіталу (за чистим прибутком)	
Рентабельність майна	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість майна (баланс)}}$
Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість власних коштів}}$
Рентабельність інвестицій	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість власних коштів та довгострокового капіталу}}$
Рентабельність поточних активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість поточних активів}}$
Рентабельність необоротних активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість необоротних активів}}$
Фондовіддача	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість основних засобів}}$
Ефективність діяльності (продукції, продажу)	
Рентабельність продажу (операційної діяльності) за собівартістю	$\frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Витрати операційної діяльності}}$
Рентабельність продажу (операційної діяльності) за чистою виручкою	$\frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Чиста виручка від реалізації}}$
Рентабельність продукції (за валовим прибутком)	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чиста виручка від реалізації}} \text{ або } \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість}}$
Рентабельність операційних витрат (за чистим прибутком)	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Витрати операційної діяльності}}$
Рентабельність витрат діяльності (за чистим прибутком)	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Сукупні витрати діяльності}}$
Загальна рентабельність продажу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чиста виручка від реалізації}}$
Загальна рентабельність діяльності	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Сукупні доходи звичайної діяльності}}$

продовження таблиці 1

Показники	Змістова модель розрахунку
Ефективність майна та капіталу (за чистим грошовим потоком) [4]	
Рентабельність активів	$\frac{\text{Чистий потік грошових коштів}}{\text{Середня вартість майна (баланс)}}$
Рентабельність акціонерного капіталу	$\frac{\text{Чистий потік грошових коштів}}{\text{Середня вартість акціонерного капіталу}}$
Рентабельність інвестиційного капіталу	$\frac{\text{Чистий потік грошових коштів}}{\text{Середня вартість власних коштів та довгострокового капіталу}}$

Розрахунок наведених показників рентабельності та їх аналіз дає змогу керівникам суб'єктів господарювання і підприємцям зорієнтуватися в економічному напрямі вирішення відповідних питань і вжити необхідних заходів.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”.
2. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 592 с.
3. Бондарева А. В. Фінансова звітність, як інформаційна база аналізу фінансового стану підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. — 2006. — Т. 3. — № 6. — С. 80-82.
4. Гриньова В. М., Коюда В. О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. — Х.: ІНЖЕК, 2006. — 432 с.
5. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. — К.: Знання, 2004. — 654 с.

Резюме

В статье рассмотрены сущность и классификация финансовых результатов деятельности предприятия как учетно-аналитической категории, основные задачи анализа финансовых результатов, обобщены методические основы анализа финансовых результатов и рентабельности предприятия по данным его финансовой отчетности.

Рецензент доктор економ. наук, професор И. П. Продиус

ФОРМУВАННЯ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

У практиці використовується ціла низка показників, що характеризують ті чи інші сторони ефективності. Всі вони необхідні, однак, ні окремо, ні в сукупності не дозволяють дати кінцеву оцінку ефективності. Кожний окремий показник відображає ефективність використання одного виду економічних ресурсів чи поточних витрат. Динаміка окремих показників складається неоднаково й дати за їх сукупністю однозначну оцінку кінцевої ефективності певного виробництва, як правило, важко. Головне місце в економічному аналізі й обґрунтуванні господарських рішень міг би зайняти єдиний узагальнюючий (інтегральний) показник економічної ефективності виробництва, який відбивав би підсумкові результати сумісної дії окремих чинників, що характеризують різні сторони ефективності.

Значний внесок у розв'язання проблем формування доходів сільськогосподарських підприємств, пошук шляхів оцінки та обґрунтування пропозицій щодо підвищення економічної ефективності сільськогосподарських підприємств здійснили такі учені, як В. Я. Амбросов, В. Г. Андрійчук, М. Я. Дем'яненко, В. П. Вишневський, В. А. Козубенко, В. Н. Косинський, С. О. Нікітіна, В. Я. Плаксієнко, П. Т. Каблук, а також М. М. Нагорська, К. С. Самага, А. Браверман, А. Саулін.

До цього часу відсутній узагальнюючий показник економічної ефективності виробництва, який дозволив би, наприклад, дати однозначну аргументовану відповідь на питання: як змінювалась ефективність економіки країни після введення національної валюти і якими темпами? Нині таким показником є тільки приріст реального валового продукту (ВВП). Це дуже важливий показник, але його зростання не зіставляється зі зміною застосовуваних для його одержання економічних ресурсів (внутрішніх і зовнішніх інвестицій, чисельністю зайнятих працівників і т. д.), які мали місце в році, що розглядався. З цієї причини його не можна зарахувати до показників ефективності. Підвищення ВВП вирішує насамперед поточні завдання, а не стратегічні проблеми розвитку економіки. Тому необхідно знайти задовільне вирішення ресурсного підходу до

визначення ефективності виробництва. Будь-яка застосовувана концепція такого підходу повинна бути не тільки науково і методологічно обґрунтована, а й органічно вписуватися у процес її практичної реалізації, базуватися на даних офіційної звітності підприємств і звітності статистичних органів держави.

У цій статті ми намагаємось проаналізувати ефективність, важливість, значимість та доцільність застосування узагальнюючого показника оцінки економічної ефективності виробництва на реально існуючому сільськогосподарському підприємстві. Мета статті — аналіз різних методів оцінки ефективності діяльності підприємств аграрного сектору економіки України та визначення інтегрального (узагальнюючого) показника.

Суть проблеми підвищення економічної ефективності виробництва полягає у тому, щоб кожна одиниця трудових, матеріальних і фінансових ресурсів забезпечувала збільшення обсягів товарів і послуг. Це у кінцевому рахунку означає підвищення продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці. Показники ефективності потрібні для формування стратегії розвитку національної економіки, постановки та обґрунтування економічних та соціальних завдань в урядових програмах, визначення напрямків розвитку окремих підприємств, оцінки стимулювання результатів їх господарської діяльності.

У вітчизняній практиці сільськогосподарських підприємств найбільш поширеним показником визначення ефективності виробництва є показник рівня рентабельності, тобто прибутковості, що обчислюється як відношення прибутку до повної собівартості реалізованої продукції. Даний показник показує, скільки на кожну витрачену в господарстві гривню отримано прибутку. У фінансовій практиці виокремлюють такі основні групи показників рентабельності: рентабельність підприємства, рентабельність продукції, рентабельність капіталу (активів) підприємства.

Важливе значення відносного показника рівня рентабельності полягає в тому, що завдяки його використанню можна не лише констатувати факт прибутковості чи збитковості, а й визначити ефективність використання коштів. Однак, метою даної статті є визначення узагальнюючого показника ефективності виробництва, який би враховував всі фактори виробництва, а не окремого виду поточних витрат. Саме це і є недоліком показника рентабельності — він не може врахувати сумісну дію окремих чинників виробництва.

Інші автори [7, с. 455]. пропонують застосовувати формулу розрахунку узагальнюючого показника застосовуваних ресурсів підприємства:

$$E_{зр} = V_{чп} : (Ч_{п} + (\Phi_{oc} + \Phi_{oc}) * k_{пвп}), \quad [1, \text{с. 57}]$$

де $E_{зр}$ — ефективність застосовуваних ресурсів, тобто рівень продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці, грн/особу;
 $V_{чп}$ — обсяг чистої продукції підприємства;
 $Ч_{п}$ — чисельність працівників підприємства;
 Φ_{oc} — середньорічний обсяг основних фондів за відновною вартістю;
 $\Phi_{об}$ — вартість оборотних фондів підприємства;
 $k_{пвп}$ — коефіцієнт повних витрат праці, що визначається на макрорівні як відношення чисельності працівників у сфері матеріального виробництва до обсягу утвореного за розрахунковий рік національного доходу і застосовується для перерахунку уречевленої у виробничих фондах праці у середньорічну чисельність працівників.

При спробі використати цю формулу на практиці виникає велика кількість запитань щодо правомірності:

- поширення розрахованого на макрорівні коефіцієнта повних витрат (кПВП) на кожне конкретне підприємство;
- розрахунку кПВП на основі чисельності тільки тих працівників, які зайняті у сфері матеріального виробництва;
- поширення єдиного коефіцієнта повних витрат як на основні, так і оборотні фонди.

Найбільш раціональним та доцільним методом оцінки ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, на мою думку, є використання показника — коефіцієнту економічної ефективності виробництва, як це запропоновано О. Вороніним у його роботі [1, с. 57].

В основу запропонованого підходу покладено не протиставлення результатів виробництва і використаних для їх досягнення економічних ресурсів, а трансформація (перетворення) вхідних економічних ресурсів у кінцеві результати, під якими ми розуміємо споживчі вартості та вартість виробленої продукції.

Якщо у процесі такого перетворення відбувається вивільнення капіталу та праці, їх пряма чи відносна економія, то має місце економія суспільної праці, підвищення продуктивності діяльності

об'єкта, що розглядається. Економія чинників виробництва виникає тільки у тому випадку, коли показники їх використання (віддача основних засобів, коефіцієнт оборотності оборотних коштів, продуктивність живої праці) на кінець року вище, ніж на початок року. Сумарну вартість тих складових фактично виробленої продукції, які в році, що розглядається, одержані за рахунок відносно зекономлених ресурсів, слід розглядати як економічний ефект (ВВЕ). Чим більша питома вага останнього у фактичному випуску продукції (ВВ), тим вищий коефіцієнт економічної ефективності виробництва (КЕ). У кінцевому вигляді КЕ визначається за формулою:

$$K_E = (I_m \times Y_{\text{ПС1}} + I_f \times Y_{\text{А1}} + I_{\text{ПП}} \times Y_{\text{ЧП1}}) - 1, \quad [1, \text{ с. 57}]$$

а індекс (I_E) і темп підвищення чи зниження (T_E) економічної ефективності виробництва в поточному році по відношенню до попереднього як:

$$I_E = 1 + K_E = I_m \times Y_{\text{ПС1}} + I_f \times Y_{\text{А1}} + I_{\text{ПП}} \times Y_{\text{ЧП1}}, \quad T_E = I_E \times 100,$$

де $Y_{\text{ПС1}}$, $Y_{\text{А1}}$ — відповідно питома вага спожитих у першому періоді обсягів оборотних коштів (матеріальних та інших операційних витрат) і обсягу основних фондів (амортизації) у вартості продукції першого періоду;

$Y_{\text{ЧП1}}$ — частка чистої продукції у вартості продукції першого періоду;

I_μ , I_f , $I_{\text{ПП}}$ — відповідно індекси віддачі оборотних коштів, основних засобів, продуктивності живої праці в двох порівняльних періодах.

У свою чергу:

$$\begin{aligned} I_\mu &= \mu_1 / \mu_0 \\ I_f &= f_1 / f_0 \\ I_{\text{ПП}} &= \text{ПП}_1 / \text{ПП}_0 \end{aligned}$$

д μ , f , ПП — відповідно віддача оборотних коштів, основних засобів, продуктивності живої праці.

Віддача оборотних засобів (μ) показує обсяг валового випуску в фактичних (ринкових) цінах (ВВ), який припадає на 1 грн. Залучених оборотних коштів (ОК) у відповідних періодах (ВВ/ОК); віддача основних фондів (фондовіддача) (f) — обсяг ВВ, одержаний з 1 грн. Основних засобів (ОЗ) у відповідних періодах (ВВ/ОЗ); продуктивність живої праці (ПП) — обсяг про-

дукції в незмінних цінах (цінах попереднього року) — BB^n , який припадає на одного зайнятого у відповідних періодах (BB^n/N), де N — середньорічна кількість зайнятих осіб, а BB^n — обсяг випуску в ринкових цінах, скорегований на індекс цін виробників (інфляцію витрат).

При цьому: $Y_{\text{псі}} + Y_{\text{АІ}} + Y_{\text{чпІ}} = 1$.

Економічна сутність запропонованого показника економічної ефективності виробництва полягає в тому, що він об'єднує окремі (часткові) показники ефективності, які можуть мати різні напрями руху. При цьому темпи їх зміни співвідносяться з їх значимістю (часткою участі кожного з ресурсів у формуванні вартості виробленої продукції), що дозволяє встановити їх вислідну складову. Всі показники, за винятком показника продуктивності живої праці, розраховуються на основі фактичних цін. При обчисленні останнього використовується показник обсягу випуску в постійних (незмінних) цінах.

Під терміном “економічна ефективність виробництва” ми розуміємо економічну ефективність виробничо-господарської діяльності об'єкта дослідження в цілому. В умовах ринкової економіки остання включає не тільки сферу виробництва і реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а й інші види діяльності — операційну оренду і реалізацію активів, участь у капіталі асоційованих і дочірніх підприємств, реалізацію фінансових інвестицій тощо.

На рівні економіки в цілому слід керуватися прийнятою методологією державної статистики — національними рахунками, а на окремому підприємстві — його офіційною звітністю. На цих рівнях використовуються показники, які відрізняються тільки за прийнятою термінологією, бо вирішуються різні функції: на підприємстві — головним чином фіскальну, на рівні економіки — об'єктивного відображення соціально-економічного стану держави за допомогою загальноприйнятих у міжнародній статистиці макроекономічних показників. Економічний стан держави характеризується не тільки діяльністю підприємств, що виробляють товари і послуги, а також і діяльність фінансових корпорацій, секторів державного управління, домашніх господарств, некомерційних організацій, що їх обслуговують.

Всі необхідні для розрахунку показники відображаються у офіційній звітності “Звіті про фінансові результати” (форма № 2),

“Бухгалтерському балансі” (форма № 1) та “Звіті з праці” (форма № 1 — ПВ). Ця звітність дозволяє отримати суму всіх доходів від операційної, фінансової, інвестиційної та іншої діяльності підприємства, одержаних за рахунок використання виробничо-фінансового потенціалу підприємства в періоді, що розглядається. Загальну суму доходів від різних видів діяльності можна одержати з форми № 2 фінансової звітності (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення валового доходу (ВВ) та його складових
у фактичних цінах

Найменування показника	Найменування статті звітності	Код рядка Форми № 2	Алгоритм визначення показника
Валовий дохід - ВВ, в т. ч.:	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) Інші операційні доходи Дохід від участі в капіталі Інші фінансові доходи Інші доходи	010 060 110 120 130	010+060+110+120+130
— матеріальні та прирівняні до них витрати (проміжне споживання) – ПС	Матеріальні витрати Інші операційні витрати Фінансові витрати Втрати від участі в капіталі Інші витрати	230 270 140 150 160	230+270+140+150+160
— споживання основного капіталу – А	Амортизація	260	260
Чиста продукція - ЧВП			ВВ – (ПС+А)

Порядок визначення “Основних засобів” і “Оборотних коштів” на основі активів “Балансу” підприємства показано у таблиці 2.

Більш наглядне відображення динаміки економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції можемо спостерігати на графіку (рис. 1).

Отже, зробивши певні розрахунки ми можемо дати висновки щодо економічної ефективності виробництва ЗАО “Перемога”. Чим більший коефіцієнт економічної ефективності виробництва, тим більша економія задіяних у виробництві виробничих ресурсів: матеріальних, трудових та фінансових, тобто підприємство досягає максимального економічного результату (чистий продукт) при цьому здійснює мінімальні витрати.

З графіку видно, що у 2006 р. економічна ефективність виробництва збільшилась на 11,9 % у порівнянні з попереднім

Таблиця 2

**Визначення основних засобів і оборотних котів
на підприємстві**

Вид економічного ресурсу	Найменування статей активу балансу	Код рядка форми № 1	Алгоритм визначення показника
1. Оборотні кошти (ОК)	Усього за розділом 2 “Оборотні активи”	260	260
2. Основні засоби	<i>1 способ:</i>		
	Первісна вартість основних засобів	031	
	Первісна вартість нематеріальних активів	011	
	Незавершене будівництво	020	
	Довгострокові фінансові інвестиції	040, 045	
	Довгострокова дебіторська заборгованість	050	
	Відстрочені податкові активи	060	
	Інші необоротні активи	070	
	Всього	-	031+011+020+040+045+050+060+070
	<i>2 способ:</i>		
	Усього за розділом 1 “Необоротні активи”	080	
	Знос основних засобів	032	
	Накопичена амортизація нематеріальних активів	012	
	Всього	-	080+032+012

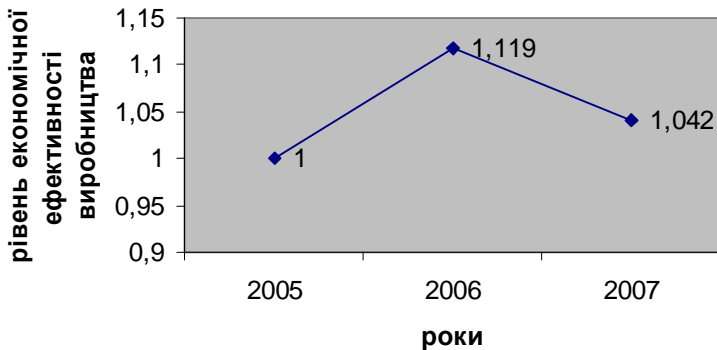


Рис. 1. Динаміка індексу економічної ефективності виробництва ЗАТ “Перемога”

роком, а в 2007 р. лише на 4,2 % порівняно з попереднім роком, тобто темпи зростання даного показника значно уповільнились. Це було зумовлено тим, що валовий дохід досяг найвищо-

Таблиця 3

Розрахунок показників економічної ефективності
виробництва ЗАТ “Перемога”

№ п/п	Показник		Одиниці	Алгоритм розрахунку	2005 р.	2006 р.	Індекс до попереднього року	2007 р.	Індекс до попереднього року
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
А. Вихідні дані									
1. Валовий дохід та його складові									
1.1	ВВ	Вал. дохід у факт. цінах, в т. ч.	тис. грн	Звітні пок-ки	3408	4083	1,198	3929	0,962
1.2	ПС	Матер. та порів. до них витрати	тис. грн	Звітні пок-ки	2897	2644	0,913	2759	1,043
1.3	А	Амортизація	тис. грн	Звітні пок-ки	186	199	1,07	209	1,05
1.4	ЧП	Чиста продукція	тис. грн	Звітні пок-ки	325	1240	3,815	961	0,775
1.5	ВВ ^а	ВВ у цінах попереднього року	тис. грн	ВВ/ЦВ	3408	3777	1,108	3837	1,016
2. Економічні ресурси									
2.1	ОК	Обор. кошти	тис. грн	Звітні пок-ки	1945	2068	1,063	1885	0,911
2.2	ОЗ	Осн. засоби	тис. грн	Звітні пок-ки	6510	5955	0,915	6121	1,028
2.3	N	Середньо облікова числ. перс	осіб	Звітні пок-ки	112	125	1,116	117	0,936
В. Розрахункові показники									
3. Питома вага вартісних складових у валовому доході									
3.1	Y _{ГС}	Матер. і прирів-х до них витрат	Частка од.	ПС/ВВ	0,85	0,647	-	0,702	-
3.2	Y _А	амортизація	Частка од.	А/ВВ	0,055	0,049	-	0,053	-
3.3	Y _{ЧП}	Чистої продукції	Частка од.	ЧП/ВВ	0,095	0,304	-	0,244	-

продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	
4. Віддача економічних ресурсів									
4.1	μ	Оборотних коштів	грн. ВВ/1 грн. ОК	ВВ/ОК	1,752	1,974	1,127	2,084	1,056
4.2	f	Основних засобів	грн. ВВ/1 грн. ОЗ	ВВ/ОЗ	0,523	0,686	1,312	0,642	0,936
4.3	ПП	Живої праці	грн. ВВ/1 особу	ВВ ^н /N	30,43	30,22	0,993	32,79	1,085
5.	ВВ _Е	Економічний ефект	тис. грн	$(I_u \cdot \text{ПС}_1 + I_f \cdot A_1 + I_{\text{ПП}} \cdot \text{ЧП}_1) - \text{ВВ}_1$	-	488,4	-	168,0	-
6.	К _Е	Коеф. екон. ефектив. вир-ва	Од.	$(I_u \cdot \text{У}_{\text{ПС}_1} + I_f \cdot \text{У}_{A_1} + I_{\text{ПП}} \cdot \text{У}_{\text{ЧП}_1}) - 1$	-	0,119	-	0,042	-
7.	І _Е	Індекс екон. ефект-ті вир-ва	Од.	$1 + K_E = I_u \cdot \text{У}_{\text{ПС}_1} + I_f \cdot \text{У}_{A_1} + I_{\text{ПП}} \cdot \text{У}_{\text{ЧП}_1}$	1	-	1,119	-	1,042
8.	Т _Е	Темп зміни екон. ефект-ті вир-ва	%	$I_E \cdot 100$	100	-	111,9	-	104,2

го показника саме у 2006 році, крім того проаналізувавши його структуру, можемо помітити, що саме у 2006 році вона була найбільш оптимальною та раціональною. Тобто, якщо порівняти три роки, то у 2006 році найменшу питому вагу склали матеріальні і приторієнні до них витрати, амортизація, а чистий продукт — найбільшу. Це свідчить про найбільш ефективне використання виробничих ресурсів у 2006 році, що й показує графік.

На досліджуваному підприємстві розраховують такий показник економічної ефективності як рентабельність. Рентабельність підприємства у 2006 році склала 3,7 %, тоді як узагальнюючий показник економічної ефективності досяг у цьому році 11,9 %. Що стосується 2007 року, то рентабельність склала 7,7 %, а узагальнюючий показник 4,2 %. Наведені показники мають вагомий відхилення один від одного. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що рентабельність включає в себе вплив таких факторів

як собівартість продукції (тобто витрати на її виробництво та виращування), об'єм виробництва, ціни на продукцію, але цей показник не відображає вплив витрат на оплату праці, адже саме трудові витрати займають чималу питому вагу в собівартості продукції, особливо сільськогосподарської.

Значна частина сільськогосподарських підприємств для аналізу своєї фінансово-господарської діяльності використовує лише показник рентабельності, що не дає повної картини економічного стану підприємства, а тому й приймаються неправильні управлінські рішення.

Є ще чимало сфер застосування даного узагальнюючого показника як в наукових дослідженнях, так і в практичній діяльності. Так, можна кількісно визначити приріст економічної ефективності від покращання (погіршення) використання того чи іншого ресурсу; ранжувати галузі (сфери економіки) і підприємства окремої галузі в залежності від ефективності використання сукупних економічних ресурсів. Тому узагальнюючий показник економічної ефективності виробництва повинен зайняти належне місце в економічних дослідженнях і стати важливим “інструментом” аналізу виробничо-господарської діяльності та прийняття обґрунтованих рішень на всіх рівнях управління економікою.

Література

1. Воронін О. О. Методика визначення узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва // Економіст. — 2007. — № 4. — С. 57-62.
2. Хрущ Н., Приступа Л. Аналіз та оцінка рівня прибутковості фінансових ресурсів підприємства // Економіст. — 2007. — № 7. — С. 28-31.
3. Приказюк О. В. оцінки рентабельності підприємств аграрного сектору // Облік і фінанси АПК. — 2006. — № 5. — С. 100-105.
4. Щелкунов В. І., Воронін О. О., Давидюк О. О. Методологічне обґрунтування узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва та його використання у сфері соціально-трудових відносин. — К.: Наукова думка, 2005. — 186 с.
5. Статистичний щорічник за 2006 рік.
6. Фінансова звітність за 2005-2006 роки ЗАТ “Перемога” (Прикладний матеріал).

7. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 2000. — 528 с.

Резюме

В статье приведен расчет и анализ обобщающего показателя экономической эффективности сельскохозяйственного предприятия. Этот показатель учитывает все факторы производства, а не отдельный вид текущих затрат и позволяет дать наиболее точную оценку экономического состояния предприятия.

Рецензент канд. економ. наук, профессор Л. Е. Дяченко

УДК 316.662(744.7)

М. С. Татаревська

ПРОБЛЕМИ ГЕНДЕРНОЇ НЕРІВНОСТІ В УКРАЇНІ

Однією з цілей розвитку тисячоліття, прийнятих ООН, проголошено заохочення рівності чоловіків і жінок. Поглиблення диференціації суспільства внаслідок процесів соціально-економічної трансформації в Україні має ще й гендерне забарвлення, яке відбивається в нерівності можливостей жінок і чоловіків щодо участі та представництва в роботі владних структур, освіти, зайнятості, доходів тощо. Це в значному ступені звужує можливості ефективного використання трудового потенціалу суспільства та забезпечення соціально-економічного розвитку країни.

Гендерній проблемі присвячується багато досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених. Визначальне місце серед них займають роботи Бойко О. В., Лавріненко Н. В., Лобанової Л. С., Левченко К. Б., Гілко В. І. та ін. Існуючі публікації з цієї проблеми висвітлюють основні аспекти та причини існування гендерної нерівності в українському суспільстві. В той же час, саме особливості гендерних проблем, які існують в Україні, а також можливі напрями їх вирішення та шляхи запобігання подальшому розвитку нерівності між чоловіками й жінками в соціально-економічному та суспільному житті в цілому висвітлені не зовсім достатньо.

Проаналізувати стан гендерної нерівності в Україні, порівняти із відповідними показниками в провідних країнах Європи, окреслити можливі напрями зменшення гендерної нерівності в країні.

Прояви гендерної нерівності в соціально-економічній сфері мають негативні наслідки для сталого розвитку всього суспільства, оскільки знижують можливості економічного зростання на основі ефективного використання людських ресурсів [1]. Адже практичний досвід багатьох країн показує, що наявність гендерних нерівностей в будь-якому аспекті соціально-економічного розвитку кінець-кінцем сповільнює економічне зростання (рис. 1), а неувага до гендерних диспропорцій розвитку суспільства погіршує якість людського капіталу, знижує ефективність соціально-економічного розвитку та боротьби з бідністю.

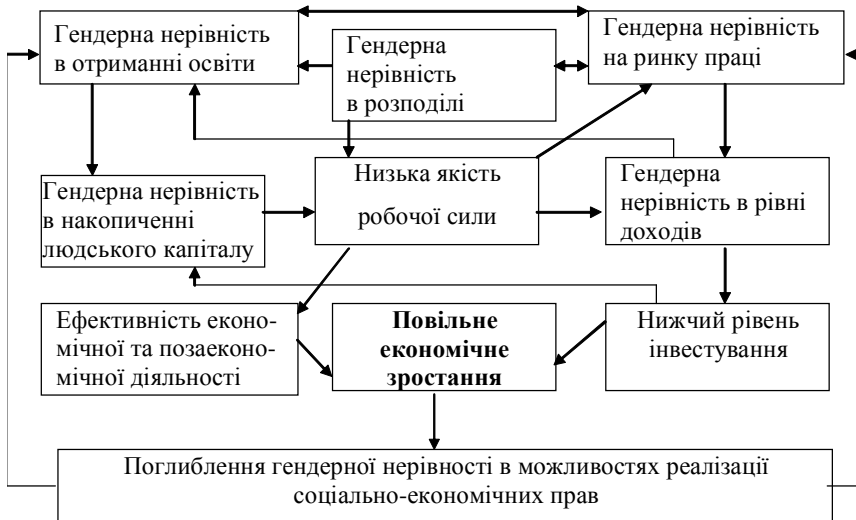


Рис. 1. Вплив гендерної нерівності на можливості економічного зростання країни

Гендерне питання для нашої країни є актуальним, адже має багато нюансів. З одного боку, можна вважати, що норми вітчизняного законодавства щодо рівності чоловіків і жінок (передусім Конституція України (ст. 24), КЗпП (ст. 21, ст. 22)) в країні існують. Однак, на практиці ситуація не така вже й безпроблемна. За даними Звіту про людський розвиток за 2007-2008 рр. жінки в Україні поряд з чоловіками мають нерівні можливості в доступі до освіти, економічної та політичної активності [2]. Так, у 2005 р. чистий показник охоплення жінок

початковою освітою складав лише 83 %, загальний показник охоплення середньою освітою — 85 % або 92 % відповідного показника для чоловіків. Для порівняння: в Російській Федерації ці показники дорівнювали 93 % та 91 %, в Ісландії (країні з найвищим рівнем розвитку людських ресурсів) відповідно 97 % та 109 %.

Щодо рівних можливостей в суспільно-політичній діяльності, то згідно класифікації Міжпарламентського Союзу Україна належить до країн з безумовною домінантою чоловіків: у Верховній Раді V скликання лише 8,5 % складали жінки. За цим показником Україна залишилася далеко позаду не тільки європейських країн, але й багатьох країн Азії та Африки та займає 105 місце поряд з Конго та Кот д'Івуаром.

Суспільні стереотипи щодо розподілу ролей в суспільстві, того, хто в ньому приймає життєво важливі рішення та на чю користь, впливають на статистику відносно кількості жінок і чоловіків на державній службі взагалі та на керівних посадах зокрема. Так, в Україні серед держслужбовців 73,0 % становлять жінки та 27 % — чоловіки, однак займають керівні посади 51,5 % жінок та 48,5 % чоловіків. До того ж, із зростанням категорії посади різко скорочується чисельність жінок (з 65,2 % на посадах шостої категорії до 9 % — першої). Серед спеціалістів на держслужбі також переважають жінки (81,5 %). Виходячи з цих даних можна зробити висновок, що жінки в Україні не мають змоги суттєво впливати на прийняття важливих політичних рішень. Відсутність гендерної збалансованості на вищих щаблях влади є передумовою зниження якості управлінських рішень, а отже й ризик сповільнення темпів розвитку нації.

Щодо економічної активності жінок, згідно даних звіту про ЛР рівень економічної активності жінок в Україні становив майже 50 % або 86 % порівняно з 1990 р. (у Росії — 54,3 %, Білорусії — 52,5 %, Ісландії — 70,5 %). Зайнятість жінок за видами економічної діяльності характеризуються такими даними: у сільському господарстві — 17 % (Росія — 8 %, Білорусія — 9 %, Ісландія 4 %), промисловість 21 % (Ісландія — 11 %), сфера послуг — 62 % (Росія — 71 %, Ісландія — 85 %). Отже, в Україні в значних обсягах використовується жіноча праця в тих сферах економічної діяльності, які потребують значних фізичних навантажень, пов'язані із сезонними ко-

ливаннями зайнятості: частка жінок зайняті у сільському господарстві України в 4 рази перевищує відповідний показник для Ісландії, в промисловості в 2 рази.

Не зважаючи на те, що освітній рівень жінок вищий, ніж у чоловіків, вони є більш незахищеними на ринку праці, а їх заробіток практично завжди є нижчим за заробіток чоловіків. Традиційно вищий рівень оплати праці фіксується в тих сферах економічної діяльності, в яких домінують чоловіки. Так, в Одеській області у 2007 році найбільше чоловіків працювало на будівництві — 82,3 % облікової чисельності штатних працівників, в промисловості — 59,3 %, на транспорті — 62,6 %, де середня заробітна плата становила відповідно — 968,06 грн., 1065,53 грн., 1499,78 грн. [3]. Поряд з цим більш жіночими є такі сфери діяльності як охорона здоров'я — 78,2 %, освіта — 75,4 %, культура і мистецтво — 72,2 %, надання послуг — 63,1 %. Рівень заробітної плати в цих видах діяльності є значно нижчим, ніж у “суто чоловічих” — відповідно 653,65 грн., 763,53 грн., 637,41 грн., 678,96 грн. Тобто, при переході з галузей, в яких домінують чоловіки, до тих, де домінують жінки, відбувається значне зниження заробітної плати жінок. У 2007 р. в Одеській області відношення заробітної плати жінок до заробітної плати чоловіків становило 76,6 %, а в цілому заробітна плата жінок майже на третину менша, ніж у чоловіків. Згідно даних звіту про ЛР відношення доходу від основної діяльності жінок до доходу чоловіків в Україні становить 55 %, у Росії — 62 %, Білорусії — 63 %, в Ісландії — 72 %. Це пояснюється тим, що, не дивлячись на високу професійну та освітню підготовку, жінки працюють на посадах менш престижних та менш оплачуваних внаслідок вертикальної форми професійної сегрегації. Крім того, більше половини кількості працівників, прийнятих на роботу на умовах неповної зайнятості в промисловості, на транспорті, в освіті, охороні здоров'я, в сфері послуг становлять жінки (від 52 %).

Гендерна нерівність існує й на ринку праці. Роботодавці віддають перевагу працівникам чоловічої статі (87 %) порівняно із жінками. Більшість серед незайнятих трудовою діяльністю громадян, зареєстрованих в службі зайнятості, продовжують становити жінки — 59,6 % у 2007 р. Орієнтація жінок на реєстрацію в ЦЗ обумовлена тим, що жінки не вважають реєстрацію власного безробіття принизливою процедурою; жінки домінують у складі без-

робітних, які втратили роботу через реорганізацію підприємств і саме ця категорія безробітних отримує найбільшу допомогу, для жінок існує більше труднощів із працевлаштуванням.

Незважаючи на достатньо високий рівень “гендерного” законодавства в Україні, не всі норми права знаходять адекватну реалізацію в сфері праці. На жаль, часто проголошення рівності чоловіків і жінок при прийнятті на роботу носить суто декларативний характер. Навіть якщо претендент на посаду відповідає всім професійним вимогам, які висувуються для певної роботи, йому можуть відмовити у прийнятті на роботу на базі дискримінації за статевою ознакою. Однак довести на практиці, що відмова прийняти на роботу є необґрунтованою та дискримінаційною, на думку представників державної інспекції праці важко і майже неможливо. З метою подолання дискримінації за статевою ознакою в Україні з 01.01.2006 р. вступив у силу Закон “Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків” [5]. Стаття 17 цього Закону фактично забороняє роботодавцям у об’явах щодо вільних вакансій пропонувати роботу лише чоловікам або виключно жінкам, висувати різні вимоги, які надають перевагу особам певної статі та вимагати від претендентів відомостей про особисте життя. Проте й досі у об’явах щодо наявності вакансій роботодавці вказують бажану стать майбутнього працівника, обмежуючи свої можливості найму професійного та кваліфікованого співробітника.

Для подолання гендерної нерівності в Україні на законодавчому рівні вже чимало зроблено, зокрема прийнято: ЗУ “Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків”, Програму діяльності КМУ “Відкритість. Дієвість. Результативність” (15.03.03. № 344), Концепцію Державної програми гендерної рівності в Українському суспільстві на 2006-2010 роки; Указ Президента України від 26.07.05 “Про вдосконалення роботи центральних та місцевих органів виконавчої влади відносно забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків” та ін.

Крім нерівності в суспільно-економічно-політичному житті жінки страждають від насилля сім’ї, перетворюються на об’єкт контрабанди та торгівлі. Щороку більше 10 тис. жінок стають жертвами злочинів, скоєних проти їх життя, здоров’я, волі та гідності. На жаль, Україна є постачальником “живого товару”

до багатьох західних і східних країн [4]. Для подолання і запобігання насильству і торгівлі жінками слід об'єднати зусилля держави, громадських та міжнародних організацій. За показником розширення можливостей жінок Україна посідає 75 місце в світі (0,462), відстаючи майже в 2 рази від лідеру в забезпеченні людського розвитку — Норвегії (0,910).

На нашу думку, для вирішення гендерної проблеми потрібно розв'язати чимало питань на таких пріоритетних напрямках:

- 1) забезпечити врахування гендерних аспектів у формуванні державної політики, програм і проектів шляхом запровадження гендерно-правової експертизи законодавства та проектів нормативно-правових аспектів;
- 2) залучати жінок до прийняття рішень на всіх рівнях влади що передбачає вирішення такого завдання кадрової політики як сприяння кар'єрному зростанню жінок на державній службі;
- 3) підтримка суспільних ініціатив, спрямованих на формування гендерної культури, подолання усталених стереотипів відносно ролі і місця жінки в суспільстві;
- 4) проведення інформаційно-просвітницької роботи щодо ліквідації всіх форм дискримінації за ознакою статі в державі;
- 5) створення механізмів (перш за все організаційно-правових) застосування законодавства з питань забезпечення рівних прав й можливостей жінок і чоловіків. Тут корисним є досвід розвинених країн щодо створення та функціонування комісій із забезпечення рівності при прийомі на роботу та гарантій зайнятості, створити інститут, який би займався регулюванням та контролем за питанням гендерної рівності. Зараз ці питання закріплені за Управлінням у справах сім'ї, молоді і спорту. На жаль, ця владна структура не має можливостей, а тим більше коштів, аби займатися цією проблемою в притул. Можливо слід було б ввести в штат інспекції з праці посаду спеціаліста із забезпечення гендерної рівності.
- 6) забезпечення юридичної грамотності населення, доступу до інформації про існуючі національні та міжнародні механізми у разі порушення прав жінок.
- 7) розробка науково обґрунтованих підходів до оцінки гендерного аспекту соціально-економічного розвитку країни, регіонів, територій, підприємств. Перші кроки в цьому напрямку вже

зроблені науковцями Інституту демографії та соціальних досліджень: запропоновано показник розширення можливості жінок, методика розрахунку якого адаптована до вітчизняного методико-інформаційного середовища [1]. Він включає оцінку нерівності в політичному житті, у прийнятті економічних рішень, доступу до економічних ресурсів та їх використання. Проте, не слід забувати про нерівність доступу до освіти, в розподілі робочого часу, дискримінацію на ринку праці (зокрема, рівень і тривалість безробіття, можливості повторного працевлаштування). Облік якнайбільшої кількості гендерних аспектів дозволить комплексно проаналізувати цю проблему та визначити пріоритетні напрями роботи.

- 8) не слід забувати, що гендерна нерівність в Україні проявляється не лише в утисканні прав жінок, але і в тяжкому становищі чоловіків за демографічно-соціальними показниками. В теперішній час демографічна ситуація в Україні характеризується погіршенням стану здоров'я чоловічого населення. В середньому, очікувана тривалість життя чоловіків на 11-12 років менша, ніж в країнах Європи, на стільки ж — за тривалість життя жінок, смертність серед чоловіків працездатного віку (28-45 років) в 4 рази вище загального рівня смертності. Така різниця в тривалості життя жінок і чоловіків пов'язана, перш за все, з недостатньою увагою до охорони здоров'я чоловіків та до профілактики негативних впливів. Продовжується погіршення репродуктивного здоров'я чоловіків (Чорнобильська катастрофа, туберкульоз, хвороби, що передаються статевим шляхом) при тому, що за даними Міністерства охорони здоров'я вже зараз 50 % українських чоловіків страждають на безпліддя. Тому, слід приділяти увагу охороні здоров'я чоловічого населення, формуючи і втілюючи в життя відповідні програми.

Відсутніх результатів у подоланні гендерної нерівності в Україні можливо буде досягнути лише завдяки усвідомленню суспільством в цілому і кожним громадянином зокрема, того, що інтелектуальні та професійні здібності людини не залежать від статі. Тільки за таких умов наша держава зможе виконати взяті на себе зобов'язання в сфері забезпечення гендерної рівності та забезпечити сталий економічний і соціальний розвиток.

Література

1. Герасименко Г. В. Гендерні аспекти соціально-економічної політики в Україні, — Автореф. ... докт. економ. наук зі спец. 08.09.01. “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / НАН України, Інститут демографії та соціальних досліджень. — К., 2004.
2. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделенном мире. — М: Весь Мир, 2007. — 400 с.
3. Гендерні аспекти Одещини // Аналітична записка. — Одеса, ГУС в Одеській області, 2008. — 10 с.
4. Власенко Н. С., Виноградова Л. Д., Калачева І. В. Гендерна статистика для моніторингу досягнення рівності жінок і чоловіків. — К.: Інститут держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2000.
5. Закон України “Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків” від 08.09.2005 р.

Резюме

В статье рассмотрены вопросы гендерного неравенства в Украине, в том числе в сравнении с ведущими странами Европы. Внимание уделено анализу представительства женщин в органах власти, их занятости и заработной плате. Определены возможные направления уменьшения гендерного неравенства в украинском обществе.

Рецензент кандидат економ. наук, доцент Т. И. Богданова

УДК 336.71:654.077

І. А. Терещенко

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПОНЬЯТЬ “БАНКІВСЬКІ РЕСУРСИ” ТА “ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ” БАНКУ

Важливим елементом економіки будь-якої країни є банківська система. У своїй практичній діяльності установи банків повинні забезпечити стійку та ефективну політику. Велика кількість банків України внаслідок неефективного управління ресурсами зазнає фінансових труднощів. Як у вітчизняній, так і зарубіжній банківській практиці від оптимальної ресурсної бази банків залежать важливі показники кредитних установ, такі як

рентабельність та ліквідність, а тому, проблема формування та ефективного використання ресурсної бази банків залишається актуальною і вимагає подальшого дослідження.

Проблеми процесів формування фінансових ресурсів та розробки ресурсної політики банківських установ досліджувалися у роботах провідних іноземних вчених, таких як Дж. Е. Доллан, Б. Едвардс, Е. Гілл, Е. Рід, П. Роуз, Д. Сінкі, А. Глаголева, Г. Панова, В. Уоскін та інших.

В Україні проблеми управління ресурсами банківської системи досліджували такі провідні вчені як О. Васюренко, О. Дзюблук, О. Заруба, М. Коваль, А. Мороз, М. Савлук. Зазначимо, що у працях цих науковців аналізуються проблеми формування ресурсної політики, процеси та методи управління ресурсами. Однак критичний аналіз літературних джерел дозволяє дійти висновку про відсутність єдиної наукової думки що до сутності та відмінності таких понять як “банківські ресурси” та “фінансові ресурси” банку.

Метою даного дослідження є розгляд деяких аспектів формування ресурсної бази банків, аналіз основних видів ресурсів банків, та окреслення деяких можливих шляхів удосконалення їх ресурсної бази. Існує безліч тлумачень вищезазначених понять, але як зауважив відомий фахівець з корпоративних фінансів німецький професор Лутц Крушвіц, “...немає правильного чи неправильного визначення. Терміни можна створювати, лише враховуючи наші цілі” [1, с. 2].

Необхідно відмітити, що П. Стецюк при тлумаченні змісту терміна “ресурси” пропонує акцентувати увагу на його семантичних парах — “запаси” й “джерела” [2, с. 136-139]. На наш погляд, для конкретизації та встановлення якісних характеристик ресурсів такого визначення, очевидно, недостатньо. Термін “ресурси” досить поширений у науковій літературі та повсякденній лексиці людей різних професій. Тому для окреслення меж та їх характеристики у рамках тієї чи іншої галузі знань або сфері людської діяльності виникає необхідність додаткового використання прикметника: державні, економічні, трудові, інтелектуальні, фінансові, інформаційні, земельні, повітряні, водні, технічні, наукові, накопичені тощо. При цьому для багатьох сфер вживання терміна немає особливого значення, запаси це чи джерела. Для економічної науки взагалі, а для фінансової теорії зок-

рема, ця якісна ознака ресурсів має принципове значення. Вибір того чи іншого значення змінює зміст терміна “ресурси” на прямо протилежний.

Аналіз сучасної економічної літератури дозволяє дійти висновку, що питання сутності понять “банківські ресурси” та “фінансові ресурси” банку є дискусійними, це підтверджується різними підходами та тлумаченнями їх суті. Наприклад, такі словники, як “Словник банківських термінів” та “Енциклопедія банківської справи України” пропонують однакові визначення терміна “банківські ресурси”, а саме — це кошти, що є в розпорядженні банків і використовуються ними для кредитних інвестиційних та інших активних операцій. Поділяються на власні і залучені: до власних належать статутний, резервний та інші фонди банку; залучені ресурси — це кошти на розрахункових, поточних, депозитних та інших рахунках клієнтів банку [3; 4].

На нашу думку, тлумачення сучасного поняття “ресурси” найбільш точно визначено у Великому енциклопедичному словнику: “ресурси (від франц. *ressource* — допоміжний засіб) — грошові кошти, цінності, запаси, можливості, джерела коштів, доходів” [5, с. 10]. Тобто, ресурси визначаються як поняття, що обумовлює потенціал і використовується або може бути використане для здійснення якої-небудь діяльності з метою задоволення потреб суспільства.

Іншого погляду у визначенні поняття “банківські ресурси” дотримується В. Кисельов: “Фінансові ресурси комерційного банку — це той сукупний капітал, який створюється в результаті проведення банком політики збільшення власного капіталу та залучених коштів і використовується для здійснення активних операцій з метою реалізації суспільних і власних інтересів” [6, с. 99]. Зазначимо, що за цим визначенням банківські ресурси містять не лише пасивне використання власного капіталу, а й використання банком ресурсів для реалізації інтересів; сукупний капітал називається фінансовими ресурсами банку.

В окремих дослідженнях термін “фінансові ресурси” банку прирівнюється до коштів, залучених у різного роду пасиви [7, с. 106]. Отже, фактично поняття “фінансові ресурси” банку та “банківські ресурси” отожднюються.

Ж. Мартинюк визначає фінансові ресурси банку як частину грошового ринку, що представлена “сукупністю виведених з

обігу коштів господарських суб'єктів і грошових доходів населення, які мобілізуються банком на умовах виникнення зобов'язання власності та боргу для подальшого розміщення серед юридичних і фізичних осіб, яким необхідні банківські ресурси з метою одержання прибутку” [8, с. 112].

На нашу думку, поняття “фінансові ресурси” банку та “банківські ресурси” неможливо прирівняти, адже якісна ознака “фінансові” вже свідчить про те, що мова йде про грошові кошти, тобто грошові ресурси банку. А що стосується поняття банківських ресурсів, то воно має більш широке значення та свідчить про наявність інших складових, а саме тих без яких стає неможливим робота всієї банківської діяльності: інформаційні, людські, технічні, матеріальні тощо.

Відмінності понять “фінансові ресурси” банку та “банківські ресурси” відображено нижченаведеним рисунком 1.



Рис. 1. Особливості фінансових ресурсів банку

Зазначимо, що у бухгалтерському обліку запаси розглядаються як складова активів, а активи — це контрольовані банком ресурси. Джерела ж характеризують титул власності, тобто правові аспекти володіння, розпорядження та використання активів й обсяг претензій на них, але не самі ці активи [2, с. 136-139]. Можна встановити частину та обсяг претензій кожного власника чи кредитора на ресурси (активи) банку, однак у більшості випадків відсутня можливість ідентифікації активів, на які поширюються ці претензії. У практичній діяльності вони поширюються насамперед на найбільш ліквідні активи, основу яких становлять саме фінансові ресурси банку. Більше того у разі банкрутства банку, а зараз це питання є досить актуальним, нерідко виникає ситуація, коли наявних ресурсів недостатньо для задо-

волення всього обсягу претензій. Саме через це ми вважаємо, що найадекватнішим з точки зору організації системи управління фінансовою діяльністю банку значенням терміна “ресурси” є термін “запаси”.

Окремим видам ресурсів притаманні свої певні якісні ознаки та особливості, які дають можливість їх однозначно ідентифікувати. Банківські ресурси теж мають свої особливості. Розглянемо деякі з них, які, на наш погляд, найповніше розкривають їх економічну сутність.

Перш за все, банківські ресурси — це активи з високою трансформаційною спроможністю. Економічну інтерпретацію трансформаційної властивості фінансових ресурсів найповніше відображено у концепції ліквідності. У фінансовій теорії та практиці банківської справи ліквідність розглядається як спроможність активу у короткий період часу бути реалізованим із найменшими втратами його реальної ринкової вартості. Основним кількісним показником її виміру є рівень ліквідності активу. Вона визначається періодом часу, протягом якого реальна ринкова вартість конкретного активу може бути конвертована в її грошову форму. Чим менший термін, протягом якого відбудеться така трансформація, тим вищий рівень ліквідності активу. Тобто ліквідність характеризує спроможність активу зберігати акумульовану в ньому вартість.

З цієї точки зору в економічній теорії вважається, що для коштів рівень ліквідності дорівнює нулю, тому вони є активом абсолютної ліквідності. За словами Дж. М. Кейнса, “істотна різниця між грошима і всіма іншими активами (чи більшістю з них) полягає саме в тому, що для грошей їх премія за ліквідність набагато перевищує витрати утримання, тоді як витрати утримання інших активів набагато перевищують їх премію за ліквідність”. На цій концептуальній основі необхідно визначати фінансові ресурси банку як його найбільш ліквідні активи, що забезпечують неперервність руху грошових потоків.

Наступною, важливою категорією для особливостей поняття “фінансові ресурси” є об’єкт права власності. У різних наукових літературних джерелах фінансові ресурси класифікуються за ознакою права власності. Однак при уважному розгляді зрозуміло, що йдеться, власне, не про самі фінансові ресурси, а про джерела їх формування. Така лексична традиція, вже усталена

у вітчизняній фінансовій літературі, інколи приводить до певних концептуальних конфліктів.

Необхідно також згадати й про потенціал банку. Економічний потенціал визначимо як сукупність наявних та таких, які можуть бути мобілізовані, основних джерел, засобів країни та елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу. Зрозуміло, що фінансовий потенціал є складовою економічного. Фінансовий потенціал у працях багатьох вчених визначається як обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів. Ці ресурси беруть участь у діяльності банку та залучаються для фінансування певних стратегічних напрямків його розвитку. Наявність та можливі комбінації поєднання складових банківських ресурсів (не лише фінансових) створюють потенційні умови для перетворення їх у конкретний обсяг банківських продуктів, послуг, а також для генерування відповідних їм грошових потоків. Такі можливості становлять банківський потенціал.

Таблиця 1

Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб (млрд. грн.) [9]

	2006	2007	I квартал 2008	II квартал 2008	III квартал 2008	IV квартал 2008	01.03.2009
Кошти суб'єктів господарювання	95,8	152,4	169,5	181,7	197,4	220,4	124,6
Кошти фізичних осіб	107,1	165,9	181,4	198,2	206,9	216,3	193,7
Усього	202,9	318,3	350,9	379,9	404,3	436,7	318,3

З даних наведеної табл. 1 видно, що залучені кошти банків з 2006 до кінця 2008 року стабільно зростали, вказане свідчить про позитивну тенденцію розвитку банківського потенціалу.

Однак, на початку 2009 року на банківській системі України позначилась світова економічна криза і як наслідок значно зменшився обсяг залучених коштів, а саме на 118,4 млрд. грн.

Відмітимо, що при аналізі ресурсів використовується ще одне поняття — “потенціал”. Потенціал банку (від лат. *potentia* — можливість, потужність) — це сукупність стратегічних ресурсів,

що визначають межі фінансових можливостей при його функціонуванні в тих або інших умовах [10, с. 28]], що знаходяться у розпорядженні кредитного інституту. Існує також думка, що потенціал банку включає суми власного капіталу і наявних матеріальних і нематеріальних активів [11].

Однією з складових потенціалу банку є кредитний потенціал: у теорії банківської справи існують два підходи до визначення кредитного потенціалу комерційного банку. Згідно з першим підходом кредитний потенціал банку — це, з одного боку, сукупність грошових коштів, які має в своєму розпорядженні кредитна установа, з іншого, — нематеріальні активи, якими воно володіє. Це можуть бути: кваліфікований персонал; оптимальні для даних економічних умов форми і методи роботи; досвід кредитування і інвестування; інформаційні і інші банківські технології і т. п. [12, с. 195]. Проте даний підхід не враховує економічно обґрунтовані межі використання мобілізованих в банку джерел грошових коштів для надання позики і здійснення інших активних операцій [13, с. 129]. Мобілізація і концентрація вільних грошових коштів є пріоритетною функцією в діяльності банківської установи.

Відповідно до другого підходу кредитний потенціал банку визначається як різниця між загальною величиною мобілізованих в банку коштів і резервом ліквідності [14].

Загальний резерв ліквідності банку залежить від норми обов'язкового резерву, що встановлюється Центральним банком, і рівня резерву ліквідності, визначеного банком самостійно. Банк прагне створити мінімальний резерв ліквідності і забезпечити максимальний кредитний потенціал виходячи зі своєї надійності, ліквідності і прибутковості [15, с. 97].

На загальний рівень кредитного потенціалу банку впливає наступна сукупність чинників: розмір власного капіталу банку; обсяг і структура залучених і запозичених коштів; структура і стабільність депозитів; рівень обов'язкових резервів в Центральному банку і режим користування обов'язковими резервами для підтримки поточної ліквідності.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити наступні висновки: банківські ресурси є досить широким поняттям і включають в себе фінансові ресурси банку, які в свою чергу складаються з власних, залучених та запозичених. Найбільш ваго-

ними є залучені і саме вони складають основу банківського потенціалу. Досить стрімке падіння обсягу залучених коштів вимагає від банків розробки стратегії та концепцій щодо вдосконалення ресурсної політики та створенням нових способів залучення коштів. Адже збільшення ресурсної бази банків сприятиме зміцненню та посиленню вітчизняної банківської системи, що, відповідно, стане першим кроком до виходу з кризи.

Література

1. Крушвіц Л. Инвестиционные расчеты / Переклад з нім. під заг. ред. В. В. Ковальова та З. А. Сабова. — СПб: Питер, 2001.
2. Стецюк П. А. Економічна суть фінансових ресурсів // Фінанси України. — 2007. — № 1. — С. 129-144.
3. Завгородній А., Сліпущко О., Вознюк Г. та ін. Словник банківських термінів. — К.: Алоніт, 2000.
4. Енциклопедія банківської справи України // Редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін. — К.: Молодь, Ін Юре, 2001. — 680 с.
5. Великий енциклопедичний словник. — М.: Большая Российская энциклопедия, 1998.
6. Кисельов В. В. Управление банковским капиталом (теория и практика). — М.: Экономика, 1997. — 256 с.
7. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки. — К.: Поліграфкнига, 2000. — 512 с.
8. Мартинюк Ж. В. Ресурсна база комерційних банків // Фінанси України. — 1998. — № 11. — С. 112-114.
9. Фінансовий стан банків України // http://bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm.
10. Егорова Л. Е., Смулов А. М. Моделі і методи аналізу фінансових інструментів кредитної політики банку і динаміки його розвитку в умовах перехідного періоду. — М.: Препрінт ЦЕМІРАН, 1999.
11. Влауберг І. В., Садовський В. Я., Юдін Е. Г. Системний підхід: передумови, проблеми, труднощі. — М., 1969.
12. Основи банківської діяльності (Банківська справа) / Під ред. К. Р. Тагирбекова. — М.: ИНФРА, Весь світ, 2003.
13. Банківська справа / Ред. О. І. Лаврушина. — М: Банківський і біржово-наук. консул. центр, 1992.

14. Панова Г. С. Кредитна політика комерційного банку. — М.: ДІС, 1997. — 464 с.
15. Кисельов В. В. Управління банківським капіталом: теорія і практика. — М.: Економіка, 1997. — С. 97.

Резюме

В статье рассматриваются исследования, целью которых является изучение аспектов формирования ресурсной базы банков, анализ основных видов ресурсов банков.

Рецензент канд. економ. наук, профессор Л. В. Кузнецова

УДК 336.71:338.24(477)

А. Г. Тугаев

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ

Как известно, хорошо развитый банковский сектор — залог здоровья и прогресса всей экономики страны. Вместе с тем — банковское дело сопряжено с повышенными рисками, поэтому данный сектор экономики должен отвечать определенным требованиям для обеспечения сохранности средств инвесторов и вкладчиков, так как банковские учреждения осуществляют свои операции в основном за счет привлеченных и заемных средств.

Инструментом, позволяющим оптимизировать отношения между банком и его инвесторами, вкладчиками, органами государственной власти и прочими заинтересованными лицами, является корпоративное управление. По мнению многих экспертов, характер корпоративного управления в украинских банках носит лишь номинальный характер и не несет в себе никаких дополнительных преимуществ для данных учреждений. Тем более во время международного финансового кризиса проблема внедрения надлежащего корпоративного управления становится особенно актуальной для отечественных банков, так как дает дополнительный инструмент для привлечения так необходимых денежных ресурсов.

Именно этой проблеме и посвящена данная статья. Мы попробуем разобраться, что именно необходимо вынести из международной практики и теории корпоративного управления в банках, а

также внедрить и развить в отечественной системе банковского дела для соответствия высококлассным банковским организациям.

Так, аналогичной теме посвящена работа Ивановой Т. — старший советник проекта IFC “Корпоративное управление в банковском секторе России”. В статье рассматриваются актуальность, необходимость внедрения и развития корпоративного управления в банковских учреждениях РФ, а также современные принципы и теория корпоративного управления. Кроме этого, теме корпоративного управления в банках посвящены много статей Интернет библиотеки GAAP. RU, сайтов cfin. ru, iteam. ru, corp.gov.ru. Также изучаемую тему рассматривали в своих публикациях такие исследователи как: Абрамова А., Грачева М. [1], Gabrielle O’Donovan [2], Осинковский А. Д. [3], Е. Л. Животова, М. С. Солнцева [4].

В своем большинстве [1, 2] авторы приходят к выводу, что корпоративное управление является необходимым фактором для успешной деятельности финансовых организаций. Но при этом останавливаются лишь на критическом рассмотрении проблем и недостатков, которые возникают при отсутствии надлежащего механизма корпоративного управления [3, 4]. Мы же попробуем установить и определить основные положительные моменты, которые будут мотивировать банковских топ-менеджеров внедрить весь комплекс корпоративного управления.

Таким образом, основными целями, задачами, которые будут рассмотрены в статье, являются:

- определение категории корпоративного управления, его основных участников;
- рассмотрение сложившегося опыта надлежащего корпоративного управления и требований, выставляемых международными организациями;
- критический анализ современной практики корпоративного управления в Украине, а именно в банковском секторе;
- определение преимуществ от внедрения корпоративного управления в банках.

Итак, речь идет о том, что в международной практике к корпоративному сектору предъявляются высокие требования в сфере ведения бизнеса, взаимоотношениях между менеджерами корпораций, акционерами, инвесторами, общественностью и госу-

дарством. Особенно это касается банковского сектора, так как банковское дело связано с повышенными рисками (кредитным, рыночным, операционным) и оперированием общественным капиталом. В мировом бизнесе и научных сообществах считается, что эффективным инструментом управления вышеперечисленными процессами является корпоративное управление.

Начнем с того, что на сегодняшний день в развитых странах уже четко определены основы системы взаимоотношений между главными действующими лицами корпоративного сектора: акционерами, менеджерами, директорами, кредиторами, сотрудниками, поставщиками, покупателями, государственными чиновниками, жителями местных общин, членами общественных организаций и движений. Такая система создается для решения трех основных задач корпорации: обеспечения ее максимальной эффективности, привлечения инвестиций, выполнения юридических и социальных обязательств.

Корпоративный менеджмент (*corporate management*) и корпоративное управление (*corporate governance*) — не одно и то же [5]. Под первым термином подразумевается деятельность профессиональных специалистов в ходе проведения деловых операций. Иными словами, менеджмент сосредоточен на механизмах ведения бизнеса. Второе понятие гораздо шире: оно означает взаимодействие множества лиц и организаций, имеющих отношение к самым разным аспектам функционирования фирмы. Корпоративное управление находится на более высоком уровне руководства компанией, нежели менеджмент. Пересечение функций корпоративного управления и менеджмента имеет место только при разработке стратегии развития компании.

В апреле 1999 г. в специальном документе, одобренном Организацией экономического сотрудничества и развития, было сформулировано следующее определение корпоративного управления: «Корпоративное управление относится к внутренним средствам обеспечения деятельности корпораций и контроля над ними... Одним из ключевых элементов для повышения экономической эффективности является корпоративное управление, включающее комплекс отношений между правлением (менеджментом, администрацией) компании, ее советом директоров (наблюдательным советом), акционерами и другими заинтересованными лицами (стейкхолдерами). Корпоративное управление также

определяет механизмы, с помощью которых формулируются цели компании, определяются средства их достижения и контроля над ее деятельностью” [6]. Там же были подробно описаны пять главных принципов надлежащего корпоративного управления, на которых мы останавливаться не будем.

Помимо этого, необходимо отметить, что до сих пор не существует единого мнения на счет определения корпоративного управления.

Корпоративное управление — это процесс регулирования собственником движения его корпоративных прав с целью получения прибыли, управления корпоративным предприятием, получения части активов в случае ликвидации последнего.

Такое определение не дает в полной мере понимания всей широты категории корпоративное управление, так как рассматривает его лишь с точки зрения собственника корпоративных прав — акционера.

Корпоративное управление — это регулирование отношений между участниками акционерного общества по поводу формирования и использования акционерного капитала.

Опять же трактовка оказывается слишком узкой, ограничивая субъектов корпоративного управления лишь участниками акционерного общества.

Наиболее полную характеристику рассматриваемого понятия на наш взгляд дает следующее определение, с учетом того, что мы рассматриваем банковскую практику:

Корпоративное управление — это система управленческих отношений между взаимодействующими субъектами банка (акционерами, правлением, наблюдательным советом, инвесторами, вкладчиками, государством и прочими заинтересованными лицами) в направлении субординации и гармонизации их интересов, обеспечения синергии в совместной деятельности и взаимоотношениях для достижения поставленных целей.

Если мы обратимся к украинскому банковскому сектору, то увидим, что самым главным вопросом при выборе вкладчиком банка является надежность финансового учреждения. Особенно в условиях сложившегося кризиса, депрессивности экономики, когда вкладчики боятся доверить свои сбережения банкам, что ведет к оттоку денежных средств из банковской системы и снижению монетизации экономики.

То же самое касается и инвесторов: при принятии инвестиционного решения проводится тщательный анализ потенциального объекта инвестирования, и немаловажным является надежность и прозрачность данного объекта. Если мы говорим о банках, то внедрение и использование надлежащего корпоративного управления дает дополнительные конкурентные преимущества последним в области привлечения, как краткосрочных средств, так и долгосрочных инвестиционных ресурсов. Рассматривая сегодняшний кризис ликвидности банковской системы, необходимо заметить, что банки столкнулись с проблемой привлечения средств. А ведь на данный момент это главная цель банковских учреждений, так как отток денежных средств с депозитных счетов только за октябрь 2008 г. составил 16,9 млрд. грн. [7]. Поэтому в краткосрочном периоде положительным эффектом от внедрения корпоративного управления может стать возвращение кредита доверия к банкам со стороны населения.

Но не стоит останавливаться лишь на рассмотрении краткосрочных эффектов. Если обратимся к долгосрочной перспективе, то не сложно заметить, что в финансовом секторе наблюдаются динамические процессы интеграции и интернационализации, что в свою очередь дает дополнительные преимущества банкам развитых стран, которые проникают на развивающиеся рынки. Ведь для этих финансовых учреждений надлежащее корпоративное управление давно стало нормой (BNP Paribas Bank, UniCredit Group, Raiffeisen International и т. д.). То есть, если украинские банки ставят перед собой цель конкурировать с иностранными кредитными организациями или же поднять свою акционерную стоимость — им необходимо развивать корпоративное управление.

Итак, мы убедились, что и в краткосрочном, и в долгосрочном периодах корпоративное управление несет в себе выгоды для наших финансовых учреждений, теперь обратим свой взгляд на стоимость внедрения надлежащего корпоративного управления. Но прежде чем это сделать, необходимо рассмотреть, какие именно требования в отношении рассматриваемого вопроса выставляют международные организации.

Вообще вопросами корпоративного управления занимаются несколько организаций, среди которых:

- ОЭСР

- Всемирный банк
- Международная финансовая корпорация

Но применительно к банковскому сектору вероятнее всего следует использовать принципы и требования, выставляемые Базельским комитетом [8]. Поэтому остановимся именно на них. Прежде всего, следует отметить, что комитетом разработаны и рекомендованы к выполнению основные принципы корпоративного управления, которых должны придерживаться банки для обеспечения надлежащего корпоративного управления.

Предполагается, что выполнение данных принципов должно обеспечить банкам высокий уровень корпоративного управления, а также в связи с интернационализацией данных принципов унифицированную систему оценки корпоративного управления.

Но помимо принципов документ “Совершенствование корпоративного управления в кредитных организациях”, принятый в Базеле (1999 год) предусматривает создание следующих коллегияльных органов при наблюдательном совете/совете директоров в банковских учреждениях:

1. Комитет по управлению рисками
2. Комитет по аудиту
3. Комитет по вознаграждениям
4. Комитет по назначениям

Это лишь некоторые условия, которых должны придерживаться банки, в частности украинские, с целью обеспечения надлежащего корпоративного управления, так сказать необходимое, но не достаточное условие.

Безусловно, комплекс мер по созданию оптимальной системы корпоративного управления дорогостоящий, с учетом создания комитетов и выплаты вознаграждения независимым членам наблюдательного совета, а также выполнения принципов, что влечет за собой дополнительные транзакционные и агентские издержки. Но большинство ученых, занимающихся данным вопросом, уверены, что в среднесрочной перспективе все издержки окупаются, а в долгосрочной — надлежащая структура корпоративного управления является необходимым условием существования кредитной организации.

Если кратко охарактеризовать исследование, проводимое среди украинских банков (в исследуемые банки вошли только банки

первой и второй групп, так как именно они составляют большую часть банковского рынка, как по активам, объему выданных ссуд, так и по обязательствам) по вопросу соответствия корпоративного управления международным стандартам, то следует отметить следующее: во-первых, необходимо разделить формальное и фактическое применение практики корпоративного управления. Если брать фактическое, то большинство банков первой группы разработали и внедрили свои кодексы и принципы корпоративного управления, но другое дело придерживаются ли банковские учреждения их или нет. Об этом трудно судить и поэтому уже следует отметить не надлежащее выполнение требований к корпоративному управлению.

- в абсолютном большинстве банков выполняются требования лишь по наличию внешнего аудитора, но это определено требованиями отечественного законодательства к акционерным обществах. Лишь следует заметить, что крупные банки привлекают международных аудиторов из числа большой четверки;
- комитет по аудиту присутствует лишь у некоторых банков (например, даже в первой группе банков данный комитет создан только у 6 из 17 банков, т. е. у 36 % банков, что показано на рис. 1;
- данные по комитету по вознаграждениям есть только у одного банка первой группы, по остальным учреждениям нет данных, но мы склонны полагать, что такового комитета не существует у последних;
- комитет по управлению рисками присутствует практически у всех банков, но он входит в организационную структуру банка и подотчетен менеджменту. Что касается базельских требований, то их соблюдают 47 % банков только первой группы. Но эта цифра перекрывается тем фактом, что в этот комитет входят инсайдеры банка, поэтому идеи корпоративного управления о независимых директорах не соблюдается, соответственно и выгоды от данного комитета не максимизируются;
- данные касательно комитета по назначениям отсутствуют, поэтому делать какие либо выводы нет возможности.

Следует обязательно отметить, что регулятор (НБУ) разработал и внедрил отечественные принципы корпоративного управления, которые нашли свое отображение в Постановлении

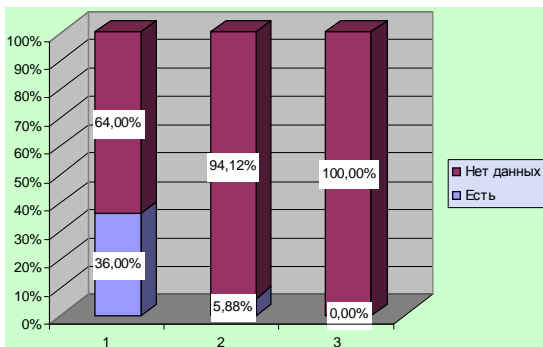


Рис. 1. Наличие в украинских банках комитетов, согласно Базелю:

- 1 — Комитет по аудиту; 2 — Комитет по вознаграждениям;
3 — Комитет по назначениям

№ 98 от 28.03.07. Но говорить о соблюдении банками этих рекомендаций трудно, в силу отсутствия информации, что, опять же, снижает доверие инвесторов и вкладчиков.

Что касается выполнения отечественными банками рекомендованных принципов корпоративного управления, то их придерживаются, в основном, или банки купленные иностранными банковскими структурами (Райффайзен банк Аваль, Укрсиббанк), или сами иностранные банки. По большинству финансовых учреждений нет информации. Само по себе отсутствие информации говорит о том, что украинские банки продолжают оставаться закрытыми с низким уровнем прозрачности информации [9], что опять-таки снижает уровень доверия вкладчиков и инвесторов.

На наш взгляд банкам необходимо ускорить процесс перехода от закрытых, непрозрачных структур к публичным организациям с высоким качеством корпоративного управления. Это предполагает отход от инсайдерской модели, другими словами банкам необходимо сделать, во-первых, свою структуру более понятной для вкладчиков и инвесторов; во-вторых, создать при наблюдательном совете все необходимые комитеты с независимыми директорами. Помимо этого, следует оказать должное внимание раскрываемой информации: сделать ее более доступной, более прозрачной и всеобъемлющей. Как минимум раскрываемая информация должна содержать отчетность, в соответствии с

национальными и международными стандартами, информацию о высший менеджмент и независимых директоров, о деятельности комитетов, структуру, функции и отчеты риск менеджмента. Последнее очень важно для портфельных инвесторов, ведь они должны понимать, как действует риск-менеджмент в банке и выполняет ли он свои функции.

Также банкам следует обратить внимание на деятельность системы внутреннего контроля, так как информация об этом также придает вкладчикам и инвесторам больше уверенности в устойчивости банка. Ну и естественно, банк должен раскрывать информацию об его стратегии, причем это должны быть не формальные пару строчек, а качественно сформулированные, нацеленные на результат конкретные действия организации в долгосрочном периоде. Это позволит всем заинтересованным лицам знать, чего можно ожидать от банка.

Все это даст отечественным банкам перспективу развития и дополнительные конкурентные преимущества, а также повысит уровень доверия вкладчиков (как юридических, так и физических лиц), инвесторов (стратегических и портфельных). Сейчас в условия финансового и экономического кризиса первоочередной задачей для банковских менеджеров является обеспечение ликвидности учреждения и внедрение системы высококачественного корпоративного управления, на наш взгляд, даст топ-менеджерам дополнительный инструментарий достижения поставленной цели.

Сегодняшний кризис может стать отправной точкой для украинских банков, так как основным значением любого экономического кризиса является очищение экономики в целом. Поэтому в условиях нестабильности, высокой волатильности рынков и подрыва доверия к банкам, выживут те, которые выстроят эффективную систему взаимоотношений с вкладчиками и инвесторами, а это возможно лишь при внедрении системы корпоративного управления. Как показывает практика разработка и введения такой системы — это вопрос времени. Будем надеяться, что именно сейчас отечественные банки оценят все выгоды корпоративного управления и станут использовать данный инструментарий.

Литература

1. Грачева М., Арабова Н. Особенности корпоративного управления в банках // Вестник Института внутренних аудиторов. — 2007.

2. Gabrielle O'D. Corporate Culture Re-Defined for the 21-th Century // The International Journal of Knowledge, Culture and Change Management. — 2006.
3. Осиновский А. Д. Акционер против акционерного общества. — СПб.: ДНК, 2004.
4. Животова Е. Л., Солнцева М. С. Корпоративное управление: направление дискуссий // Корпоративные финансы. — 2008. — № 4. — С. 124-144.
5. Курбангалеева О. А. Как реорганизовать предприятие?: Преобразование. Разделение. Выделение. Присоединение. Слияние. — М.: Вершина, 2004.
6. Принципы корпоративного управления ОЭСР.
7. www.bank.gov.ua.
8. Совершенствование корпоративного управления в кредитных организациях. — Базель, 1999.
9. S&P: “Исследование информационной прозрачности банков Украины в 2006 г.”

Резюме

В статті розглядається стан та перспективи розвитку корпоративного управління в банківському секторі України. Проаналізовані основні тенденції, напрямки руху та вимоги до корпоративного управління в міжнародній практиці, а також відповідність цим вимогам українських банківських установ. Приведені основні переваги для банків від впровадження високоткласного та ефективного корпоративного керування.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Т. О. Пасечник

УДК 336.145:339.168 (477.79)

В. Г. Шокарева

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ АКЦИЗНИМ ЗБОРОМ ПО ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ У 2009 РОЦІ

Головним джерелом наповнення бюджету будь-якої країни є податки. Будь-яка особа на протязі свого життя сплачує “обов’язковий платіж” державі, користуючись послугами або купуючи товари, працюючи на фірмі, підприємстві, в організації. Податок — це джерело існування держави. На протязі еволюції податки

змінювались, після революцій або збільшувались або зменшувались. Незмінним залишається одне — необхідність сплати.

У незалежній Україні у 1991 році введено в дію Закон України “Про систему оподаткування”. У зазначеному Законі під податком і збором (обов’язковим платежем) до бюджетів та до державних цільових фондів слід розуміти обов’язковий внесок до бюджету відповідного рівня або державного цільового фонду, здійснюваний платниками у порядку і на умовах, що визначаються законами України про оподаткування. Статтею 6 Закону України визначено, що об’єктами оподаткування є доходи (прибуток), додана вартість продукції (робіт, послуг), вартість продукції (робіт, послуг), у тому числі митна, або її натуральні показники, спеціальне використання природних ресурсів, майно юридичних і фізичних осіб та інші об’єкти, визначені законами України про оподаткування.

В Україні справляються:

- загальнодержавні податки і збори (обов’язкові платежі);
- місцеві податки і збори (обов’язкові платежі).

Відповідно статті 14 Закону України “Про систему оподаткування” у 2009 році до загальнодержавних належать такі податки і збори (обов’язкові платежі):

- 1) податок на додану вартість;
- 2) акцизний збір;
- 3) податок на прибуток підприємств, у тому числі дивіденди, що сплачуються до бюджету державними некорпоративізованими, казенними або комунальними підприємствами;
- 4) податок на доходи фізичних осіб;
- 5) мито;
- 6) державне мито;
- 7) податок на нерухоме майно (нерухомість);
- 8) плата за землю (земельний податок, а також орендна плата за земельні ділянки державної і комунальної власності);
- 9) рентні платежі;
- 10) податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів;
- 11) податок на промисел;
- 12) збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету;

- 13) збір за спеціальне використання природних ресурсів;
- 14) збір за забруднення навколишнього природного середовища;
- 15) збір до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;
- 16) збір на обов'язкове державне пенсійне страхування;
- 17) збір до Державного інноваційного фонду;
- 18) плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності;
- 19) фіксований сільськогосподарський податок;
- 20) збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;
- 21) гербовий збір (застосовується до 1 січня 2001 року);
- 22) єдиний збір, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України;
- 23) збір за використання радіочастотного ресурсу України;
- 24) збори до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (початковий, регулярний, спеціальний);
- 25) збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками;
- 26) збір за проведення гастрольних заходів;
- 27) судовий збір;
- 28) збір у вигляді цільової надбавки до затвердженого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності [1].

Відповідно статті 15 Закону України “Про систему оподаткування” у 2009 році до:

- місцевих податків належать:
 - 1) податок з реклами;
 - 2) комунальний податок.
- місцевих зборів (обов'язкових платежів) належать:
 - 1) збір за припаркування автотранспорту;
 - 2) ринковий збір;
 - 3) збір за видачу ордера на квартиру;
 - 4) курортний збір;
 - 5) збір за участь у бігах на іподромі;
 - 6) збір за виграш на бігах на іподромі;
 - 7) збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі та іподромі;

- 8) збір за право використання місцевої символіки;
- 9) збір за право проведення кіно- і телезйомок;
- 10) збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей;
- 11) збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг;
- 12) збір з власників собак.

Таким чином, до загальнодержавних податків у 2009 році відноситься 12 податків та 16 зборів та до місцевих — 2 податки та 12 зборів.

Державний та місцевий бюджет складаються з загального та спеціального фонду. Так, наведемо приклад формування Державного та місцевого бюджетів Одеської області по податкам та зборам (табл. 1).

Таблиця 1

Формування Державного та місцевого бюджетів Одеської області по податкам та зборам

Державний бюджет		Місцевий бюджет	
1		2	
<i>Загальний фонд</i>		<i>Загальний фонд</i>	
1	Податок на прибуток підприємств	1	Податок з доходів фізичних осіб
2	Податок на додану вартість	2	Податок на прибуток підприємств
3	Акцизний збір з вироблених в Україні товарів	3	Збір за спеціальне використання лісових ресурсів
4	Акцизний збір з ввезених товарів	4	Збір за спеціальне використання водних ресурсів
5	Збір за спеціальне використання лісових ресурсів	5	Платежі за користування надрами
6	Збір за спеціальне використання водних ресурсів	7	Плата за землю
7	Збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету	8	Податок на промисел
8	Платежі за користування надрами	9	Плата за ліцензії на певні види господарської діяльності
9	Плата за ліцензії на певні види господарської діяльності	9.1	плата за державну реєстрацію, крім плати за держ. реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності
10	плата за державну реєстрацію, крім плати за держ. реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності	9.2	плата за ліцензії на виробництво, право експорту, імпорту, оптової та роздрібною торгівлі спирту етилового, коньячного та плодового, алкогольними напоями та тютюновими виробами

продовження табл. 1

1		2	
11	плата за ліцензії на виробництво, право експорту, імпорту, оптової та роздрібно торгівлі спирту етилового, коньячного та плодового, алкогольними напоями та тютюновими виробами	10	Плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності без плати по нафтопродуктах
12	Частина прибутку (доходу) господарських підприємств, що вилучається до бюджету	11	Місцеві податки і збори
13	Надходження коштів від реалізації безхазяйного майна	12	Фіксований сільськогосподарський податок
14	Відрахування від суми коштів, витрачених на рекламу тютюнових та/або алкогольних напоїв	13	Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва
15	Плата за надання та користування позиками, наданими за рахунок коштів, залучених державою	14	Частина прибутку (доходу) господарських підприємств, що вилучається до бюджету
16	Інші надходження (крім перелічених)	15	Інші надходження (крім перелічених)
<i>Спеціальний фонд</i>		<i>Спеціальний фонд</i>	
1	Податок на прибуток підприємств	1	Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів
2	ПДВ з вироблених в Україні товарів	2	Плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності по нафтопродуктах
3	Акцизний збір з вироблених в Україні нафтопродуктів та транспортних засобів	3	Збір за забруднення навколишнього середовища
4	Збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету	4	Надходження від збору за проведення гастрольних заходів
5	Частина прибутку (доходу) господарських організацій, що вилучається до бюджету		
6	Збір за забруднення навколишнього середовища		
7	Рентна плата за транзитне транспортування природного газу через територію України		
8	Збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства		
9	Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності		
10	Надходження від збору за проведення гастрольних заходів		

Звернемо увагу на непрямий податок — акцизний збір. Зазначений податок постійно признає змін, як в групі підакцизних товарів, так і по ставкам. Зазначений податок має різні механізми оподаткування, різну базу оподаткування та безліч нормативно-правових актів.

Статтею 1 Декрету КМУ “Про акцизний збір” від 26.12.92 р. №18-92 визначено, що акцизний збір - це непрямий податок на окремі товари (продукцію), визначені законом як підакцизні, який включається до ціни цих товарів (продукції) [2].

У березні 2009 року у податкових органах Одеської області зареєстровано 91 СГД, які є платниками акцизного збору, з них 9 підприємств виробників лікєро-горілкової галузі, 66 — виробників виноробної галузі, 6 виробників пива, 1 — виробник нафтопродуктів, 1 — виробник транспортних засобів, 6 — імпортерів алкогольних напоїв та 2 — імпортера тютюнових виробів.

Одеська область — виноробний регіон, що має сприятливі кліматичні умови для вирощування винограду та виробництва вина. Так, у 2008 році збільшилось виробництво та реалізація вина на внутрішній ринок на 24,24% у порівнянні з аналогічним періодом 2007 року, що надало змогу поповнити Державний бюджет додатково на 10644,81 тис. грн. Зокрема, на протязі вересня-листопада 2008 року збільшилась реалізація вина на 16,79 % та надходження на 17,7 % у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, у бюджет додатково надійшло 4108,64 тис. грн.

На 2008 рік Одеській області було доведено прогнозні показники по акцизному збору до Державного бюджету у сумі 220 601,8 тис. грн., фактично до Державного бюджету у 2008 році надійшло 368 943,91 тис. грн. акцизного збору, перевиконання плану склало 148 342,11 тис. грн., або 167,24 % до прогнозних призначень з акцизного збору. Найбільша питома вага надходжень до Державного бюджету з реалізації нафтопродуктів — 42,07 % надходжень до бюджету.

За 2 місяці 2009 року фактично до Державного бюджету України акцизного збору надійшло 69 393,26 тис. грн., (перевиконання склало 345,26 тис. грн., або 100,5 % до прогнозних призначень).

У 2009 році надходження акцизного збору до загального фонду Державного бюджету по Одеській області забезпечуватиметься переважно від надходжень акцизного збору від підприємств виноробної галузі. Так, очікувані надходження ак-

цизного збору з підприємств винної галузі складатиме 77 відсотків надходжень акцизного збору до загального фонду Державного бюджету.

У 2009 році надходження акцизного збору до спеціального фонду Державного бюджету по Одеській області забезпечуватиметься надходженням акцизного збору в основному на 100 відсотків від виробника нафтопродуктів — ВАТ "Лукойл-Одеський Нафтопереробний Завод", який у 2005 році закритися на тривалу реконструкцію, а вже з 2 кварталу 2008 року розпочав виробничу діяльність.

Таким чином, Державний бюджет у 2009 році формуватиметься за рахунок надходжень акцизного збору від виробників виноробної галузі на 21 відсоток та на 93,4 відсотка від реалізації нафтопродуктів, 6,6 відсотків — інша підакцизна продукція.

Останні зміни до законодавства з акцизного збору внесено Законом України "Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування" від 25.12.2008 р. № 797-VI (за текстом — Закон № 797-VI), що набрав чинності з 10 січня 2009 р. Цей Закон було прийнято на основі законопроекту "Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування" (реєстр. № 3078 від 28.08.2008 р.), який після прийняття в першому читанні було доопрацьовано з урахуванням численних поправок народних депутатів України. Під час підготовки зазначеного законопроекту до другого читання до його тексту було включено пропозиції щодо підвищення ставок акцизного збору на тютюнові вироби, бензини моторні, дизельне паливо та нові автомобілі з поетапним їх запровадженням у термін до 2012 р.

Враховуючи те, що з 2 півріччя 2009 року Законом України "Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування" від 15.12.2008 року № 797-VI передбачено підвищення ставок акцизного збору на всі групи підакцизних товарів, в тому числі на продукцію виноробства, наповнення державної скарбниці передбачено за рахунок всіх підприємств платників акцизного збору, як вітчизняних виробників так і імпортерів. Однак, на сьогодні загальновідомою істиною є підтримка вітчизняних виробників та вітчизняного виробництва, а враховуючи те, що Одеська область — це серце виноробства України, вітчизняний ринок виноробів потребує підтримки не через підвищення податків, а через зниження податкових ставок акцизного збору.

Таким чином, очевидним є зниження акцизу. Однак, постає інше питання — як бути з наповненням Державної скарбниці — бюджету? Відповідь є очевидною — підвищення ставок акцизу, але виключно для імпортерів підакцизних товарів, в тому числі на алкогольні та тютюнові вироби. Що стосується тютюнових виробів, то у Верховній раді у першому читанні (18.03.2009 року) прийнятий Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про ставки акцизного збору на тютюнові вироби” про підвищення ставок акцизного збору на тютюнові вироби в 2 рази.

Зазначене підвищення ставок акцизного збору для імпортерів дозволить розвиватися вітчизняній винній галузі та наповнить податком Державний бюджет України.

Література

1. Закон України “Про систему оподаткування” від 25.06.1995 року № 1251-ХІІ (із змінами і доповненнями).
2. Закон України “Про акцизний збір” від 26.12.1992 року № 18-92 (із змінами і доповненнями).
3. Закон України “Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування” від 15.12.2008 року № 797-VІ.

Резюме

В статье рассматриваются налоги и сборы, которые формируют Государственный и местный бюджеты по Одесской области. Значительное внимание уделено косвенному налогу — акцизному сбору, особенно формированию бюджета предприятиями винодельческой отрасли. В статье представлено рациональное предложение для увеличения наполнений средств в бюджет и поддержки отечественного производителя-винодела.

Рецензент канд. економ. наук, профессор Е. М. Ганевич

УДК 339.747:336.71(477)

О. А. Кожухар

ОТРИМАННЯ ПРИБУТКУ БАНКАМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

Банківський прибуток є одним із найважливіших показників ефективності функціонування банку, його стабільності. Він використовується аналітиками для визначення рейтингів банків на

основі їх балансів. Правильно визначені рейтинги дозволяють клієнтам вибрати ті банки, які найбільш повно відповідають їх бажанням, в які можна буде з мінімальним ризиком вкладати свої капітали. Одночасно банк повинен працювати надійно і виключати із своєї діяльності здійснення операцій з високим ступенем ризику (хоча, можливо, дуже прибуткових), які можуть привести до серйозного погіршення його фінансового стану. Це в першу чергу викликано тим, що банк несе економічну відповідальність перед дуже широким колом підприємств, організацій, громадян по своїм зобов'язанням у відповідності з укладеними угодами, наприклад, в частині своєчасного і повного повернення їм грошових коштів, внесених раніше на вклади і депозити, розміщені в цінні папери банку.

Банки отримують прибуток завдяки здійсненню різних операцій, які притаманні банківській діяльності згідно з Законом України про банки та банківську діяльність. Але в сучасних умовах, умовах світової фінансової кризи, це є досить складно. Тому банки повинні постійно управляти своєю прибутковістю, маніпулюючи різними комбінаціями доходів та видатків, бо саме вони є головними економічними категоріями, з яких складається прибуток банку.

На сьогоднішній день банки України працюють у більшій мірі у стані невизначеності. Їм важко зберігати на високому рівні свій

Таблиця 1

Зміни в депозитній базі деяких крупних банків на кінець жовтня 2008 р. (фізичні особи)

Банк	Відтік/приплив депозитів фізичних осіб			
	Всього, млн. грн	Поточні рахунки, млн. грн	Карткові рахунки, млн. грн.	Срочні вклади, млн. грн.
Приватбанк	-449,4	-1069,3	-705	+619,9
Надра Банк	-780,9	-786,7	-773,2	+5,9
Укрсоцбанк	-952,1	-789,7	-338,4	-162,3
Райффайзен Банк Аваль	-1175,5	-885,3	-705,8	-290,2
Ощадбанк	-836,2	-898,7	-135,4	+62,5
Укрпромбанк	+59,5	-18,8	-16,7	+78,3
УкрСсиббанк	-654,3	-654,3	-137,9	-199,7
ПУМБ	+34,1	-86,7	-86,6	+120,9
ВТБ Банк	+101	-27,6	-19,1	+128,7
Фінанси та кредит	+51,2	-8,1	-11,1	+59,3
Альфа-Банк (Україна)	+399,5	-33,9	-25,3	+433,5

імідж, який вони здобували роками. Поступово втрачається довіра населення до банків нашої країни. Про це свідчить те, що українці забрали з банків більше шести мільярдів гривень [1].

Відтік депозитів з 1 жовтня 2008 р. (до прийняття постанови Про замороження активів банків №319 від 11 жовтня 2008 р.) з банківської системи склав 6,2 млрд. грн. або 2,7% від суми термінових банківських вкладів.

У жовтні більша частина втрачених депозитів — 22,8 млрд. грн. — припала на рахунки фізичних осіб. При цьому гривневі еквіваленти зменшилися на 12,4 млрд. грн. (9,8 %), вклади в валюті — на 1,8 млрд. доларів (-11,4). Згідно з даними звітності більше всього внаслідок паніки постраждали великі банки — всього на шість фінустанов приходить більш 60 % забраних фізособами в жовтні коштів.

У зв'язку зі світовою фінансовою кризою українські банки опинилися в скрутному становищі. Необхідність повертати залучені за кордоном кошти, які вже роздані як довгострокові кредити, через відсутність інших джерел фінансування примушує банки й саму державу вживати заходів для забезпечення фінансової спроможності української фінансової системи. Банки переживають кризу ліквідності; їм потрібні гроші, які вони намагаються залучити всіма можливими методами. Арсенал засобів і винахідливість банкірів вражає - вони підвищують відсоткові ставки за наданими кредитами, не повертають депозити як достроково, так і після закінчення строку, затримують проведення платежів, вимагають додаткових платежів та ін.

Все це є негативними сторонами діяльності українських банків, але для того, щоб вони вийшли з такої не досить правильної позиції слід знайти відповідь на питання: де заробити гроші.

Відомо, що банки заробляють на грошах клієнтів. І від того, на скільки клієнти будуть довіряти банкам свої кошти і залежить їх прибутковість. Отже, головною задачею банкірів є пошук шляхів залучення коштів клієнтів, а вже потім їх розумне розміщення.

По-перше, щоб привернути вкладників, українські банкіри впроваджують все нові та нові депозитні програми. Тепер вклад можна відкрити не тільки в гривнях, доларах чи євро, але і в швейцарських франках, та навіть в фунтах стерлінгах. Ще одним винаходом банкірів є те, що дохідність депозиту можна "прив'язати" до ціни нафти чи срібла [3].

Так “Ощадбанк” і “Форум” пропонують депозитні програми в російських рублях, в швейцарських франках та фунтах стерлінгах можна відкрити депозит в “ОТП Банку” і Родовід-банку. Нестандартні вклади в сріблі можна відкрити в Правекс-банку, Родовід-банку і “Українському Професіональному Банку”. Дохідність річного “срібляного” вкладу невелика — 3% річних, але є можливість заробити у разі зростання вартості металу.

Абсолютно новою пропозицією є і “нафтовий депозит” від “БГ Банка”, який об’єднує в собі риси звичайного строкового вкладу та інвестиційного інструменту. З одного боку, вкладник гарантовано отримує 9% річних в валюті вкладу по закінченні депозитного договору. З іншого — може заробити додатковий прибуток на змінах ціни на нафту. Відкриваючи “Нафтовий депозит”, вкладник обирає стратегію падіння чи стратегію зростання ціни на “чорне золото”. У випадку зміни ціни в обраному напрямку, він отримує відсотки по вкладу і 30% різниці. Якщо ціна змінилася в напрямку, протилежному обраному, вкладник отримує свої 9% річних.

На допомогу клієнтам банки почали масово вводити “короткострокові” та “суперкороткострокові” депозити. Пропозиціями вкласти гроші на 1-3 місяці зараз вже нікого не здивуєш. Але існує півтори дюжини банків, які приймають від громадян гроші на 1-2 тижня і навіть на чотири дні. Ще зовсім недавно такі депозити були доступні тільки юрособам.

Таким чином банки привертають притік депозитів. Адже для того, щоб клієнти вкладали свої кошти, вони повинні бути впевнені, що вони їх отримують назад. До того ж не можна забувати, що прибутковість банку знаходиться в прямій залежності від довіри клієнта банку. Для досягнення амбіційних цілей по забезпеченню органічного зростання банки нашої країни впровадили передові стратегії управління відносинами з клієнтами. Це виявляється у повному задоволенні фінансових потреб клієнтів при першому ж контакті з банком та розвиток відносин із ними. Аналітичні експерименти свідчать про те, що подібна тактика допомагає залучити нових клієнтів та зменшує їх відтік з банка, що, в свою чергу, збільшує його прибутковість. За думкою експертів, збільшення коефіцієнта затримання клієнтів дає збільшення прибутку фінансовому інституту на 25-85%.

Не новина, що відтік клієнтів з банку суттєво знижує його можливість отримання прибутку і призводить до збільшення витрат, тому що витрати на привертання нових клієнтів вищі, ніж на обслуговування тих, що вже існують. Крім того, зменшення контактів клієнтів із банком зменшують можливості останніх у накопиченні об'ємів перехресних продаж фінансових продуктів та послуг. Тоді виникає питання: кому пропонувати свої продукти та послуги, коли клієнт припинив співробітництво з банком?

Останнім часом все більше говорять про збільшення прибутковості банку шляхом всебічного задоволення фінансових потреб клієнтів. Цього банки досягають через зміцнення довіри клієнтів до обслуговуючих їх фінансових інститутів.

В сучасних умовах, коли банки не можуть заробити на кредитній діяльності, їм доводиться звертатися до інших джерел заробітку.

Девальвація гривні призвела до некерованого обмінного курсу в банках. Спочатку були відмінені усі раніше існуючі обмеження на проведення валюто обмінних операцій. Завдяки цьому банки самі встановлювали курси валют. Це призвело до того, що в період кризи, за даними НБУ, в умовах відтоку ресурсів та згортанні кредитних програм банки отримали непоганий прибуток. За жовтень 2008 р. банки заробили 1,4 млрд. грн. (за попередні 9 місяців прибуток склав 8 млрд. грн.). Однак частина цього прибутку є віртуальною, так як була отримана внаслідок курсової переоцінки активів та пасивів. Більшу частину прибутку банки отримали від операцій по торгівлі валютою як на міжбанківському, так і на готівковому ринках.

Більшу частину прибутку банки заробили на переоцінці валютних активів, відсоткових ставках по кредитам і валютних спекуляціях. Але така поведінка банків тривала не довго. Згідно Постанові НБУ №356 від 7 листопада "Про внесення змін до постанови правління Національного банку України від 11 жовтня 2008 року № 319", банки можуть продавати готівкову валюту за курсом не вище офіційного на 1,5% [4].

Тому банки почали шукати вихід з цього становища і вирішили брати комісію за здійснення обмінних операцій, незважаючи на те, що з 9 грудня 2004 року діяла заборона НБУ на стягування комісії з купівлі-продажу валюти. Вони це пояснили тим, що закладеної регулятором маржі в 1,5% недостатньо

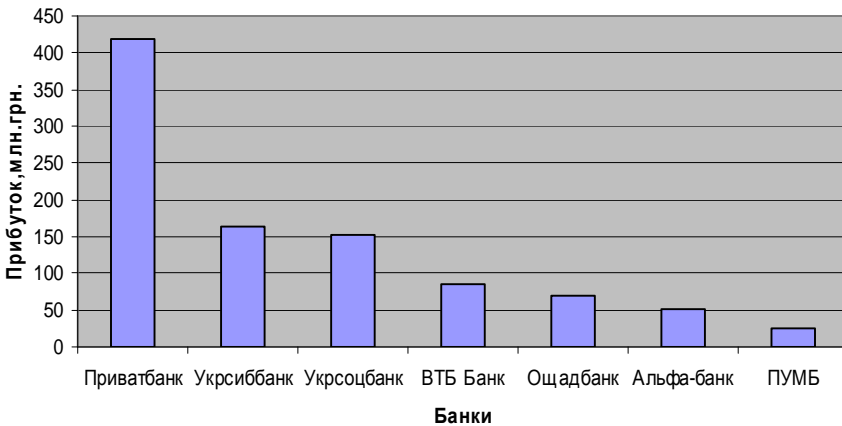


Рис. 1. Прибуток від валютообмінних операцій за жовтень 2008 р., млн. грн. [2]

навіть для покриття поточних витрат (на покупку наявної валюти, її інкасацію, оплату праці касирів і так далі), внаслідок чого валютообмінні операції стали збитковими.

Першим брати комісію за обмінні операції став Укрсоцбанк, згодом до нього приєдналися Приватбанк, “Форум”, Райффайзен Банк Аваль, Ощадбанк, ПУМБ, “Фінанси і Кредит”. Розмір комісійних коливався в середньому від 1 до 3% від об’єму проданої клієнтові валюти [5]. Згодом взяття комісії було скасовано.

Найбільше в умовах світової фінансової кризи постраждала кредитна діяльність банків, та, яка приносила їм найбільший дохід. У Постанові НБУ №413 мова йде про рекомендації банкам “відмовитися від укладання договорів про відкриття кредитних ліній і надання інших безумовних кредитних зобов’язань”. Тобто НБУ попередив банки, що часи заробітків незрозуміло на яких коштах закінчилися: наразі лише якщо банк має вільні ресурси, то він може видавати їх у кредит, а якщо таких ресурсів немає, то і кредити видавати не можна. Тож явної заборони кредитувати підприємства НБУ не давав: надав лише право вибору банкам, проте із суворим попередженням про негативні наслідки у разі неправильного вибору.

Світова фінансова криза призвела до кризи ліквідності у банківському секторі. Останні кілька років банки активно роз-

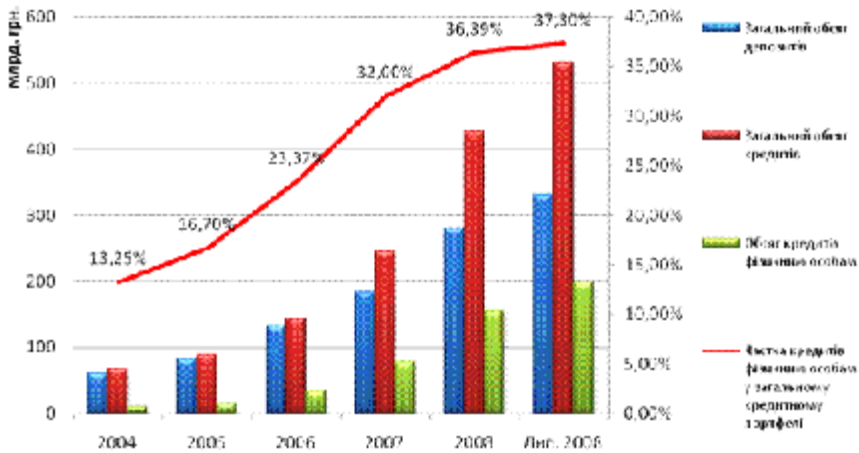


Рис. 2. Співвідношення депозитів та кредитів у банківській сфері України [6]

вивали кредитування населення (іпотечні, авто, споживчі кредити) за рахунок залучених з-за кордону коштів. Власне, це демонструє рис. 2.

Як видно з діаграми, з 2006 року значними темпами почала збільшуватися частка кредитів фізичним особам у загальному кредитному портфелі банкам. Станом на липень 2008 року іпотечні кредити складають значну частку в кредитуванні індивідуальних клієнтів (на кінець року їхня частка склала 36,1%). До початку фінансової кризи українські банки могли вільно залучати за кордону фінансові ресурси під 4-5% річних, і продавати їх в Україні за 10-11% річних. Проблема була лише в тому, що кредити залучалися на терміни 3-5 років, а видавалися — на 10-20 років. Українські банки вирішували такі проблеми за рахунок рефінансування отриманих кредитів новими з такими ж, а інколи і нижчими ставками.

Проте, в умовах коли закордонні банки згорнули свої кредитні програми (а це були змушені зробити більшість банків, що постраждали від іпотечної кризи в США), українські банки опинилися перед загрозою кризи ліквідності. По-перше, для повернення закордонних кредитів банки змушені були перекредитовуватися за значно вищими ставками, а по-друге, нові залучені з-за кордону кошти теж стали значно дорожчими. В результаті, ставки на іпо-

течні кредити зросли на 5-7%, крім того були значно посилені вимоги до фінансового стану позичальників. Національний банк для запобігання можливій фінансовій кризі в Україні значно посилив вимоги до резервування за кредитними операціями, що теж призвело до подорожчання кредитів. Як наслідок, в першому півріччі темпи росту кількості іпотечних кредитів були нижчими за темпи росту загального кредитного портфелю.

Проте, наслідки фінансової кризи могли бути ще більш серйозними, якби більшість великих українських банків не були у власності закордонних банків. Це дало їм змогу продовжувати залучати грошові ресурси із закордону, а також пропонувати кращі умови в порівнянні з іншими. Це підтверджує статистика виданих кредитів (рис. 3), згідно якої серед 5 лідерів ринку іпотечного кредитування в Україні, перші 4 є дочірніми компаніями закордонних фінансових груп і мають загальну долю ринку в 56,6 %.

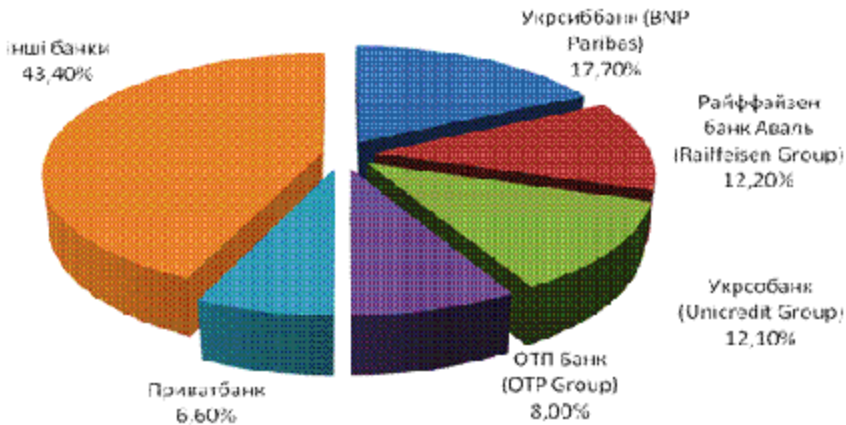


Рис. 3. Лідери іпотечного кредитування в Україні [6]

Зараз обсяги іпотечного кредитування значно знизилися, бо процедура видачі такого кредиту є досить важкою, та й банки не хочуть ризикувати. Населення не хоче брати позики в доларах, бо повертати їх за сьогоднішніх умовах є досить проблематично.

Банки надають кредити тільки тим клієнтам, яких вони знають та з якими співпрацюють протягом тривалого часу. Дуже популярним стало надання кредитів за умови відкриття депо-

зитного рахунку поручителем клієнта. При чому списання коштів з цього рахунка відбувається одразу навіть при затриманні щомісячного платежу навіть на день. Таким чином банки повністю захищають себе від можливих ризиків неповернення позики та процентів за нею. Взагалі в сучасних умовах кредитування досить повільно розвиваються, а кредитні спеціалісти займаються в більшості випадків пролонгацією кредитів.

З метою підвищення прибутковості банки знайшли ще одне джерело отримання прибутку. Для того, щоб прив'язати до себе великих клієнтів, банки готуються нав'язати їм новинку — cash-менеджмент замість традиційного розрахунково-касового обслуговування. Останнім часом деякі банки з іноземним капіталом, такі як “ОТП Банк”, “Каліон Банк”, “Райффайзен Банк Аваль” и “Альфа-Банк (Україна)”, почали активно пропонувати специфічну послугу великим корпоративним клієнтам — cash-менеджмент.

Cash-менеджмент дозволяє централізовано керувати грошовими потоками. Cash-менеджмент дозволяє клієнтам зменшити видатки та ефективно керувати своїми фінансовими потоками. Як правило, включає в себе декілька складових, таких як керування банківськими рахунками, ліквідністю (залишками на рахунках), розрахунково-касове обслуговування (РКО), керування відсотковою ставкою, електронний банкінг і різноманітні інформаційні сервіси [7].

Таким чином, діяльність банків в пошуках доходів вражає. Вони намагаються всіма відомими їм шляхами покращити фінансовий стан свого банку, отримати прибуток не зважаючи ні на що та вижити а умовах світової фінансової кризи. По-перше, українські банки потрапили в кризу ліквідності через обмеження доступу до закордонних кредитів, які кілька останніх років були основним джерелом збільшення обсягів кредитування. По-друге, криза в житловому будівництві, викликана значним скороченням іпотечного кредитування банками та побоюванням щодо повторення американської іпотечної кризи в Україні. Саме в таких умовах дуже важливим для банків є підтримання престижу та позицій на фінансовому ринку, які він здобував протягом років.

Література

1. Огляд від Першої Української Земельної Біржі: Банківська криза в Україні і світі: перебіг подій першої половини жовтня 2008 р. // <http://times.ua/story/62544/>

2. Гриньков Д. По итогам октября отток депозитов из банковской системы составил почти 30 млрд. грн. // Бизнес. — 2008, 17 ноября. — № 46.
3. Буруль Е. Какие нестандартные депозитные программы предлагают банки // Деньги. — 2009. — № 1-4.
4. Єфремов. Обмін валют став платним // <http://ru.4post.com.ua/economics/115935.html>
5. Смірнов І. Г. Банки вводять комісію на продаж готівкової валюти // Економіка. — 2008, 18 ноябрь. — NEWSru.ua.
6. Дорошенко І. В. Глобальна світова фінансова криза та її вплив на розвиток економіки України // <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals>.
7. Маковецкий П. Cash-менеджмент — новый виток банковских услуг // <http://community.hiblogger.net/bank/267826.html>.
8. Національний банк України // <http://www.bank.gov.ua>.
9. Українська національна іпотечна асоціація // <http://www.unia.com.ua>.

Резюме

Автор изучает проблему получения прибыли банками Украины в условиях кризиса.

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

УДК 330.33.02(477)

О. В. Лучакова

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА БАЗА РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Розвиток малого підприємництва є одним з найважливіших чинників не тільки становлення, але й розвитку ринкової економіки України, особливо в умовах економічної і політичної нестабільності, які характерні для нашої країни в даний час. Тому про необхідність максимального сприяння створенню умов для успішного розвитку малого бізнесу, який, у свою чергу, повинен сприяти не тільки розв'язанню соціальних проблем, але й служити основою для економічного зростання України, приділяється багато уваги. Важливою є не лише економічна суть процесу, а власне, сам процес, який має значний вплив на соці-

альну функцію ринкової системи. Тому проблема визначення місця і ролі малого бізнесу на будь-якому етапі розвитку суспільства буде актуальною і її слід розглядати у контексті взаємозв'язку економічного, соціального і політичного змісту, а також взаємовпливу на відповідні елементи суспільної структури в конкретних умовах.

Дослідження проблеми функціонування малого бізнесу починається з початку ринкових перетворень і формування законодавчої бази по здійсненню підприємницької діяльності і продовжується по теперішній час. Визначальну роль в розвиток теорії підприємництва вніс Й. Шумпетер [1, 2]. В його працях було визначено три основні функції підприємництва, а саме:

1. Підприємництво є функцією революційності і реформування виробництва шляхом використання різноманітних можливостей для випуску нових чи старих товарів новими способами, пошук нових джерел сировини, ринків збуту і реорганізації виробництва.
2. Підприємництво є універсальною загальноекономічною функцією якоїсь економічної системи і поєднується з виконанням інших видів діяльності (керуванням, науковими розробками, маркетингом і ін.), де воно розсіюється серед багатьох фахівців.
3. Підприємництво є функцією господарсько-політичного середовища, що визначає його можливості, типи і мотивації [1, с. 163].

Й. Шумпетер вважав, що інновація є дітищем підприємництва, а підприємець — творцем інновацій [2, с. 150-151]. Звідси видно, що підприємницьку функцію він ототожнював з функцією економічного лідерства і новаторства. Аналогічної точки зору дотримувались Е. Дж. Долан і Д. Ліндсней, пов'язуючи підприємництво з інноваційним розвитком, процесом пошуку нових можливостей, використанням нових технологій і нових сфер вкладання капіталу, подолання старих стереотипів і границь [3, с. 13].

У сучасних умовах підприємництво, в першу чергу, розглядається як ініціативна, самостійна, інноваційна, систематична діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, яка здійснюється на власний ризик і під особисту майнову відповідальність з метою отримання підприємницького доходу [4, с. 18]. Виходячи з вищенаведеного, підприємництво як економічна категорія — це певний тип господарювання, голов-

ним суб'єктом якого є підприємець, що раціонально комбінує фактори виробництва на інноваційній основі і на власному ризику організує і керує виробництвом з метою одержання підприємницького доходу [5, с. 19].

Відповідно до масштабів діяльності підприємництво підрозділяють на мале, середнє і велике, що дає можливість визначити позитивні і негативні сторони кожного із них, оптимізувати їх співвідношення та взаємовідносини. На думку Л. І. Воротиної, генетичні корені походження суб'єктів підприємницької діяльності криються в суспільному розподілі праці і відокремленні споживачів, ринок опосередковано поєднує їх (через обмін і ціноутворення) [6, с. 7].

На практиці поняття “мале підприємництво”, “малий бізнес” і “мале підприємство” ототожнюються, хоча деякі автори встановлюють відмінності в цих категоріях [4, с. 23].

Слід зауважити, що у світовій практиці немає єдиної термінології цього поняття і критеріїв, що визначають цю категорію суб'єктів підприємництва. Існує значна кількість підходів у відношенні критеріїв малих підприємств і кількісних характеристик, кожна із яких має свої переваги. У багатьох державах критеріями віднесення до малих підприємств вважаються розмір капіталу, чисельність працюючих і галузева приналежність. Найефективнішим і практичним критерієм при віднесенні підприємницьких структур до категорії малих підприємств вважається чисельність зайнятих. Але чисельний ценз працюючих при цьому немає чітких меж. Наприклад, у Японії він варіює від 50 — у роздрібній торгівлі, до 300 — у таких видах діяльності як промисловість, будівництво, транспорт та ін. [7, с. 107].

В Україні термінологію вищезазначених понять та основні характеристики їх діяльності регламентовано і наведено у наступних нормативно-законодавчих актах:

- Суб'єкти малого підприємництва — юридичні особи будь-якої організаційної структури і форми власності, у яких середнь-ооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, а обсяг річного валового доходу не перевищує 500000 євро згідно з Законом України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19 жовтня 2000 року № 2063-111 [8, с. 2].

- Малими (незалежно від форми власності) визначаються підприємства, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесятьох осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам євро за середньорічним курсом НБУ щодо гривні згідно з Господарським кодексом України [9, с. 107].
- Джерелом інформації про основні показники діяльності певного малого підприємства є Форма № 1 — підприємництво, де визначено інформацію за шести розділами, а саме: демографія підприємства; розподіл обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності, операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг); роботи (послуги), що виконуються на умовах підяду; кількість працівників та оплата їх праці; валові капітальні інвестиції, Здійснені у звітному році; витрати підприємства на інновацію та інформацію.
- Основні показники діяльності малих підприємств України як в цілому, так і за регіонами та видами економічної діяльності, містить статистичний збірник Державного комітету статистики України за певний рік, в якому є такі розділи: кількість малих підприємств, зайнятість та оплата праці, виробнича діяльність, малі промислові підприємства, малі підприємства сфери послуг, баланси малих підприємств, фінансові результати діяльності малих підприємств, рентабельність малих підприємств, інвестиційна діяльність та витрати малих підприємств на інновації та інформацію. Аналогічна інформація готується Головними управліннями статистики в певному регіоні як в цілому, так і по містах та районах області.
- Аналіз розвитку малого підприємництва за рік у певній області України, висновки і пропозиції містить економічна доповідь “Розвиток малого бізнесу” в області за рік, що є результатом спільної роботи відділів структурної статистики, статистики фінансів, промисловості Головного управління статистики в області і провідних науково-дослідницьких чи вищих навчальних установ.
- Специфіка податкового регулювання підприємницької діяльності України визначена в Указі Президента України № 727/98 від 3.06.1998 р. “Про спрощену систему оподатку-

вання, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” і де існує ряд неточностей, що потребують удосконалення [10, с. 3-7]. Це стосується врегулювання строків щодо сплати єдиного податку та подання податкової звітності, ставок оподаткування, розбіжностей у структурі фінансової звітності і спрощеного плану рахунків бухгалтерського обліку підприємств сфери малого бізнесу [11; 12, с. 23-24; 13, с. 10-11].

Відповідно до абзацу 4 п. 3 Указу Президента суб'єкти підприємницької діяльності — юридичні особи оплачують єдиний податок щомісячно не пізніше 20 числа наступного місяця на окремий рахунок Державного казначейства України та щоквартально не пізніше 20 числа місяця, що настає за звітним кварталом, подають до органу державної податкової служби розрахунок суми єдиного податку за формою, затвердженою центральним органом державної податкової служби України.

Встановлені строки подання податкової звітності відповідають базовому місячному періоду, хоча звітним є все ж таки період, тривалість якого дорівнює кварталу. А строки сплати податку юридичними особами взагалі не відповідають принципам погашення податкових зобов'язань, що на практиці спричиняє конфліктні ситуації [14, с. 211]. Що стосується розміру ставки оподаткування, то зараз передбачене оподаткування юридичних осіб у розмірі 6 та 10 відсотків. Проектом Податкового кодексу планується зменшення ставки єдиного податку до 5 % від бази оподаткування, що дозволить забезпечити збільшення кількості громадян — підприємців, яким буде надана можливість застосування спеціальної системи оподаткування [11].

- Методологічні особливості накопичення облікової інформації регламентовані Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва. Затвердженим наказом МФУ від 19 квітня 2001 р. № 186, П (С) БО 25 “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва” від 25 лютого 2000р. № 39, Положенням “Про спрощену форму бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва”, затвердженим наказом МФУ № 196 від 30 вересня 1998р [10; 12].

Як видно з наведеного переліку нормативно-правових актів, до теперішнього часу не розроблено інструкцію про застосуван-

ня спрощеного Плану рахунків. У самому наказі № 186 наведено тільки призначення синтетичних рахунків, що спричинило виникнення різних тлумачень щодо їхньої характеристики (особливо в питаннях розрахунків), порядку накопичення облікової інформації на аналітичному рівні, формування бухгалтерських проводок суб'єктами малого підприємництва.

Отже, одним із найважливіших напрямків підтримки та стимулювання розвитку малого бізнесу та підприємництва є розробка шляхів гармонізації спрощеного плану рахунків і фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва, створення раціональної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу за європейськими стандартами і принципами Європейської хартії малих підприємств, яка буде спрямована на мотивацію успіху, сприяння початку підприємницької діяльності, розширення економічної діяльності малого бізнесу та створення робочих місць, а також спрощення створення малих успішних підприємств. Вищезазначена проблема є однією із найактуальніших сучасності, тому що визначає головні питання в окремих пріоритетних сферах політики в галузі підприємництва. Для цього необхідно дослідити структуру фінансової звітності і спрощеного плану рахунків бухгалтерського обліку підприємств сфери малого бізнесу, виявити їх розбіжності та розробити рекомендації щодо їх усунення.

Література

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития (исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). — М.: Прогресс, 1982. — 436 с.
2. Shumpeter J. A. The Creative Response in Economic History // Journal of Economic History. — 1947. — № 7. — 349 p.
3. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: Микроэкономическая модель / Пер. с англ. В. Лукашевича и др. — СПб., 1992. — 389 с.
4. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. — К.: Т-во “Знання”, КОО, 2001. — 277 с.
5. Половинкин П. Д., Савченко В. Е. Проблема определения экономической сущности и содержания предпринимательства // Вестник Московского университета. — Сер.: Экономика. — 1996. — № 2. — С. 3-15.

6. Воротіна Л. І. Малий бізнес та підприємництво як засіб адаптації до ринкових форм господарювання. — К.: Знання, 1996. — 298 с.
7. Адамов Б. І., Амоша О. І., Ляшенко В. І. та ін. Малий бізнес України: дороговкази поступу: Моногр. — Донецьк: Юго-Восток Лтд, 2008. — 275 с.
8. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19 жовтня 2000 року № 2063-111 // Відомості Верховної ради України. — 2000. — № 51. — 447 с.
9. Господарський кодекс України // Голос України. — № 49-50. — 2003, 14 березня. — С. 5-27.
10. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України № 727 від 3 липня 1998 р. // Все про бухгалтерський облік. — 2002. — № 25. — С. 3-7.
11. Податковий кодекс: Проект, прийнятий Верховною Радою України // <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/category>.
12. П(С)БО25 “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва”, що прийнятий від 25 лютого 2000р., № 39 // Все про бухгалтерський облік. — 2001. — № 37. — С. 23-24.
13. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, що прийнятий від 19 квітня 2001р., № 186 // Все про бухгалтерський облік. — 2002. — № 28. — С. 10-11.
14. Іванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування: Моногр. — Харків: ХДЕУ — Торнадо, 2003. — 517 с.

Резюме

Визначено основні функції підприємництва, його зв'язок з інноваційним розвитком, процесом пошуку нових можливостей. Розглянуто термінологію понять і критеріїв таких категорій, як “мале підприємництво” та “малий бізнес”. Надано і проаналізовано інформаційно-аналітичну базу регіонального управління розвитком малого бізнесу.

Рецензент доктор економ. наук, доцент Т. В. Уманец

**РЕГІОНАЛІЗМ У КОНТЕКСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОЛІТИКО-
ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ПРОСТОРУ ДЕРЖАВИ:
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИКИ**

Сьогодні у центрі уваги суспільства перебувають важливі процеси, які докорінно впливають на соціально-політичне становище країни. Серед них ключовими є питання державно-територіального будівництва та регіоналізму, що активно дискутуються у колах вчених і політиків, теоретиків і практиків. Актуальність цих проблем не потребує аргументів, оскільки у просторовому вимірі проблема регіоналізму як соціального явища безпосередньо пов'язано з специфікою розвитку територіальних спільнот, їх політогенезом, із соціальною структурою суспільства в цілому, що є результатом інфраструктурних змін, суспільного поділу праці та появи на цій основі різних соціальних груп зі своїми інтересами та потребами. Водночас з трансформаційними процесами на загальнонаціональному рівні виокремлюються функції управління, формується відповідний апарат, при цьому спостерігається інституціоналізація регіоналізму, метою якого є організація життєдіяльності територіальних спільнот, забезпечення організованості і системності у взаємовідносинах між центром і регіонами, а також з керуючими елітами.

Як свідчить історичний досвід, в просторовому вимірі збереження цілісності держави, її стійкого розвитку та функціонування можливі лише за умови зміни відносин центру з регіонами, регіонів з територіями та місцевостями, з урахуванням територіальних інтересів і забезпеченням їх пріоритетності. Основою такого підходу є специфічні умови розвитку регіонів, необхідність формування демократичних стосунків між регіонами і центром. Регіони з різною динамікою розвитку виявляються більш відкритими до реформ, ніж держава. Процес локалізації передбачає наявність автономії, можливість політичного самовираження регіонів і територіальних спільнот, змушує державу пристосовуватись до вимог своїх регіонів. Локалізація забезпечує більшу

доступність до ресурсів, їх ефективний розподіл, обмін інформацією і знаннями, якісне управління [1]. Це обумовлює процеси політичної децентралізації і деконцентрації владних функцій, наростання поліцентричних форм адміністрування, ущільнення пірамідальної структури управління і перерозподіл відповідальності в лінійних структурах держави, яка “знижує свій статус”, створює відповідні місцеві та регіональні інститути влади і, як наслідок, настає “ера локалізації політики” як соціального регулятора [2]. Однак сьогодні самосвідомість визначається не тільки локальністю етнічною, релігійною, місцевою, а й інформаційною. Відбувається детериторізація позицій, що обумовлює взаємодію всіх структурних елементів, формує певну модель територіальної поведінки особистості на мікрорівні, а також впливає на територіальну самоорганізацію населення, яка віддзеркалює територіальні уподобання під впливом ресурсної залежності й почуття прив’язаності.

Поява регіоналізму, як свідчить практика, безпосередньо пов’язана з політичними групами, котрі критикували і надмірну централізацію, і практику формування національних держав, але при цьому не заперечували необхідності їх існування. Поступово сутнісне значення терміна розширилося і здебільшого виступає як прояв сукупності певних позицій, відносин, що віддзеркалюють індивідуальні та колективні погляди, думки щодо регіону. Вчені розглядають внутрішньодержавний регіоналізм у різних формах прояву: регіоналізм як етнічний націоналізм, політичною метою якого може бути досягнення політичної незалежності, тенденції до сепаратизму; регіоналізм як відображення організаційного прагнення населення регіону до політичної й економічної самостійності даного територіального простору з метою підвищення ефективності системи управління, розширення відповідних повноважень, закріплених конституційно-правовими актами. Внутрішньодержавний регіоналізм певною мірою являє собою сукупність різних теоретичних підходів відносно сутнісного стану взаємин (зокрема і конфліктні) між центром і регіонами [3].

Із погляду системного аналізу регіональних проблем, функціонування та розвитку суспільства, Ст. Роккан вважає [4], що регіоналізація є природним історичним процесом, закономірним соціальним явищем. Згідно з його концепцією соціальна сутність

периферії визначається певними відносинами до центру з урахуванням її функціональної ролі в державному та національному будівництві. Відповідно до моделі Роккана при дослідженні процесів регіоналізації в Україні можуть бути виділені та використані такі напрями: 1) структуризація політичного простору на центр (“пояс міст”) і периферію; 2) поділ периферії на внутрішню та зовнішню, тобто на “регіони-фаворити”, що включають індустріально-культурні центри і сільські території та “регіони-аутсайтери”, зайняті в основному сільським господарством, а також видобувною промисловістю; 3) аналіз периферії як елемента історичного процесу.

Поняття “регіон”, “провінція”, “периферія” соціальної системи не мають загальноприйнятого соціального статусу. Провінція зазвичай визначається як синонім не стільки самотності, скільки відсталості та прояву архаїчних форм політичного й економічного життя. Зокрема, нинішня українська провінція, як і раніше, структурована; існує зона масової соціальної бідності і пояс умовно привілейованих міст. Привілейоване становище визначається наявністю в регіоні економічних структур, що вистояли в умовах тиску перехідного періоду. Соціальний зміст поняття “регіон” об’ємніше, органічно вписується в сучасний політико-правовий простір і співвідноситься з явищами та структурами політичних суб’єктів України. Це зумовлено тим, що економічна трансформація, структурування політичного простору колишнього СРСР не передбачали істотного адміністративного поділу в межах республіки.

Отже, взаємовідносини центр — периферія мають певну систему політичних, економічних і культурних зв’язків, і відповідно розвиток регіоналізму відбувається в системі даних відносин. Водночас співвідношення понять “регіон”, “провінція”, “периферія” соціальної системи, “ядро” системи, “регіон” як соціальна система походять із різних понятійних і світоглядних систем. Осмислення цілісності цих явищ, принципів організації, ієрархії складових у сукупності соціального організму дає можливість розглядати їх у межах єдиного теоретико-методологічного контексту.

Регіоналізм виступає як концептуальна форма розв’язання проблем загальнодержавного розвитку, процес перерозподілу законодавчої та виконавчої влади всіх рівнів. Регіоналізм тісно пов’язаний з такими політичними процесами як децентраліза-

ція, диверсифікація, федералізація. Це зумовлено тим, що децентралізація зокрема припускає проведення реформи управління з делегуванням відповідних функцій на більш низький рівень влади як у загальнодержавному масштабі, так і ступінь підготовленості регіональних еліт і територій до передавання влади. Водночас диверсифікація як суспільний по суті процес може викликати, з одного боку, прагнення до посилення унітарних тенденцій у системі адміністративного управління, з іншого — підсилити процес децентралізації влади на основі розширення прав територіальних утворень, у тому числі федералізацію відносин.

Як показує дослідження, регіоналізм ці процеси поєднує в єдине ціле — від появи власне територіальних інтересів і необхідності перерозподілу повноважень і влади до того рівня, якого цей процес досягає, тобто, регіоналізм як суспільно-політичне явище характеризує ступінь розвитку територіальних спільнот, суспільно-економічних груп, чії інтереси зосереджені на розвитку власне локальних суспільств, тієї фінансово-економічної бази, що створює умови для формування якісно нових взаємин між центром і регіонами, впливає на їх політичну активність. Ступінь розвитку регіональних процесів значною мірою визначається суспільною інфраструктурою всередині територіальної спільноти, культурними традиціями, котрі підтримують самобутність регіону. Від самого початку по суті регіоналізм передбачає тенденцію до протиставлення ролі держави та регіону: держава прагне до моноцентризму, підконтрольності, однаковості; метою ж регіонів у межах національної держави є формування політичної, економічної та соціально-політичної структури управління. Визначальну роль у розвитку регіональних процесів насамперед відіграють територіальні спільноти, регіональні еліти, а також представники центральних органів влади, певних груп інтересів, котрі є виразниками поглядів, прагнень конкретних територій. Проте головним виступає економічний вимір, який впливає на інституціональну ієрархію та перетворює регіони на основних діючих осіб світової економічної системи [5].

Розвиток регіональних процесів, децентралізація влади, поява нових федеративних держав — характерні явища розвинених індустріальних держав з ознаками позитивної динаміки науково-технічної революції та її результатів, і це створює новий образ

економіки та суспільства, що припускають формування демократичних, децентралізованих форм державного устрою [6].

Даніель Елазар зазначає, що найповнішим виявленням регіональних процесів є федералізм, який якісно змінив картину світу. Федералізм виник як один із “способів поєднання, з одного боку, прагнення людей зберегти переваги функціонування малих спільнот і, з іншого боку, зростання необхідності створювати великі соціально-політичні утворення” [7]. Це дало б змогу використовувати спільні ресурси та зберегти культурні відмінності. Варіативність внутрішнього самоустрою гарантована і юридичною, і політичною, історичною традицією, що у свою чергу сприяє появі та розвитку умов для формування процесу децентралізації, регіоналізації влади. Регіональні процеси в межах федеративних утворень меншою мірою піддаються адміністративному, фінансово-економічному тиску з боку національної держави; з’являються відповідні можливості для розвитку регіональних інститутів (еліти, групи інтересів, широкі соціальні групи) і чинників (економічних, культурно-етнічних, політичних).

Тривала історія розвитку територіальних спільнот у рамках державних систем свідчить про те, що нині є кілька сформованих і сталих типів взаємин центральної та місцевої влади, котрі характеризуються стабільністю й ефективністю розподілу владних повноважень. На думку Іво Дучесека, можна виділити найбільш характерні, типові риси взаємодії центральної та регіональної влади. Це:

- сполучення єдності та поділу сфер повноважень і влади, де центр і суб’єкти мають право власного нормотворення. Тут проблемою є визначення ступеня та меж влади з метою збереження балансу сил при розподілі та затвердженні компетенції та прав різного рівня структури влади. І. Дучесек використовує в даному випадку термін “кооперативний антагонізм”;
- регіоналізм передбачає посилення демократичних процедур і децентралізованої системи управління. Жодна автократична диктаторська система, як показує історичний досвід, не може використовувати в політичній практиці значно розвинені регіональні (федеративного плану) відносини та відповідні правові норми, навіть у разі проголошення прихильності даним принципам і закріплення їх у конституційно-правовій системі держави;

- демократичні унітарні системи мають деякі елементи, властиві регіонально-федеративним принципам управління, що є наслідком певного рівня розвитку інститутів громадянського суспільства — основи подальшого посилення плюралістичного демократичного суспільства;
- однією з найбільш характерних ознак існування регіонального територіального державного устрою є наявність регіональної політичної культури, що являє собою чи найголовнішу, вирішальну складову “способу дій громадян і суспільних інститутів”. Водночас спроби збереження традицій унітарної політичної культури можуть зруйнувати державну систему та формалізувати наявні правові принципи;
- наявність у політико-правовій практиці неодмінних умов для формування ефективної регіональної спільноти: а) гарантії виключного права центру на контроль у сфері зовнішньополітичних відносин; б) конституційні гарантії цілісності території держави; в) на певні питання громадського життя, а також у разі потреби забезпечити державу регіональними ресурсами компетенції центру поширюються без схвалення його суб’єктів; г) внесення поправок до конституції ініціюється центром (імовірно такі можливості і для регіонів за наявності нормотворчої бази з відповідними умовами); д) обумовлена гарантія конституційного статусу суб’єктів (регіонів) держави, недоторканності їхньої території та системи управління; е) суб’єкти мають усю повноту влади, котра не поширюється на сферу повноважень центру. Обсяг можливостей і прав повинен бути істотним; ж) функціонування системи представництва з метою забезпечення інтересів суб’єктів на рівній основі з центром (двопалатна парламентська система), відображення інтересів регіонів у діяльності виконавчої та судової влади; з) судочинство забезпечується незалежно на державному та регіональному рівні відповідно до обсягу прав і винятковою компетенцією кожного рівня влади; і) судова влада повинна виносити остаточне рішення про сферу компетенції державного та регіонального рівня влади; к) відповідність територіального поділу держави реальним потребам і інтересам суспільства [8].

Б. Віллієрс поряд із названими вище виділяє низку характерних принципів, що є необхідними для створення та збереження

стабільної регіональної системи. Це — наявність конституційної бази регіонального устрою; політичні традиції, достатньою мірою усталені серед суб'єктів політичного процесу: соціальна еліта, групи інтересів, громадські рухи, інститути громадянського суспільства; етнічна історія та соціологія; політична економія (розвинена фінансово-економічна інфраструктура суб'єкта та бюджетний регіоналізм) [9].

Таким чином, для розвитку регіональних процесів, що передбачають формування децентралізованого державного утворення, у якому основні рішення приймаються і на національному, і на регіональному рівні, необхідні головним чином три групи факторів. По-перше, правова база, що сприяє законодавчому оформленню утворених взаємин між центральною та регіональною владою, визначення для кожного рівня виняткової сфери повноважень незалежно від структури взаємодії центральної та регіональної влади. По-друге, політико-економічні чинники, зокрема бюджетно-податковий регіоналізм, регіональна політична культура, котра виступає як система поєднання інтересів різних рівнів влади, з одного боку, і з іншого — сприймається як традиційна більшістю суспільства. Кожен рівень влади має легітимність, що ґрунтується на волевиявленні народу та забезпечує автономність у певних межах щодо прийняття політичних рішень у сфері виняткових повноважень, що робить їх політично рівнозначними. По-третє, соціально-історичні чинники. Наявність стійких суспільних інститутів, де організаційна структура, система інтересів відповідає наявним, хоча б кільком рівнозначним центрам впливу в державі. Регіональні принципи, природно, певною мірою відповідають соціальній багатокладності, що сприяє динамічному розвитку територіальних груп впливу, котрі обумовлюють економічний і політичний поліцентризм.

У процесі диверсифікації соціально-політичних процесів, передавання повноважень, національний і регіональний рівень влади не завжди протистоять один одному. Однак національна влада, як правило, завжди прагне контролювати процеси децентралізації, обмежуючи ініціативу регіональних еліт. Із погляду методології дослідження регіональних процесів важливе місце посідає проблема регіоналізації влади. Регіоналізація влади — поняття багатогранне і має природно-історичну та соціальну сутність. Визначальними інтересами в теоретичному дослідженні

регіоналізації влади виступають: 1) групи еліт (як регіональних, так і центральних), їхня поведінка, методи діяльності, рівень політичного, суспільного й економічного впливу; 2) групи інтересів, готових підтримати програму чи вимоги еліт; групи інтересів як посередники в постійній взаємодії та переговорному процесі між елітами і широкими соціальними групами, підтримка інтересів економічної діяльності яких призведе до більшої самостійності чи унітаризму; 3) соціальна база регіональних процесів або викликаних ними суспільних явищ (в умовах сучасної представницької демократії суспільною функцією широких груп населення є підтримка тієї чи іншої концепції розвитку територіальної спільноти як частини єдиної державної системи); 4) стан політико-правової бази державної системи, а також середовище, в якому відбуваються політичні процеси як відображення культурно-історичних традицій рівня впливовості тих чи інших груп еліт і інтересів. Основою регіональних процесів, що визначають їх динаміку, є рівень соціально-економічного розвитку регіону, економіко-географічні та культурно-національні особливості. Проте, ці характеристики певною мірою набувають висвітлення при розгляді категорій активних учасників політичного процесу і не є предметом окремого аналізу проблеми регіоналізації влади.

Аналізуючи суть регіональної системи, її внутрішній розвиток, Джонасан Лемко виділяє чотири основних методологічних підходи: 1) інституціональний чи конституційний; 2) соціологічний; 3) концепція перманентного розвитку 4) політичний [10]. Відповідно до запропонованих чотирьох підходів дослідження регіоналізму виокремлюють два основних: інституціональний (конституційний) і соціологічний. Концепція розвитку та політичний підхід багато в чому відображають характерні риси перших двох. Проте, існують відмінності в сутності концепцій. Інституціональний підхід виходить з аналізу чинної правової системи, принципів поділу повноважень між центральним і регіональним рівнями влади, методів реалізації питань виняткового відання, способів координації дій і рішень, прийнятих на різних рівнях. Цей підхід розглядає центри влади та їхній вплив як досягнення високого рівня самодостатності, завершеності. Водночас за межами розглянутого політичного процесу між центральним рівнем влади і регіональними спільнотами залишаються такі

категорії, як групи інтересів, інститути громадянського суспільства, що в даному випадку виступають у ролі пасивних спостерігачів змін, що відбуваються в законодавчій і соціальній системах. У розвитку регіоналізму договірний процес як частина функціонування політичної системи виступає не як основа взаємодії центральної та регіональних еліт, груп інтересів, соціальних груп, а як правова еволюція, зміни, коригування юридичних норм.

Своєю чергою соціологічний підхід, визнаючи наявність територіальних спільнот у державі, діяльність регіональних політичних і економічних груп інтересів, розглядає взаємовплив цілого та частини в межах загального політичного процесу, що не завжди приймає нормативно-юридичні форми чи право, залишається наслідком юридичної традиції. Соціологічний підхід моделює систему відносин, взаємозв'язків між групами еліт, групами інтересів і широкими суспільними стратами. Отже, у конкретному територіальному просторі здійснюється право вибору, що є первинним і визначальним у причинно-наслідкових зв'язках.

Втім, дані концепції не мають універсального характеру. Розгляд наявних регіональних конструкцій, які виникають і розвиваються в різних історичних умовах, свідчить, що інституціональний підхід більш придатний для американської традиції, а соціологічний — для європейської. Водночас аналіз розвитку регіональних процесів у США більшою мірою виявляє саме їхні соціальні, а не юридичні корені.

Закономірно, що одним із головних питань проблеми, що досліджується, з одного боку, у процесі об'єднання окремих частин у єдине ціле, а з іншого — як суть розвитку регіональних процесів у будь-якій їхній формі, є збереження цілісності державного утворення. Створювана система, незважаючи на зростання кількості зв'язків, функцій, сутностей у ній, не повинна допустити їх перетворення в нову якість. Тому пошук більш оптимальних умов для поєднання уніфікації та диверсифікації є найважливішим завданням для представників національних і регіональних еліт. Ці дві протилежні тенденції розвитку можуть бути розподілені між регіонами та центром; обидва центри впливу виконують і першу, і другу функції при досягненні компромісів чи дотриманні історичної традиції. Однак можливий варіант, коли регіони наполягають тільки на процесах диверсифікації, а центр відстоює тенденції уніфікації, встановлюючи однакові, типові умови

діяльності всіх спільнот багатонаціонального чи політериторіального утворення. Такі процеси можуть призвести до виникнення суперечностей між різними рівнями влади, представниками політичних і економічних еліт. У такому разі величезне значення матиме історична традиція та духовна складова національно-суспільного єднання.

Регіональні еліти можуть мати успіх у взаєминах з центром, якщо вони набудуть відповідних повноважень та фінансово-економічної переваги згідно названих чинників. Практика свідчить, що саме економічні причини визначають структуру взаємин, розподіл повноважень між центром і регіонами. Регіональна ідея виступає як форма розв'язання проблем, метод пошуку компромісів у вирішенні економічних і адміністративних питань. Однак економічні причини є визначальними доти, поки регіональні ідеї не стають частиною політичної культури суспільства, його системи цінностей, тобто поки не відбудеться якісне перетворення ідей регіоналізму на невіддільну частину політичної системи.

Важливими причинами підвищення значущості регіонального та місцевого рівнів влади як центрів прийняття суспільних рішень є, як вважає С. Тарроу [11], різке зростання економічного впливу урбанізованих територій, підвищення технічного та фінансового статусу багатьох колись провінційних територій. Водночас економічне зростання вплинуло на самоорганізацію регіональних груп, усвідомлення ними своїх інтересів, котрі відрізняються від загальнодержавних і інтересів центральної еліти, що у свою чергу сприяє посиленню ролі субнаціонального рівня влади. Форма і суть виявлення цих інтересів можуть бути різними: місцева еліта пропонує центральній владі програму реалізації вимог територіальної спільноти, висуває економічні вимоги чи займає відкрите опозиційне положення з найважливіших політичних рішень центру.

Формування структури та змісту регіональної політики, здійснюваної як із боку центру, так і територіальних спільнот, багато в чому залежить від стосунків між групами інтересів еліт центру та регіонів. Такий підхід ґрунтується на принципі системного аналізу мети, інтересів, наслідків різних типів регіоналізації влади щодо суспільно-економічних груп суспільства. С. Тарроу, наприклад, пропонує для аналізу такі моделі: дифузійно-ізоляційну, залежно-маргінальну, бюрократично-інтеграцій-

ну. Кожна з них має визначені параметри. Так, якщо джерелом дифузійно-ізоляційної моделі є функціоналізм, технологічний реформізм, то бюрократично-інтеграційної — теорія управління. Основними центрами впливу в дифузійно-ізоляційній моделі є центр, в бюрократично-інтеграційній моделі — взаємозалежність центру і периферій. Характеристиками периферій є: для дифузійно-ізоляційної моделі — географічно віддалені райони, низька соціальна стратифікація, для бюрократично-інтеграційної — місцеві союзи. Значення договірних процесів у відносинах між державою та периферією полягає в тому, що: в дифузійно-ізоляційній моделі — ніякого значення не має, політика виходить від центру, у бюрократично-інтеграційній — договірні процеси посідають значне місце, місцеві еліти контролюють суспільні відносини.

На думку С. Тарроу, в сучасних системах еліти центру будують свої відносини з периферією у таких трьох напрямках: заохочення нормативної рівності, здійснення технократичних реформ, розподіл суспільного продукту. Це створює умови для рівностатусних субнаціональних рівнів влади при політичному й економічному керівництві центру, з одного боку, і приблизної рівності економічного, культурно-етнічного потенціалу самих територіальних утворень. Другий напрям — технократичні реформи — зумовлений економічною ефективністю, розподілом виробничих сил і конкуренцією на даних територіях. Тут дії центральної влади щодо регіонів найімовірніше розвиваються за схемою адміністративно-політичного підходу: якщо регіональна політична еліта беззаперечно здійснює курс національного уряду, особливо в перехідний період, тоді вищий ступінь політичної лояльності, тим більше територіальна спільнота може розраховувати на допомогу центральної влади. Водночас доволі проблемним буде динамічний розвиток власне регіональних фінансово-економічних груп інтересів, оскільки вони будуть лише виконавцями правил гри центру. Третій напрям — через систему розподілу центром національного продукту між територіями, щоб компенсувати ринкові механізми. Ця система найчастіше застосовується для розв'язання проблем депресивних територій і в принципі суперечить ліберально-ринковому ставленню до регіонів, породжує нерівне відношення до суб'єктів держави; вона ґрунтується не на економічній ефективності, а на адміністративних методах вирішення структурно-економічних проблем

шляхом запобігання соціально-економічної кризи в територіальних спільнотах. Жоден із цих підходів не заперечує існування ринкової економіки, проте політика соціального розподілу надає можливість державі забезпечити тривалий та різнобічний розвиток периферії.

У процесі формування регіональної політики важливим є питання впливу політики центру на периферію. Досліджуючи систему перерозподілу повноважень між центральним, регіональним і місцевим рівнем влади, Д. Райт на відміну від підходів, котрі розглядають вплив центру на периферію через соціально-політичні й економічні характеристики взаємин центру та територій, зосереджує увагу на правових аспектах і пропонує три напрями в системі розподілу влади між трьома центрами: 1) координаційний, де кожен рівень влади має визначену, виняткову сферу повноважень; 2) спільне ведення значної частини владних повноважень, що призводить до взаємозалежності еліт; 3) супідрядна сфера правовідносин, у якій національний рівень влади має безумовний пріоритет над регіональним, а останній — над місцевим, і в такий спосіб створюється система ієрархії [12].

На думку Д. Райта, модель, що передбачає створення симетричної територіально-державної системи з обліком фінансово-економічного, соціально-політичного потенціалу, найбільш за все передбачає координацію схеми правових взаємовідносин. Використання центром своєї політичної й економічної переваги в інтересах створення штучної соціальної рівності шляхом перерозподілу суспільного продукту цілком відповідає ієрархічній правовій системі. В процесі адміністративної та структурно-економічної реформи регіони у розв'язанні ключових завдань прагнуть досягнення широкої автономії, що відповідає безпосередньо інтересам регіональної еліти. Стратегічно субнаціональний рівень влади зацікавлений у досягненні максимального рівня регіональної самостійності за такими напрямками: політична автономія, законодавча автономія, адміністративна автономія, фінансова автономія. З метою реалізації цих завдань керівництво спільнот розробляє і приймає цілий комплекс заходів, в основі яких — реалізація ідей управлінської регіональної автономії (концепція конституційного регіоналізму) [13]. Зокрема в межах чинної правової системи та політичної практики взаємовідносин між центром і суб'єктами найбільш прийнятними механізмами от-

римання адміністративно-економічної самостійності могли б бути комбінований конституційно-договірний метод розмежування повноважень між державою й обласними органами державної влади і конституційний, що передбачає демократичні вибори, політичну легітимність, здійснення внутрішніх адміністративних реформ. Регіональні групи інтересів прагнуть самостійно будувати свої відносини з центральними структурами, виступати повноправними представниками регіону, соціальних, економічних, фінансових груп. Водночас у будь-якій державній системі центр намагається зберегти ініціативу та контроль у структурі розподілу владних повноважень — особливо це стосується унітарних держав із високим ступенем централізації, де найбільші повноваження зосереджені на національному рівні, потім по низхідній — на регіональному, місцеве самоврядування — найнижчий рівень повноважень.

Таким чином, останнім часом спостерігається зростання ролі регіонального чинника, як протидія факторам загальнонаціональним, звідси особливого значення набуває проблема збалансованості загальнонаціональних і власне регіональних інтересів. Це насамперед обумовлено потребами й інтересами природно сформованих економічних районів, культурних і етнокультурних складових територіальних спільнот. Не випадково дедалі більшої ваги набувають взаємини між різними територіальними, регіональними спільнотами, регіональними групами інтересів. Ця тенденція динамічна і створює передумови для формування нової структури відносин, що будуть визначати економічну, політичну, культурно-історичну взаємодію не тільки внутрішньодержавних регіональних спільнот, а і міждержавних. Проте ця тенденція ще не набула стійкого розвитку, тому національні держави та національні еліти прагнуть виробити механізми контролю над діями регіональних спільнот, оптимальні форми поєднання самостійності та чіткого підпорядкування державної вертикалі з метою утримання державних систем від відцентрових процесів і збереження єдності територіального простору.

Значення регіональних процесів виходить за встановлені територіальні межі, оскільки зростає системоутворюючий вплив регіональних чинників на розвиток державних і міждержавних утворень. У такому разі важливо встановити чіткі рамки та зміст цього впливу, його складові щодо політичної практики в Україні.

Звідси зростає роль політичних досліджень не тільки з погляду створення типології взаємовідносин центру та регіону, національної та регіональної еліт, груп інтересів, а і з погляду перспективного планування, створення методик, схем прогнозування й оцінок розвитку ситуації, що набуває особливої актуальності в теперішніх українських умовах.

Література

1. Шахид Ю. Глобализация и локализация: изменение форм развития // Трансформация. — 1999. — № 4. — С. 1-2.
2. Воронов В. І. Глобалізація і політика. Реалії і перспективи соціальних трансформацій. — К.: Генеза, 2004. — С. 37.
3. Graham Evans, Jeffrey Newnham. The Dictionary of World Politics. A Reference Guide to Concepts, Ideas and Institutions. — New York: London, 1990.
4. Ларсен Ст. У. Моделирование Европы в логике Роккана // Полис. — 1995. — № 1. — С. 41, 51-53; Eisenstadi S. N., Rokkan St. Building States and Nations. Models and Data Rosours. — 1973. — V. 15.
5. Kenichi Ohmae. The End of the Nation State. The Rise of Regional Economics. — London, 1995.
6. Altiero Spinelli and Federalism in Europe and in the World / Lucio Levi (Eds.). — Milan, 1990.
7. Daniel J. Elazar. Exploring Federalism. — The University of Alabama Press: Tuscaloosa, 1987.
8. Duchacek Ivo D. Comparative Federalism, The Territorial Dimension of Politics. — London: Lanhan, 1987. — P. 10-14, 33.
9. Evaluating the Federal System / Bertus de Villiers (Eds.). — Dordrecht: Boston: London, 1994.
10. Lemco Jonathan. Political Stability in Federal Governments. — New York: London, 1991.
11. Tarrow S. Between Centre and Periphery. Grassroots Politicians in Italy and France. — New Haven & London, 1977.
12. Understanding Intergovernmental Relations / D. S. Wright (Eds.). — Belmont, 1988.
13. Холлис Г., Плоккер К. На пути к демократической децентрализации: перестройка региональных и местных органов власти в новой Европе. — Bruss: Tacis Information Office. European Commission, 1995. — С. 72-78.

Резюме

Автор розкриває змістовні, структурні, функціональні особливості розвитку регіональних процесів у контексті проблеми державно-територіального будівництва та процесів модернізації внутрішньо-державних відносин. Пліуралізм позицій та багатомірність у трактуванні регіоналізму свідчить, що не існує концепції регіоналізму як єдиного явища. Підкреслюється, що регіоналізм виступає як закономірна тенденція соціально-політичного та економічного розвитку країн, як одна з організаційних форм певного соціуму в політико-правовій сфері, а також є проявом сукупності певних позицій, відносин, що віддзеркалюють індивідуальні та колективні погляди на розвиток феномену “територіальності спільноти”.

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

УДК 351.746

Д. В. Кузьмин

НОВОЕ МЕЖДУНАРОДНОЕ “АКТОРСТВО” УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ПРОЦЕССА “ВОСТОЧНОГО” РАСШИРЕНИЯ ЕС

Современные процессы европейской интеграции, несмотря на все сложности поступательного развития, являются все более определяющим фактором развития международных отношений в Европе. Это связано со множеством факторов. В частности, в постбиполярный период развития так до конца и не сложилось устойчивой системы международных отношений, которая могла бы дать адекватные ответы на новые вызовы европейской безопасности и современного развития. Ситуация осложняется тем что в нынешних условиях активизировалось множество так называемых новых “акторов” мировой и европейской политики. Для Европейского Союза это не только вызовы глобальной экономики, проблемы миграции, международного терроризма, экологии, энергетики и т. д., но и малопонятная, для западноевропейцев поведение на международной арене своих новых восточных соседей.

Новое “акторство” Украины тесно связано с общеевропейскими процессами геополитической и геоэкономической трансформации, которые особенно активизировались в 2000-е гг.

На наш взгляд, ключевым таким процессом стало пятое расширение Европейского Союза в мае 2004 г. В этой связи основные вызовы расширения Европейского Союза, его последствия

для Украины и ее международной роли в Европе будут иметь важнейшее значение для формирования нового “акторства” Украины в международных отношениях.

Современное международное и внутривластное положение Украины во многом зависит от расстановки политических, военно-стратегических, экономических, сил в современной Европе. Неотъемлемой частью данного процесса является европейская интеграция, развивающаяся особенно активно в последние десятилетия благодаря глубоким эволюционным изменениям, происходящим в ЕС.

Особенно такая постановка проблемы тесно связана со стремлением Украины участвовать в процессах европейской интеграции и в перспективе вступить в ЕС, о чем неоднократно заявлялось руководством страны, что нашло соответствующее отражение в официальных документах [3].

Продвижение Украины по пути европейской интеграции связывается с целым комплексом как внутренних, так и международных проблем. Главным образом, на сегодняшний день, взаимоотношения Украины с ЕС базируются на Договоре о партнерстве и сотрудничестве, действующем с 1998 года. Переход на более глубокую стадию сотрудничества в виде ассоциированного членства и подготовка к началу переговоров о вступлении в ЕС в ближайшие несколько лет не предвидется, о чем заявляет руководство Европейской Комиссии [5].

Украине предлагается строить взаимодействие с ЕС на основе двусторонних отношений и соседского сотрудничества, а подготовка текста договора об Ассоциации только начинается. Данные обстоятельства можно связывать как с внутренними проблемами Украины, и в первую очередь это несоответствие уровня развития экономики, социально-политической сферы стандартам ЕС и медленное продвижение по этому пути, а так же с обстоятельствами развития самого ЕС.

Однако, основным фактором, осложняющим интеграцию Украины в общеевропейские международные организации, является пробуксовка, в первую очередь, экономических преобразований внутри страны. При этом именно интеграция в Европейский Союз формально является стратегической целью внешней политики Украины. По нашему мнению, с точки зрения национальных интересов независимой Украины это является опти-

мальным вариантом внешнеполитического подкрепления внутренней политики. Все ведущие политические силы в Украине не смотря на существенные разногласия по вопросам евроатлантической интеграции сходятся в том что членство в ЕС и подключение к процессам европейской интеграции должно быть главной стратегической задачей украинского государства. К примеру, в программе партии Регионов, чей официальный председатель В. Янукович, является не только лидером наиболее крупной в Украине политической силы, но и дважды занимавший пост премьер-министра, прямо указывается что “доминантой украинской внешней политики должно стать усиление и раскрытие европейского потенциала страны, интенсификация процессов европейской интеграции”. В то же время для Российской Федерации место Украины или ее новое акторство, определяется как “новая роль нашей страны как ближайшего стратегического партнера на западе” [2].

Насколько искренними являются проевропейские взгляды украинских политиков судить можно будет только по практическим их шагам. А вероятность того, что сделать эти шаги, многим из них так и не доведется, весьма высока из-за отсутствия практических шансов на начало переговоров о вступлении в ЕС в обозримой перспективе. Реальные результаты за период президентства В. Ющенко продолжают оставаться в плоскости двусторонних отношений. В 1 декабря 2005 г. Украины получила от ЕС статус страны с рыночной экономикой, 27 декабря 2006 на саммите Украина ЕС в Хельсинки был начат процесс по разработки для Украины облегченного визового режима для Украины, а так же подтверждено твердое намерение начать переговоры о “Зоне свободной торговли между Украиной и ЕС” сразу после завершения процедуры вступления Украины в ВТО, идет работа в рамках “Плана действий Украина — ЕС” и подготовка нового двустороннего соглашения в рамках Европейской программы соседства взамен Договора о партнерстве и сотрудничестве, срок действия которого формально истек в 2008 г. Таким образом, переход со стадии сотрудничества на более продвинутую стадию интеграции пока не просматривается. Положение осложняется тем, что экономика Украины переживает затянувшийся трансформационный период, политическая система в результате внедрения политической реформы находится в процес-

се становления, из-за этого же не отлаживается механизм взаимодействия ветвей власти. Основой успешной стратегии на интеграцию в Европу может выступить экономическая и политическая реформа, трансформирующая Украину из потенциально зависимой страны в государство, экономические и политические действия которого будут признаны и одобрены. Без реального продвижения по пути рыночных преобразований взаимопонимание Украины с ЕС-организацией, объединяющей целую группу лидеров мировой экономики, невозможно.

Однако, было бы упрощением предположить, что проведя успешные рыночные преобразования, Украина сумеет автоматически примкнуть к Европейскому Союзу.

В настоящее время. ЕС находится на стадии не только углубления интеграционных процессов, но и увеличения числа членов организации, причем впервые за длительную историю расширения ЕС в столь массовом порядке и за счет бывших социалистических государств. Вступление новых членов сопряжено для ЕС с множеством, прежде всего, социально-экономических проблем и поэтому после 2004 и 2007 годов, когда целая группа стран вступила в ЕС, появится неизбежная т. н. “адаптационная пауза в расширении” и раздаче подобных обещаний, даже если в странах, не имеющих сейчас статуса кандидата на вступление в ЕС, произойдет существенный рывок в развитии рыночной экономики и демократических преобразований [6, с. 63].

Исходя из данных условий чрезвычайно важное значение для развития Украины будут иметь последствия расширения ЕС и та схема взаимодействия с ЕС в качестве соседа, которая по приведенным внутренним и международным причинам должна сохраниться в обозримом будущем [7, с. 11].

Подобная схема находится на стадии выработки и для разработки оптимальной внешнеполитической линии Украины с одной стороны, и стратегии ЕС с другой, необходима объективная и всесторонняя оценка данной новой ситуации. Для нового акторства Украины важнейшую роль будет играть эволюция самого явления - расширение ЕС. Что, в свою очередь, будет зависеть не только от развития Украины, а от динамики процессов европейской интеграции проходящий на стадии завершения формирования экономического и валютного союза, движения

на пути создания политического союза, углубления сотрудничества в сфере безопасности.

Украина еще длительное время будет ощущать основные политические и экономические последствия влияния расширения ЕС на Украину в торгово-экономической сфере. Только сам факт расширения 2004 и 2007 годов превратил страны Европейского Союза, по количественным показателям в основного внешнеторгового партнера Украины. С 2004 г. Больше половины украинского экспорта отправляется в страны ЕС. Пока до конца не проработана восточная экономическая политика ЕС после расширения с одной стороны и нет твердых гарантий того, будет ли готова Украина предложить в ответ эффективные структурные и институциональные преобразования внутри страны с другой.

Продвижение внешних границ ЕС на восток расставляет новые акценты в проблемах миграционной политики Украины в контексте расширения ЕС и связанного с этим введение визового режима со странами ЦВЕ, новых форм приграничного сотрудничества, завершение в решении проблем приграничного режима с Российской Федерацией, Молдовой, Беларусью.

Политические последствия расширения ЕС на восток для нового акторства Украины носят характер “длинной” политики. С одной стороны ЕС проводит четкие границы между членами организации, кандидатами и соседями, а с другой стороны не может не реагировать на качественные политические изменения у своих соседей в Европе. В политической и экспертной среде четко выработалось суждение о том что, несмотря на относительную бедность Украина после “Оранжевой революции перестала быть советской” и в основные инструменты политики Соседства должны быть неизбежно скорректированы с учетом демократических изменений на восточных границах ЕС [4, с. 88]. Это было продемонстрировано в период президентских выборов 2004 г. Позиция Европейского Союза носила весьма сдержанный характер и в первые дни даже несколько выжидательный с оглядкой на заявления официального Вашингтона, о чем свидетельствует хронология заявлений официальных представителей США и ЕС по ходу событий. Однако, прямое посредничество Верховного представителя ЕС по вопросам общей внешней и оборонной политики Х. Соланы в урегулировании кризиса это, безусловно, позиция ЕС. Рассматривая эту ситуацию с точки зре-

ния последствий расширения ЕС на новое акторство Украины важно отметить, что А. Квасьневский и В. Адамкус ставшие важными игроками переговорного процесса четко позиционировали себя как лидеры стран членов ЕС и НАТО. Во многом, именно благодаря настойчивым позициям Польши и Литвы была достаточно определенно сформулирована позиция ЕС о непринятии результатов выборов из-за недемократического способа их проведения и подсчета голосов и поддержано переоголозование второго тура [1, с. 121]. Таким образом, именно новой ролью, акторством Украины в Европе будет определяться решение вопроса: усилиться либо наоборот ослабнет давление ЕС на Украину в направлении укрепления демократических институтов, обеспечения прав человека, свободы СМИ, борьбы с коррупцией и организованной преступностью.

Література

1. Кемпе И., Солоненко И. Международная ориентация и внешняя политика кандидатов // Президентские выборы и Оранжевая революция: влияние на трансформационные процессы в Украине / Фонд им. Фр. Эберта; под ред. Курта Г. — К.: Заповит, 2005. — С. 113-157.
2. Программа партии Регионов // <http://www.partyofregions.org.ua/meet/program/>
3. Указ Президента України від 11 червня 1998 року № 615/98 про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу (із змінами, внесеними Указом Президента України від 12 квітня 2000 року № 587/2000 про внесення змін до деяких указів Президента України та Указом Президента України від 11 січня 2001 року № 8/2001 про внесення змін до Указу Президента України від 11 червня 1998 року № 615) // <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/846.htm>.
4. Asmus R. Redrawing (again) the map of Europe: a strategy for integrating Ukraine into the West // Ukraine after Orange Revolution: strengthening European and Transatlantic commitments, German Marshall Fund of United States and Heinrich Boll Foundation / Ed by J. Forbrig and R. Shepherd. — 2005. — P. 87-90.
5. European Council Common Strategy of 11 December 1999 on Ukraine // http://ec.europa.eu/comm/external_relations/ceeca/com_strat/ukraine_99.pdf.

6. Kok W. Enlarging European Union. Achievements and Challenges (report to European Commission) / European University Institute. Robert Schuman Centre for Advanced Studies. — 2003. — 84 p.
7. Wider Europe — Neighborhood: proposed new framework for relations with the EU's Eastern and Southern Neighbors. IP/03/358 — Brussels, 2003, 11 March. — 26 p.

Резюме

У статті розглянуті актуальні питання зовнішньої політики України та сучасних аспектів відносин України з Європейським Союзом. Проаналізовано різноманітні обставини пошуків Україною своєї міжнародної позиції в Європі та світі в контексті процесів європейської інтеграції та розширення ЄС.

Рецензент доктор полит. наук, професор И. Н. Коваль

УДК 327.7

О. І. Гринько

ПРОБЛЕМИ РЕГІОНАЛІЗМУ У КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Проблема взаємозв'язку регіоналізму і процесу європеїзації (розширення Європейського Союзу за рахунок ухвалення нових членів) привертає до себе увагу сучасних учених, оскільки дозволяє виявити роль наддержавних органів в реформуванні системи державного управління усередині країни, приведення їх у відповідність із загальноєвропейськими нормами.

Термін “регіон” дуже гнучке і всеосяжне поняття, яке використовується широким довшола дисциплін і дослідників в різних аспектах. У нашому випадку, ми їм позначаємо регіональний рівень управління (субнаціональний рівень), хоча при цьому важливо враховувати наявність певних особливостей розвитку в різних регіонах, що існують в багатьох європейських державах.

М. Китинг відзначає, що “на мінімальному рівні регіон може бути проміжним між державою і місцевих рівнем, або безумовно ґрунтуватися на географічному критерії” [9]. Він продовжує: “Ми можемо більш повно визначити регіон як простір, але важливо розширити поняття простору зверху територіального, щоб включити сюди функціональний простір, політичний простір, і

соціальний простір. Регіон утворює територія, в значення якого включений функціональний і політичний контекст” [9]. З даної точки зору, регіон може бути охарактеризований як регіональне управління або набір адміністративних інститутів.

Дж. Лоулін пропонує виділяти чотири типи регіонів, хоча точні терміни можуть відрізнятися: історичні, культурні і етнічні регіони; економічні регіони, адміністративні регіони і політичні регіони [12]. Один і той же регіон може підпадати під декілька категорій, і саме варіант, де відбувається збіг, представляється найбільш вдалим, оскільки в цьому випадку регіон стає єдиним учасником політичної системи. Найчастіше, проте, категорії не співпадають, і тоді пріоритети у визначенні регіону можуть вступати в конфлікт один з одним. Використовуючи ці визначення, можливо краще трактувати регіони як соціальні будови в межах територіальних меж.

Необхідно відзначити, що регіоналізм підтриманий процесом європейської інтеграції, особливо політикою Європейської Комісії, і це робить вельми сильний вплив на розвиток управління на регіональному рівні. Особливий інтерес представляє вивчення результатів підтримки Європейським Союзом регіональної політики і управління в нових країнах-членах ЄС [3, 2]. Досліджуючи проблему взаємозв'язку регіоналізму і процесу європеїзації, необхідно розкрити саме розуміння суті феномена європеїзації. Згідно К. Фазестоуну, “європеїзація” може бути визначена як:

- а) історичний процес;
- б) феномен культурної дифузії;
- в) процес інституційної адаптації;
- г) адаптація політики і політичних процесів [6].

Ця типологія охоплює як традиційні державні структури на наднаціональному (загальноєвропейському) рівні, так і адаптацію внутрішніх процесів і системних особливостей країн-членів Європейського Союзу. Інші теоретики, такі як Р. Ландреч і Т. Борзель [10; 4] стверджують, що вплив європеїзації має як економічні, так і соціально-політичні значення.

Інший зарубіжний дослідник Д. С. Христулос відзначає важливу роль регіонів в процесі європеїзації і в розвитку країн-членів Європейського Союзу, і при цьому звертає увагу на те, що на функціонування регіонів, формування регіональної політики

великий вплив роблять політичні актори, зокрема, регіональні еліти. “На регіональне управління роблять вплив правила і норми формальних і неформальних політичних організацій, їх відношення з цивільним суспільством, взаємодія з іншими організаціями і акторами, що знаходяться всередині або за межами регіону” [2].

При цьому він відзначає той факт, що в 1980-і рр. ряд регіональних політичних акторів активізували свої дії (мобілізувалися), коли їх відповідні регіони зіткнулися із загрозою економічної кризи (так звана “вісь Лондон-Мілан”) і політичної кризи. Вони сформували ряд транснаціональних організацій, такі як Раду Європейських Муніципалітетів і Регіонів, Асамблею Європейських Регіонів і Комісію у справах Приморських Периферійних Регіонів (the Council of European Municipalities and Regions, the Assembly of European Regions and the Commission of Maritime Peripheral Regions). Ця мобілізація була направлена не на територіальну автономію, а, скоріше, на економічний розвиток і збереження культури і мови. Причина мобілізації регіональних акторів була більш функціональною.

Очевидно, що ряд регіонів були наділені політичними повноваженнями (автономією організацій), компетенцією (здатністю визначати і здійснювати політику) і законністю, сильніші з яких добилися, як визначає М. Китинг “особливій ролі” [8]. Багато хто з даних регіонів належить до асоціації Конституційних Регіонів і Регіонів із законодавчою Владою (the association of Constitutional Regions and the Regions with Legislative Power).

У центрі уваги при аналізі регіонального рівня управління знаходиться розгляд ступеня “незалежності дій” регіональних урядів, “емансипації” регіональних акторів і груп населення, інституційні і політичні можливості місцевості/регіону для самоврядування (автономії).

Серед регіональних проблем в умовах європейської інтеграції ряд авторів виділяє проблему регіональної ідентичності. Існуючі соціальні зв'язки в регіонах сприяють економічному і політичному розвитку самого регіону [15]. Це може бути явною перевагою для регіонів з глибокими культурними традиціями, і доказом повільного економічного розвитку штучно освічених регіонів в тих державах, де регіональний рівень управління не має глибоких традицій.

Таким чином, проблеми регіону, регіоналізації є важливими в умовах європейської інтеграції для країн ЄС, у тому числі і для країн Центральної і Східної Європи — нових членів європейського співтовариства. Як відзначає Н. Линдстром, у ряді випадків процес європеїзації привів до деякого посилення регіонів в даних країнах (наприклад, в Польщі) [11]. Але в деяких країнах (Чеська Республіка, Угорщина) центральні уряди проводили реформи регіонального управління, але при цьому виявився опір існуючій владі в регіонах введенню нових регіональних інститутів. Країни Балтії і Румунія проводили адміністративні реформи, але подальші політичні реформи, на думку Н. Линдстром, були не зовсім вдалимими [11].

Угорський дослідник А. Аг відзначає, що “нові Конституції країн ЦСЄ склали основу для розділення між макро-, мезо- і мікрорівнями політики, яке гарантувало незалежність даних макро-, мезо- і мікрорівнів управління від центральної держави: Конституції визначили законну і політичну незалежність самоврядування округів і муніципалітет в від державного або центрального управління, що стало основою для взаємин між ними” [1].

Важливо відзначити, що процес демократизації в країнах ЦСЄ направлений на розвиток центрального, регіонального рівнів управління, у тому числі і місцевого самоврядування.

На початку 1990-х рр. формування незалежного місцевого самоврядування стало щоденною практикою. Але ця ситуація внесла деякі суперечності до розвитку державного пристрою даних країн. Ряд дослідників навіть вважає [1, 5], що з розвитком автономії “малих за розміром” місцевих самоуправлєнь (наприклад, в Угорщині і Чеській Республіці) з’являється якась подібність конфедерації “тисячі незалежних республік” [1], тобто законно незалежні місцеві самоврядування, які не можуть знайти можливості співпраці або між собою, або з центральним урядом.

У країнах Центральної і Східної Європи перша реакція на вплив регіоналізації була спроба перетворити округи (counties) як традиційні адміністративні одиниці на регіони або заснувати регіони як статистичні одиниці на основі об’єднання декількох округів (наприклад, в Чеській і Словацькій Республіках). Цей процес зіткнувся з опором місцевих еліт, одночасно національні політичні еліти і уряди стали побоюватися втрати влади, а також можливості розколу і політичних конфліктів. Стало очевидне

і те, що округи дуже малі для регіону. Дані об'єднання “повинні бути чималими за розміром, щоб бути економічно розвиненим і мати можливість вирішувати виникаючі проблеми”. Таким чином, в країнах Центральної і Східної Європи відбувається перехід “неохоче і болісно важко від округо-центристської точки зору до регіон-центристської” Цей процес продовжується в даних країнах, але Польща є єдиною країною, де регіони вже реально функціонують на законодавчо оформленій основі [1].

Система обліку територіальних одиниць, що існує сьогодні в ЄС, побудована на так званих стандартах NUTS (Nomenclature Territorial Units for Statistics), які включають п'ять рівнів [13]:

NUTS-1 — крупна територіальна одиниця (при мірно відповідна російському регіону або крупній області). У Германії такою одиницею є федеральна земля, у Великобританії — крупний регіон (наприклад, Шотландія). Зазвичай на території такої одиниці проживають 5-10 млн. чоловік. Такі держави, як Швеція, Ірландія або Данія взагалі не діляться на такі регіони, і вся країна представляє єдиний регіон NUTS-1.

NUTS-2 — дрібніше територіальне утворення, приблизно відповідне області в Європейській частині Росії. Середня площа такого регіону складає 15, 4 тис. км², середня чисельність населення — близько 1,8 млн. чоловік. Правда, в даному випадку середні цифри не дуже показові. Є регіони NUTS-2, де живе 11 млн. чоловік, є регіони з населенням менше 100 тис. жителів.

NUTS-3 — ще дрібніше утворення, приблизно відповідне російському району.

NUTS-4, NUTS-5 — невеликі місцеві самоуправління, відповідні невеликому місту або волості.

Територіальне ділення старих держав ЄС відповідно до стандартів NUTS видно з таблиці 1.

Відповідно до європейських стандартів, балтійські країни, в т. ч. і Латвія є єдиним регіоном NUTS-1. Проте далі починаються питання [7]. Річ у тому, що адміністративний пристрій Латвії можна реформувати або відповідно до данської моделі, коли вся країна представляє єдиний регіон NUTS-2, або відповідно до скандинавської моделі, коли країна ділиться на декілька регіонів NUTS-2. Розвиток територіального управління в прибалтійських країнах, у відповідності в європейськими стандартами, набуває рис скандинавської моделі. Якщо розвиток піде по данському шля-

Таблиця 1

Країна	Число адміністративних одиниць				
	NUTS-1	NUTS-2	NUTS-3	NUTS-4	NUTS-5
Бельгія	3	11	43	-	589
Данія	1	1	15	-	276
Німеччина	16	40	441	-	16176
Греція	4	13	51	150	5921
Іспанія	7	18	21	-	8077
Франція	9	26	100	-	36664
Ірландія	1	2	8	34	3445
Італія	11	20	103	-	8100
Люксембург	1	1	1	12	118
Нідерланди	4	12	40	-	672
Австралія	3	9	35	-	2351
Португалія	3	7	30	305	4208
Фінляндія	2	6	20	85	455
Швеція	1	8	21	-	286
Великобританія	12	37	133	443	11095
Всього	78	211	1093	1029	98433

ху, то можлива модель територіального пристрою Латвії може виглядати таким чином:

Таблиця 2

“Данська” модель адміністративно-територіального ділення Латвії

Країна	Число адміністративних одиниць				
	NUTS-1	NUTS-2	NUTS-3	NUTS-4	NUTS-5
Данія	1	1	15	-	276
Латвія	1	1	33	-	100-200

Для реалізації цієї моделі найбільшою мірою підходить те, що вже є адміністративно-територіального ділення Латвії, що включає 26 районів і 7 міст республіканського підпорядкування. Рформа, таким чином, зведеться лише до укрупнення волостей.

Розвиток по скандинавському шляху припускає, навпаки, перебудову адміністративних меж і створення на території Латвії 5 крупних земель з населенням в 300 тис. чоловік і більш, які матимуть статус NUTS-2. Можлива модель розвитку видно в даному випадку з таблиці 3.

Перший з розглянутих проектів (“данська” модель) представляється на перший погляд логічнішим і вимагає набагато менше витрат для здійснення. Проте є аргументи і на користь другого проекту. В першу чергу ці аргументи зводяться до наступного:

Таблиця 3

“Скандинавська” модель адміністративно-територіального
ділення Латвії

Країна	Число адміністративних одиниць				
	NUTS-1	NUTS-2	NUTS-3	NUTS-4	NUTS-5
Швеція	1	8	21	-	286
Латвія	1	5	6-15	-	102

створення п’яти крупних областей підвищить фінансові можливості регіонів і понизить залежність “провінції” від столиці Риги, де сьогодні концентруються основні фінансові ресурси. Отримання статусу NUTS-2 дозволить новим областям безпосередньо працювати із загальноєвропейськими структурами ЄС, що також дозволить привернути додаткові фінансові ресурси. Крім того, як показує практика ЄС, допомога п’яти маленьким регіонам NUTS-2 зазвичай буває більше, ніж допомога одному великому регіону, рівному цим п’яти за чисельністю населення.

З погляду реформи адміністративно-територіального устрою прибалтійські країни, так само як і східно-європейські, знаходяться в даний час як би на роздоріжжі. Всі розуміють, що якісь перетворення обов’язково будуть, але питання про те, якими будуть ці перетворення ще, не вирішене остаточно.

1997 року Комісія відзначала, що “Угорщина одна з перших країн Центральної і Східної Європи, в якій отримала розвиток адміністративна система згідно політики Європейського Союзу: За допомогою закону про регіональний розвиток, Угорщина представляє легальну основу для обширної регіональної політики. Хоча деякі положення Закону все ще упроваджуються, але адміністративні можливості Угорщини управляти інтеграційними регіональними розвиваючими програмами є задовільними” [1].

У Угорщині адміністративні одиниці — округи має глибоке історичне коріння. Їх межі часто не мінялися, окрім деяких округів, коли межі Угорщини змінювалися в 1920 році. Важливо відзначити, що в кінці 1980-х рр. територіальні актори конституційно стали незалежні від держави як самоврядні об’єднання, тобто в округах обиралися окружні асамблеї і їх президент. Проте все територіальні актори стали такими, що високо політизуються в кінці 1990-х рр., оскільки в округах зросла активність політичних партій і різних суспільних рухів. Це стало відправною крап-

кою для ухвалення законодавчих актів, регіоналізації, що стосуються. У березні 1996 року був прийнятий закон про регіональний розвиток (Закон про регіони), а в 1999 році були внесені поправки в нього, який став регулювати процеси територіально-і регіонального розвитку на рівні NUTS-2.

Також, ще в 1994 році Центральний відділ статистики виділив 150 “малих регіонів” (або районів) як рівень NUTS-4, які є територіальними організаціями — об’єднаннями для територіального розвитку, і які були реорганізовані в 2004 році легально в 168 муніципальних районів. На додаток, було утворено 19 округів як рівень територіальної організації NUTS-3 (разом із столицею Угорщини складають 20 “традиційних” об’єднань). Таким чином, територіальна організація Угорщини згідно умовам Європейського Союзу на формально-легальному рівні була сформована, давши можливість для розвитку системи NUTS. На рівні NUTS-1 існує 3 регіони, що охоплюють три мільйони жителів в середньому, на рівні NUTS-2 — 7 регіонів (близько 1,5 мільйонів жителів), на рівні NUTS-3 існує 20 об’єднань (в середньому по 0,5 мільйона жителів), на рівні NUTS-4 присутній 168 районів (по 6000 жителів), а також рівень NUTS-5, який утворюють 3200 поселень (по 3000 жителів) (табл. 4).

Таблиця 4

Система NUTS (Nomenclature of Units for Territorial Statistics
- Номенклатура статистичних територіальних одиниць
в Угорщині (2004 р.)

	Рівень NUTS (NUTS level)	Кількість одиниць (Number of Units)
Великі регіони (Large region / nagy e gio)	NUTS1	3
Регіон (Region / regio)	NUTS2	7
Округа і столиця (County & Capital megye, fovaros)	NUTS3	19+1
Райони (Small region / kisterseg)	NUTS4	168
Поселення (Settlement / telepules)	NUTS5	3145

Відповідно до оцінки Європейського Союзу регіональний розвиток в Угорщині почався дуже динамічно, але потім процес сповільнився, в якому дослідники виділили феномен “централізації регіоналізації” [1]. Централізація регіоналізації означає, що всі функції регіону були “пропущені” через центральний рівень управління. Замість формування автономних регіонів і системи ухвалення самостійних рішень, регіони стали майже автоматич-

но виконувати рішення уряду і центральних агентств, що здійснюють зв'язки з ЄС.

А. Аг відзначає [1], що в Чеській Республіці після неясного розмежування компетенції між регіонами і округами (рівні NUTS-2 і NUTS-3), посилення децентралізації і передачі владі від центрального уряду було недостатньо очевидним. Після ряду попереджень Європейської Комісії реакція Чеської Республіки була швидкою. У Регулярному звіті Європейська Комісія в 2000 році відзначила значний прогрес в регіоналізації: “Що стосується територіальної організації, то Чеська Республіка визначила територіальні одиниці згідно класифікації NUTS. З'явилися 14 регіонів, відповідних рівню NUTS-3, і 8 регіонів, що відносяться до рівня NUTS-2. Також був прийнятий законодавчий акт в червні 2000 року, що стосується регіонального розвитку, який визначив інституційну структуру регіонів. На додаток до цього акту, був прийнятий Акт про регіони (рівня NUTS-3). Даний акт затвердив законний статус, організаційну структуру і сферу компетенції 14 регіонів: Прогрес виявився в посиленні адміністративної можливості Міністерства Регіонального розвитку” [1].

Таким чином, в країнах Центральної і Східної Європи, що увійшли до Європейського Союзу, процес регіонального розвитку проходить різними темпами з урахуванням взаємин різних акторів (на місцевому, національному і європейському рівнях), історичного розвитку і інституційних особливостей, а також важливий вплив роблять норми Європейського Союзу.

Особливо потрібно підкреслити, що процес регіоналізації відбувається не тільки в країнах - нових членах Європейського Союзу, але і в країнах Центральної і Східної Європи, які тільки збираються вступати до об'єднаної Європи.

М. Китинг і Л. Хуг [5] стверджують, що європеїзація і регіоналізація ведуть до реорганізації і розсіювання державних функцій. Європеїзація стає каталізатором регіоналізації. Таким чином, даний процес веде до посилення ролі регіонів в країнах-кандидатах на вступ в ЄС.

У перебігу тривалого часу ряд дослідників, такі як Дж. Хьюз, Г. Сасс, С. Гордон, стежили за процесами регіоналізації, ЦВЕ, що відбуваються в країнах. Вже в 2001 р. вони відзначали дві явні тенденції: “за європейською регіоналізацією женуться “зверху” національні уряди, прагнучі до вступу в ЄС, з іншого боку, європеї-

зація і регіоналізація викликали неоднозначну реакцію “знизу” прагматичніших місцевих еліт: Ця тріада: Європейський Союз, національний і субнаціональний рівні виходить на перший план радикальної трансформації регіонального і місцевого управління в посткомуністичній Європі” [5].

Таким чином, регіоналізація в країнах Центральної і Східної Європи може бути закінчена в рамках адміністративних реформ, пов’язаних з підставою місцевого самоврядування, автономних регіонів, а також з наявністю політичних акторів і організацій. Але важливо відзначити, що стратегічне планування, ресурси і т. д. не достатні для процесу регіоналізації. Можна виділити три соціальні і політичні передумови для ефективнішого проведення регіоналізації: а) оскільки регіони як система не так добре відомі населенню в більшості, то важливо “рекламувати” їх; б) “історичний компроміс” з місцевими владними елітами, для того, щоб виключити їх опір; в) прагнення до національного політичного консенсусу як компромісу між урядом і опозицією з питань децентралізації і регіоналізації.

Література

1. Agh A. Regional capacity-building and social change in the new member states: The case of Hungary in an ECE context. Paper for the ECPR joint session of workshops, Granada. Societal Regionalisation in Eastern and Western Europe. — 2005.
2. Christopoulos D. C. Regional governance capacity and political agency: a comparative study of EU regions. Paper Presented at the ECPR Workshop (Granada, Spain). — 2005.
3. Grabbe H. Europeanization goes East in Featherstone / K. and C. M. Radaelli (eds) // The Politics of Europeanization — Oxford: Oxford University Press, 2003.
4. Borzel T. Member State Responses to Europeanization // Journal of Common Market Studies. — 2002. — V. 40, № 2.
5. Hughes, J., Sasse G. and Gordon C. The Europeanization of Sub-National Governance in Central and Eastern Europe: A Comparison of Hungary and Poland // Agh ed. — 2004.
6. Featherstone K. Introduction: In the Name of Europe // The Politics of Europeanization / ed. By K. Featherstone and C. Radaelli. — Oxford University Press, 2003. — P. 3-26.
7. Kazinovskis A., Keips S. Regionāla administratīvi teritoriā la iedalējuma reformas probl z mas Latvija. — Rīga, 2001.

8. Keating M. The Government of Scotland: Public Policy Making after Devolution. — Edinburgh University Press, 2005.
9. Keating M. The New Regionalism in Western Europe: territorial restructuring and political change. — Cheltenham: Edward Elgar, 1998.
10. Ladrech R. Europeanization of Domestic Politics and Institutions: The Case of France // Journal Of Common Market Studies. — 1994. — V. 32, № 1.
11. Lindstrom N. Europeanization and sub-national governance in Slovenia. ECPR Joint Sessions of Workshops, Granada, 15-19 April 2005 (Societal Regionalism in Western and Eastern Europe). — 2005.
12. Loughlin, J. The Regional Question in Europe: an overview / / Paper for the Conference on Democracy in Europe. — University of Twente, the Netherlands, 1998.
13. Nomenclature Territorial Units for Statistics // www.nationmaster.com/encyclopedia.
14. Learning From Abroad: Regionalisation and Local Institutional Infrastructure in Cohesion and Accession Countries Special Issues // Regional and Federal Studies / Paraskevopoulos C. and Leonardi R. (eds). — 2004. — V. 14, № 3.
15. Putnam R. D. Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. — Princeton: Princeton University Press, 1993.

Резюме

В данной статье осуществляется анализ проблемы взаимосвязи регионализма и процесса европеизации (расширения Европейского Союза за счет принятия новых членов).

Рецензент канд. истор. наук, доцент Н. В. Гаврилова

УДК 351.746

А. Заремба

К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ СОСЕДСТВА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В КОНТЕКСТЕ ПРАКТИКИ ВЫДАЧИ ШЕНГЕНСКИХ ВИЗ В г. ОДЕССЕ

В результате расширения Европейского Союза 2004 и 2007 годов Украина стала непосредственным соседом Европейского Союза и новые государства-члены, руководствуясь требованиями ЕС, изменили и формат своих отношений с Украиной.

Одно из таких изменений — это введение визового режима для граждан Украины, который впоследствии был унифицирован с положениями Шенгенского соглашения. 27 ноября 2007 года Совет ЕС ратифицировал Соглашение об упрощении визового режима для Украины, по которому предусмотрены существенные преференции для граждан Украины, в частности предоставления многократных виз для 10 категорий граждан. Это Соглашение вступило в силу с 1 января 2008 года. Однако сохраняется немало трудностей по его реализации. Причем не столько со стороны Украины, сколько со стороны Европейского Союза. Существенным вопросом остается перспектива предоставления Европейским Союзом Украине “Дорожной карты к безвизовому режиму” или дело ограничится началом консультаций. Об этой дорожной карте говорится в одобренной Европейским Советом 20 июня 2008 года совместной польско-шведской инициативе по усовершенствованию восточного направления политики ЕС — “Восточное партнерство” [2].

Совершенно очевидно, что в ближайшее время Украина не станет членом ЕС, что связано не только со сложностями внутренней трансформации самой Украины, но и с внутренней реструктуризацией самого ЕС после принятия новых членов и их “переваривание” [1, с. 45]. Значительную роль играют и разногласия среди ведущих стран — членов ЕС по поводу политики Соседства и возможных перспектив расширения ЕС. Не может такая ситуация не отразиться на визовой политике стран — членов ЕС, которая по-прежнему остается не до конца интегрированной. Не все члены ЕС в полной мере присоединились ко всем положениям Шенгенских соглашений, в особенности к тем частям, где речь идет о въездной процедуре для граждан государств не членов ЕС. Большинство стран членов ЕС уже выдают визы единого образца. Однако сама процедура выдачи виз, хоть и основывается на документах принимаемых органами ЕС, результатах переговоров об упрощенном визовом режиме с третьими странами, которые ведут представители Европейской Комиссии, административно остается почти закрытой прерогативой соответствующих национальных ведомств — своих стран. В этом кроется процедурное противоречие, которое тормозит эффективную реализацию уже достигнутых позиций об упрощении визового режима [3, с. 39].

В Одессе расположено два консульства, которые оформляют Шенгенскую визу: польское и греческое. В соответствии с программой исследования было опрошено 80 человек, которые оформляли свои выездные документы в страны Евросоюза: 40 человек, которые подавали свои документы в польское консульство и 40 в греческое. Все из опрошенных нами лиц визу получили.

Две третьих опрошенных нами выезжающих знают о том, что с 1 января 2008 года вступило в действие Соглашение между ЕС и Украиной об упрощенной процедуре оформления виз. Однако чуть более трети с успехом воспользовались “упрощениями”, и треть даже не пыталась этого сделать. Примечательно, что большая часть (73 %) тех, кто воспользовался позитивной новацией Соглашения, были “клиентами” греческого консульства. А 43 % обратившихся в польское консульство даже не пытались руководствоваться действиями положений Соглашения. При этом треть от общего числа опрошенных нами “клиентов” польского консульства такую попытку сделали, но безуспешно.

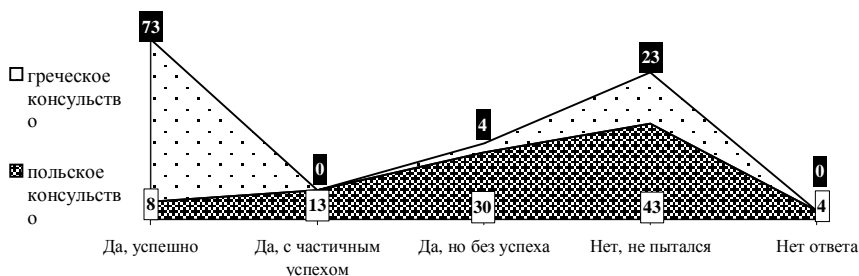


Рис. 1. Использование упрощенной процедуры оформления визы

В этой связи не удивляет оценка изменений в процедуре получения визы. Данную оценку по 5-бальной шкале (5-максимальная, 1-минимальная) выставляли те, кто уже имел опыт получения виз до 1 января 2008 года и теперь вновь обратился в консульства за получением новой визы. Результаты этого оценивания представлены в таблице 1.

Таким образом, изменения оцениваются на 2,7 балла. Речь, конечно, не идет о том, что сотрудники консульств стали более строгими. Скорее, можно констатировать, что процесс получения визы не стал проще. Соглашение об упрощении процедуры оформления виз не нашло своей практической реализации.

Таблица 1

Критерии оценивания	Польское консульство	Греческое консульство	В целом по массиву
Длительность процедуры	2,2	3,5	2,7
Стоимость услуги по получению визы	2,1	3,5	2,7
Понятность требований и критериев получения визы	2,6	3,2	2,8
Наличие очередей	2,4	3,8	2,9
Требования к документам (их количество и содержание)	2,6	3,1	2,8
Риск получения отказа*	2,2	3,0	2,5
Доступность получения многоразовой визы	1,9	3,0	2,3
Среднее значение	2,3	3,3	2,7

* по этому критерию шкала оценки выглядит так: 5 — риск получения отказа уменьшился ... 1 — риск получения отказа увеличился.

Интересно также обратить внимание на оценки, которые ставят польскому и греческому консульствам. Те, кто воспользовался услугами польского представительства, оценивают “изменения”, которые должны были произойти на основании подписанного Соглашения, на “неудовлетворительно”. Работой греческих дипломатов за фактическую реализацию положений Соглашения опрошенные нами выезжающие удовлетворены.

Пытаясь объяснить, почему обращающиеся, скажем, в польское консульство с желанием воспользоваться упрощенной процедурой оформления визы, терпят неудачу, мы скоррелировали показатель “использования упрощенной процедуры” с некоторыми социальными характеристиками (образование, место проживания, реальная цель поездки) опрошенных — таблицы 2, 3, 4.

Таблица 2

Консульство	Польское		Греческое	
	среднее	высшее	среднее	высшее
да, успешно		17	100	68
да, с частичным успехом	11	17		
да, но без успеха	33	25		5
нет, не пытался	50	33		26
нет ответа	6	8		

Видно, что одесситы с высшем образованием, выезжающие с явным намерением попутешествовать по Европе, в целом успешно использовали новации, которые гарантированы Соглашением об

Таблица 3

Консульство	Польское		Греческое	
	“одесситы”	“иногородние”	“одесситы”	“иногородние”
да, успешно	13	5	73	73
да, с частичным успехом	13	14		
да, но без успеха	25	32		9
нет, не пытался	38	45	27	18
нет ответа	13	5		

Таблица 4

Консульство	Польское		Греческое	
	деловая	туризм	деловая	туризм
да, успешно	7		100	88
да, с частичным успехом	7			
да, но без успеха	40			6
нет, не пытался	33	100		6
нет ответа	13			

упрощенной процедуре оформления визы. Однако, связь здесь не столь прямая. Она опосредована, как нам представляется, определенной установкой самого консульства. Так, сотрудники польского консульства менее склонны упрощать процедуру оформления визы. Говоря об “определенной установке”, мы бы хотели обратить внимание на тот факт, что консульства руководствуются не только международными соглашениями, но и инструкциями (своеобразными подзаконными актами) МИДа своей страны и Еврокомиссии. В конце концов, необходимо различать дипломатическую благопристойность слов и реальную практику отношений.

Конечно, “строгость” сотрудников, например, польского консульства вполне объяснима. Как мы уже отмечали ранее, в Одессе именно через польское диппредставительство “идет” поток украинских трудовых мигрантов. Проявляя “определенную” строгость, польские дипломаты просто выполняют свой долг, защищая интересы страны. И не только. Таким образом “регулируется” скорость и объем трудовой миграции и в Польшу, и в другие страны ЕС. Ведь в Польше есть и свои свободные трудовые ресурсы, которые могут быть и являются годными для использования в странах Западной Европы.

В этой связи Украина не может не принимать в расчет объективность и необходимость “строгой” позиции европейских дипло-

матов. В этом плане наши требования по упрощению процедуры оформления виз, хотя и вполне обоснованы, но должны видеть свой предел. Поэтому, как нам представляется, источник “упрощения” необходимо искать внутри самой Украины. Речь идет о необходимости, прежде всего, задаться вопросом: в чем причина достаточно большого объема трудовой миграции? И не угрожает ли это сегодня национальной безопасности страны?

Рисунок 2 наглядно показывает, что ожидания наших респондентов в отношении срока действия визы лишь частично оправдались. Консульства в 3 раза сократили количество тех, кто намеревался получить годовую визу; в 1,5 раза стало меньше тех, кто просил полугодовую. При этом консульства не только удовлетворили все просьбы о четырехмесячной визе, но и увеличили их число в 2 раза; число тех, кто получил двухмесячную визу, в реальности также стало больше.

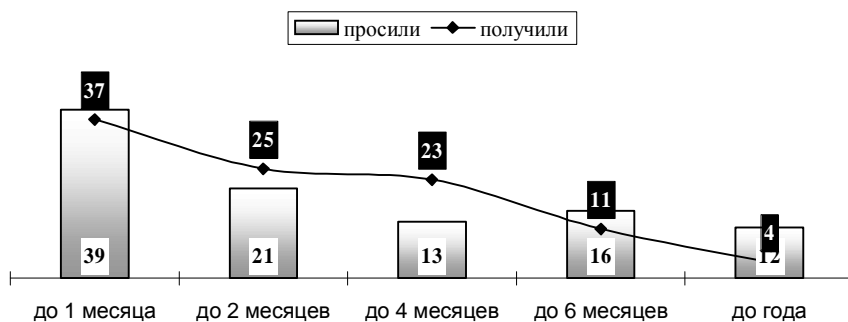


Рис. 2. Срок действия визы

Если мы рассчитаем разницу между реальным и ожидаемым (тот срок, который испрашивался) сроком действия визы и представим ее, сравнивая работу двух консульств (рис. 3), то увидим, что именно польское консульство сократило количество тех, кто ожидал получить шестимесячную и годовую визы и увеличило число тех, кто получил визу четырехмесячную.

Исходя из того предположения, которое было высказано ранее о том, что консульства фактически регулируют поток трудовой миграции, только что представленные данные позволяют выдвинуть следующую гипотезу. Речь идет о том, что выдавая визу сроком действия не более чем на 4 месяца, Европа до ноября обеспечивается рабочей силой. Эта как раз тот период, когда

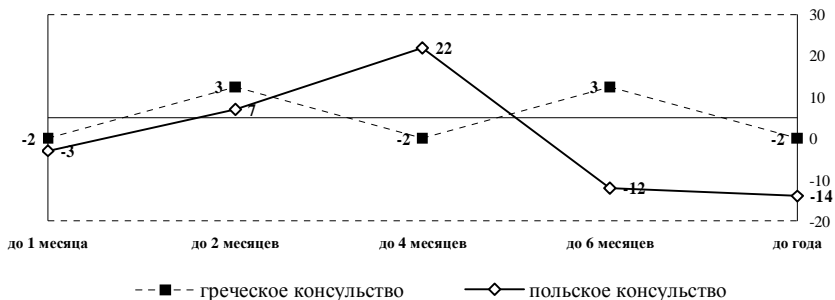


Рис. 3. Разница (дельта) между реальным сроком действия визы и ожидаемым

свободные руки более чем необходимы: активно идет строительство, в разгаре сельскохозяйственные работы. В связи с выдвинутой гипотезой было бы интересно сравнить как (много ли отказов) и на какой срок выдаются визы не только весной-летом, но и осенью-зимой.

Что касается реального срока пребывания, то для более половины опрошенных он ограничивается месяцем. Лишь 8 % могут “похвастаться” тем, что срок их пребывания, проставленный в визе, составляет полгода. Вероятно потому, что “срок пребывания” не столь значимая характеристика визы, ожидания и реальность практически не различаются.

Естественным, в этой связи, выглядит соотношение реальности и ожидания в получении одноразовой либо многократной визы. Треть респондентов рассчитывали на многократную визу. Получили же ее в 2 раза меньшее количество выезжающих. Подавляющее же большинство — четыре пятых получили визу одноразовую.

Более половины респондентов прошли через процедуру беседы с консулом или каким-либо другим сотрудником консульства. При этом количество таковых в греческом консульстве было в 2,5 раза больше, чем в польском.

Как мы уже отмечали, большинство оформляющих выездные документы предпочитают говорить на русском языке. На русском языке они говорили и с сотрудниками консульств. Лишь четыре человека из всего массива сказали нашим интервьюерам, что они вели диалог на украинском языке. Таким образом, в языковом отношении общение выезжающих с сотрудниками дипломатических представительств было вполне комфортным.

Как показывают результаты нашего исследования, содержание беседы в греческом и польском консульствах немного различается (рис. 4).

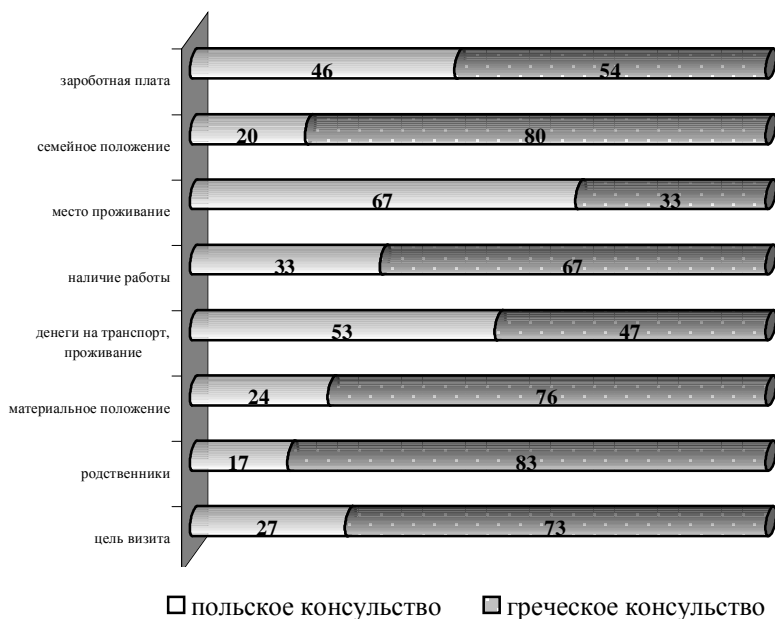


Рис. 4. Содержание беседы с сотрудником консульства

Если в греческом консульстве сотрудник беседовал с выезжающим о цели поездки, наличия родственников, интересовался материальным и семейным положением, то в польском представительстве, вдобавок, акцентировались вопросы о наличии денег на транспорт и проживание, интересовались фактическим местом проживания. Как мы видим, содержание беседы с дипломатами тесно коррелирует с набором тех документов, которые требуются для открытия визы в том или ином консульстве. Фактически беседа, как нам представляется, должна подтвердить верность этих документов. И беседа, в таком случае, выступает своеобразным детектором о проверке истинности намерений выезжающего.

Если попросить наших респондентов оценить по 5-бальной шкале (5 — максимальный балл, 1 — минимальный балл) обоснованность вопросов, задаваемых во время беседы, то сотрудни-

ки польского консульства получили в среднем 3,7 балла; греческие дипломаты — 4,7 балла. Может в большей степени этот балл характеризует не обоснованность вопросов в строгом смысле этого слова, но уровень комфортности — оценку обстановки, в которой происходила беседа, в общем и целом.

Результаты исследования позволяют дифференцировать социальный профиль групп, состав которых различается в зависимости от “работы” либо с польским, либо с греческим консульствами. Во-первых, отметим, что польское консульство является не только новым по времени существования, но и относительно недавно оно стало выдавать Шенгенскую визу. Во-вторых, если греческое консульство находится в самом центре города (угол Дерibasовской и Преображенской), то польское — вдалеке от основных транспортных артерий.

По своим социальным характеристикам группы различаются по следующим позициям (табл. 5).

- Женщины предпочитают подавать документы и получать визу из рук сотрудников греческого представительства; мужчины, напротив — польского;
- Молодые люди в возрасте 26-36 лет ориентированы на греческое консульство; те, кто имеют относительно больший жизненный опыт (36-45 лет), — на польское;
- Уровень образования тех, кто обращается в греческое консульство, несколько выше, нежели тех, кто получил визу в польском представительстве;
- Предприниматели и представители субъектов хозяйственной деятельности главным образом обращаются в польское консульство;
- “Одесситы” в большей степени ориентированы на греческое консульство, в отличие от “иностранцев”, которые обращаются в консульство Польши;
- Естественным, в связи с предыдущим, выглядит и предпочитаемый язык общения с сотрудниками консульств. В целом четыре пятых опрошенных нами выезжающих предпочитают русский. При этом те, кто обращаются в греческое представительство, — только русский, а обращающиеся в польское — и украинский также;
- Наиболее сильным дифференцирующим признаком является реальная (по самоопределению респондента) цель поезд-

Таблица 5

	Консульство		В целом по массиву
	Польское	Греческое	
Пол			
Мужчины	56	44	46,3
Женщины	43	567	53,8
Возраст			
Моложе 25 лет	48	52	28,8
26 – 35 лет	39	61	22,5
36 – 45 лет	62	38	26,3
46 лет и старше	50	50	22,5
Образование			
Среднее	69	31	45,0
Высшее	36	64	52,5
Категории лиц			
Близкие родственники лиц, которые имеют право проживания на территории государств-членов ЕС	67	33	15,0
Предприниматели и представители субъектов хозяйственной деятельности, которые регулярно посещают государства-члены ЕС	100	0	21,3
Водители, которые осуществляют международные и пассажирские перевозки по территории государств-членов ЕС	67	33	3,8
Пенсионеры	40	60	6,3
Учащиеся, студенты, аспиранты и учителя, которые их сопровождают	75	25	5,0
Место проживания (“Как далеко Вы живете от консульства?”)			
“Одесситы”	29	71	43,8
“Иногородные”	67	33	56,3
Предпочитаемый язык общения			
Украинский	25	0	12,5
Русский	73	95	83,8
Другой	3	5	3,8
Опыт в получении визы			
<i>Сколько раз Вы посещали страну, о визе которой просили?</i>			
“Впервые”	80	20	44,6
“Небольшой опыт” (от 1 до 5 раз)	40	60	35,7
“Большой опыт” (более 5 раз)	100	0	19,6
<i>Сколько раз Вы посещали другие страны ЕС за последние 2 года?</i>			
“Впервые”	77	21	80,8
“Небольшой опыт” (от 1 до 5 раз)	67	33	11,5
“Большой опыт” (более 5 раз)	50	50	7,7
Цель поездки (самоопределение)			
Деловая	90	11	23,8
Туристическая	5	96	27,5
Посещение родственников	43	57	17,5
Работа	69	31	16,3

ки. Если вы определяете свою поездку как “деловую” (в самом широком смысле этого слова: предпринимательство и занятие своих рабочих рук), то визу оформляете в польском представительстве; если цель “туристическая” — в греческом. Может быть в пользу данной тенденции говорит и то, что свою первую поездку с “деловой” целью 49 % узаконивают в польском консульстве и только 11 % в греческом. Первый же визит в страны ЕС с “туристической” целью в польском представительстве никто не оформлял, а в греческом таковых 56 %. В данном случае речь не идет о формальной категории визы, которую просили и которую получили. Практически все нами опрошенные просили и получили визу категории С.

При всем том, что исследование носило некоторым образом пилотажный характер можно предположить, что, вероятно, в Одессе в общественном сознании складывается определенная “специализация” консульств: в польское диппредставительство предпочитают обращаться те, кто определяет цель своей поездки как “деловую”; в греческое — как “туристическую”. Вполне возможно, что новое польское консульство на юге Украины скрепило и новый интерес украинцев южных регионов к странам ЕС: Европа становится не только местом туристических (что стало уже привычным, обыденным), но и “деловых” визитов.

Литература

1. Коваль И. Перспективы взаимоотношений между Украиной и ЕС. — Розвиток транскордонного співробітництва з регіонами країн-членів ЄС / Головне управління зовнішньоекономічної діяльності та європейської інтеграції Одеської облдержадміністрації. — Одеса: Астропринт, 2007. — 60 с.
2. Сушко А. Перспективы визового диалога между Украиной и ЕС // Зеркало недели. — № 32(711). — 30 августа — 5 сентября 2008. — <http://www.zn.ua/1000/1550/63913/>
3. Dudzic A. Polska w drodze do Schengen oraz kierunki rozwoju obszaru wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości w Unii Europejskiej // Bezpieczni w Europie: Materiały pokonferencyjne pod redakcją Zdanowicz M. Urząd Komitetu Integracji Europejskiej. — Warszawa, 2007. — P. 38-46.

Резюме

У статті розглянуті актуальні питання політики Європейського Союзу щодо України у контексті візової політики і практики. Головним матеріалом для дослідження були матеріали соціологічного опитування з моніторингу діяльності консульських установ Греції та Польщі в Одесі проведеного фахівцями та аспірантами Інституту соціальних наук ОНУ спільно з Центром миру, конверсії та зовнішньої політики України (м. Київ) в рамках проекту з моніторингу виконання Угоди про спрощення візового режиму між Україною та ЄС.

Рецензент доктор полит. наук, професор И. Н. Коваль

УДК 94(477.7) “18”

Г. В. Ветрова

**УМОВИ ПРАЦІ ТА ПОБУТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО
РОБІТНИЦТВА НА ПІВДНІ УКРАЇНИ У ДРУГІЙ
ПОЛОВИНІ ХІХ ст.**

У пореформену добу на Україні зросла потреба у праці найманих робітників у сільському господарстві. Малоземелля, високі ціни на землю, податковий тягар змушували селян вдаватися до продажу своєї робочої сили аби забезпечити свої родини засобами існування. У зв'язку із цим актуальним є вивчення соціально-економічного становища сільськогосподарських робітників в південному регіоні України.

Соціально-економічне становище найманих працівників у сільському господарстві в пореформений період розглядали І. В. Десятніков [1], В. П. Теплицький [2], М. В. Герасименко [3] та ін. Позитивно оцінюючи ці дослідження, слід зазначити, що питання найму на сільськогосподарські роботи, умови праці та побуту сільськогосподарських робітників південного регіону (зарплатня, тривалість робочого дня, рівень захворюваності тощо) потребують подальшого вивчення.

Розвиток зернового виробництва на Півдні України при недостатній кількості робочих рук посилював залежність землеробських господарств від праці найманих робітників. Кількість прийшлого робітництва у південних губерніях збільшилася з 300 тис. у 50-х рр. до 600 тис. наприкінці ХІХ ст. [4, с. 51]. На початку 80-х рр. Херсонський губернатор писав у щорічному звіті: “Однією з головних перешкод розвитку є не стільки недостатня кількість робочих рук, яка є відчутною, скільки незабезпеченість договорів наймачів з найманими... Тому земства Херсонської губернії, турбуючись про підтримку та розвиток сільського господарства... просять про прийняття таких законопроектів, які охороняючи інтереси обох сторін, забезпечували би власникам міцність їх договорів з робітниками” [5, с. 47]. Для формування системи організації праці найманого сільськогосподарського робітництва 12 червня 1886 р. було прийнято “Положення про найм на сільські роботи”.

У відповідності до ст. 2 “Положення”, сільськими роботами вважалися “усі роботи по обробці полів та збиранню врожаю, по зведенню будівель та підтриманню благоустрою у маєтках, а також роботи, що знаходились у зв’язку з сільськогосподарським виробництвом” [6, с. 2893]. Укладення договору про найм відбувалося між власником землі та окремими робітниками, сім’ями чи артілями [7, с. 67]. Заборонялося наймати робітників на перспективу. Розмір заробітної платні обов’язково зазначався у договорі. Власнику надавалося право штрафувати робітників або звільняти за прогул, недбалу роботу, грубість та непокору хазяїну, псування господарського майна. Робітник мав право залишити наймача до закінчення терміну договору у випадку, якщо власник не дотримувався умов договору, вимагав роботи, не передбаченої договором, грубо поведився із працівниками [6, с. 2895-2897; 1, с. 80-85].

Законодавств Російської імперії про найм на сільськогосподарські роботи мало ряд недоліків. Письмові договори про найм на роботу заключали, як правило, тільки постійні робітники. “Положення” не визначало тривалості робочого дня для сільськогосподарських робітників, тому наймити часто працювали з ранку до пізнього вечора. Робітники змушені були приймати умови власника у зв’язку із значною конкуренцією на ринку праці. Хоча робітник і міг скаржитися на дії наймача, проте каральні санкції проти останнього було встановлено лише за окремі правопорушення: за натуральну оплату праці, неповернення виду на проживання, несвоєчасну виплату заробітної плати, неправомірне звільнення. Інші порушення власником прав робітника не каралися, а тому скаржитися не було сенсу. Якщо власнику за порушення прав робітника загрожувало лише штраф, то робітнику — арешт. Вказівки про необхідність надання лікарняної допомоги робітникам виглядали просто як моральне заохочення [1, с. 87-90].

Тривалість робочого дня у сільському господарстві залежала від пори року: у січні — 9 годин, у лютому — 11-12, у квітні — 13-15, у травні — 14-16,5, у червні — 14,5-17,5, у липні — 14-16,5, у серпні — 15-17,5, у вересні — 11,5-13, у жовтні — 11-12, у листопаді — 9-10, у грудні — 7-8 годин [1, с. 167]. За свідченням поміщика А. Ярошка, на Півдні України праця тривала із сходу до заходу сонця. У великих маєтках Півдня робіт-

ники мали годину для відпочинку після обіду, у малих та середніх маєтках наймити відпочивали по дві години тільки під час оранки, тому що мала відпочивати тяглова худоба. Під час жнив робітники мали можливість після обіду “викурити трубку” [8, с. 126-127]. За свідченням земського санітарного лікаря В. Хижняка, в маєтках Півдня робочий час влітку тривав 17 годин при 3-3,5-годинному відпочинку [9, с. 16-17]. Робочий рік найманого сільськогосподарського робітника тривав 225 днів [1, с. 175].

Сільськогосподарські робітники у південному регіоні заробляли більше, ніж на Правобережжі та Лівобережжі. Це пояснювалося намаганням царського уряду перетворити цей регіон на зразкову частину імперії, а також нестачею тут робочої сили [2, с. 191]. У 80-90-х років XIX ст. поденна заробітна платня сільськогосподарських робітників на Півдні була у 1,3-2,7 разів вище, ніж у правобережних та лівобережних районах [4, с. 191].

Розмір річної заробітної платні на Півдні також був вищий, ніж в інших регіонах країни. Наприкінці 60-х - у 70-х рр. річна ціна робочих рук у Катеринославській та Херсонській губерніях становила 74 крб. [10, с. 176]. У 1882-1891 рр. у Південній Україні середня річна платня сільським робітникам складала: Херсонська губернія — 80 крб., Катеринославська — 84 крб., Таврійська — 104 крб.; на Лівобережжі: Чернігівська — 50 крб., Полтавська — 60, Харківська — 63 крб.; на Правобережжі: Волинська — 30 крб., Подільська — 44 крб., Київська — 51 крб. [1, с. 148-149].

В той же час, помітною була тенденція зниження заробітної платні і на Півдні України, що пояснювалося заселенням цього регіону, поповненням рядів сільськогосподарського робітництва, застосуванням машин в сільському господарстві. Земський лікар П. Кудрявцев писав з цього приводу: “Ціни на робочі руки падають, і значна частина прийшлих робітників залишається за бортом, не одержуючи ніякого заробітку ...” [11, с. 61].

Найбільшу потребу у робочій силі землевласник відчував у період збирання врожаю. Платня тимчасовому робітнику більше залежала не від тривалості терміну найму, а від напруженості праці та пори року. Наприкінці 80-х років XIX ст. в Олександрійському повіті Херсонської губернії робітник, який найнявся на 6 місяців з 17 травня отримував 36 крб., з 15 вересня — 30 крб., з 16 жовтня — 24 крб. [12, с. 229]. У Херсонському

повіті робітник, який найнявся на термін з травня до жовтня отримував 45 крб., з жовтня до травня — 41 крб. [13, с. 60].

Розмір заробітної платні робітників залежав від розміру врожаю. При великому врожаї платня зростала і при низькому, навпаки, знижувалася. Великий вплив на рівень заробітної платні справляв спосіб харчування під час роботи. Зокрема, існував найм на харчах робітника та найм на харчах роботодавця. На Півдні заробітна платня “на хазяйських харчах” складала 60-70 % платні “на своїх харчах” [1, с. 152-153].

Стать та вік наймитів також були визначальними чинниками розміру заробітної платні. В Одеському повіті Херсонської губернії річні робітники (дорослі чоловіки) одержували від 70 до 100 крб., чоловіки у віці до 18-20 років та жінки — від 40 до 65 крб. Тимчасові робітники-чоловіки, які найнялися на період з червня по жовтень, одержували 50-70 крб., чоловіки у віці до 18-20 років і старше 50 років — 35-50 крб., жінки — 32-50 крб. [14, с. 136]. У Тираспольському повіті річна заробітна платня дорослого чоловіка становила 92 крб., чоловіка до 18-20 років — 55 крб., жінки — 57 крб., підлітка — 35 крб. [15, с. 168]. У Херсонському повіті денна заробітна платня чоловіка у період збирання хлібу становила 45 коп., робітниця — 25 коп. [16, с. 3]. В Олександрійському повіті діти 8-12 років у залежності від віку та фізичного розвитку отримували на рік від 2-5 крб. при господарській одежі до 20 крб. при своїй одежі [12, с. 228].

Загалом, жіноча зарплата становила 60-80 % чоловічої. Оплата праці робітників у віці до 18-20 років і після 50 років становила 50-70 % оплати дорослого чоловіка [1, с. 153; 17, с. 34].

Розмір заробітної платні сільськогосподарських робітників залежала від виконуваних робіт. Наприклад, в Олександрійському повіті наприкінці XIX століття середня поденна плата плугатаря складала 30 коп. весною і 40 коп. восени; погонича — 15 коп. весною і 20 коп. восени; сівача — 40 коп.; сапальника — 20 коп.; косаря — 50 коп. під час сінокосу та 70 коп. у жнива; в'язальника — 40 коп. [12, с. 231].

При відрядному наймі існувала велика різноманітність в оплаті праці робітників. В Олександрійському повіті наприкінці XIX століття було встановлено наступна відрядна плата: оранка десятини м'якого поля весною — 3 крб., твердого поля —

5 крб.; оранка м'якого поля — 2 крб. 50 коп., твердого 3,5-4 крб. за дес.; зорати букером десятину — 2 крб.; зібрати десятину хлібу — 3-4 крб., сіна — 1,5 крб., лугового сіна — 3-5 крб. [12, с. 231].

Оплата праці сільськогосподарських наймитів знаходилась на низькому рівні. Мінімальні витрати селянської сім'ї із 5-6 осіб щорічно становили 170 крб., а відхідники на Південь України наприкінці ХІХ ст. заробляли від 10 до 75 крб. [1, с. 164].

Умови праці та побуту найманого сільськогосподарського робітництва були незадовільними. У господарствах німецьких колоністів широко застосовувалася “система видавлювання поту”: під час косовиці позаду найнятого робітника ставав або сам хазяїн, або його сини, що працювали позмінно. [1, с. 171]. Як правило під час збору врожаю косар, пройшовши “ручку”, тобто з кінця у кінець впродовж ниви, повертався для того, щоб розпочати нову “ручку”. У німців косар йшов по колу. Пропрацювати у німця могли лише робітники, які мали особливу силу та витривалість [14, с. 137]. Нерідко траплялися випадки фізичного насилля над робітниками, порушення їх гідності.

Причинами нещасних випадків серед сільськогосподарських робітників було недотримання правил безпеки та незнання будови машин, переважно внаслідок тривалого робочого дня, небережність та нетверезий стан. На початку 90-х років ХІХ ст. на Херсонщині під час роботи з сільськогосподарськими машинами отримали травми 482 робітника. Внаслідок роботи біля кінної молотарки було травмовано 48 % робітників, біля жниварок — 11 %, віялок — 8,6 %, соломорізок — 6 %. [1, с. 177].

Наслідком важких умов праці у сільському господарстві було погіршення стану здоров'я наймитів, виникнення інфекційних та професійних захворювань. Як правило, все літо і частину осені робітники проводили у степу, де спали просто неба, накрившись власним одягом [8, с. 124-125]. Нерідким серед робітників були захворювання головного мозку, як результат багатогодинної праці на відкритому сонці [18, с. 61]. Нестача грошей на теплу зимову одягу, яка коштувала 20 крб. (половина зимового заробітку) призводила до відморожування кінцівок. Відсутність скла у вікнах казарм, щілини у стінах, холодна земляна підлога, вологість були причинами різноманітних простудних захворювань взимку.

Праця на сільськогосподарських машинах сприяла появі професійних захворювань. Поміщик А. Ярошко так писав про роботу на молотарках: "... які тортури вистояти під половою молотарки: земляний пил, ... дрібна полова і гострі остюки з силою, вилітаючи з піддувала, пробираються через одяг, через сорочку, забивають всі пори тіла, подразнюючи шкіру і викликаючи нестерпиме свербіння; обличчя, з якого піт котиться градом від напруги м'язів і сорокаградусної спеки, покривається густою маскою смердючого бруду; очі, які не в змозі врятувати і сітчасті окуляри, починають боліти" [8, с. 158]. Земський лікар Херсонської губернії М. І. Тезяков відмічав, що під час роботи молотарки у амбарах стояв такий пил, що важко було дихати [19, с. 94]. Постійне перебування у пилу призводило до захворювань очей та дихальних шляхів [20, с. 93].

Поширенню інфекційних захворювань сприяло проживання робітників у тісних, переповнених казармах. Поміщик А. Ярошко так описував житлові умови сільськогосподарських наймитів на Півдні: "Казарми являють з себе майже завжди щось жахливе, неможливе, нагадуючи інколи свинячий хлів і є... кращими осередками всіляких заразливих хвороб... хворі робітники не відділяються і не ізолюються в окремі приміщення, а вилежуються тут же, поряд із здоровими. Коли хворому стане вже дуже погано, господар спроваджує його у найближчу земську лікарню, а то просто довозить до залізничного вокзалу і кидає його тут напризволяще ... іноді трапляється, що хворий вмирає раніше, ніж встигнуть його збути: тоді цього тифозного або дифтеритного... кладуть тут же на стіл, на якому завтра ж знову їстимуть... його живі товариші... про дезінфекцію або хоча б якунебудь пародію на неї ніхто і не думає" [8, с. 136]. У 1899 р. завідуючий лікарняно-харчовим пунктом в Херсоні писав про хворого на лихоманку хлопчика 13 років, якого вигнав наймач [18, с. 62]. Санітарний лікар Херсонського повіту О. В. Корчак-Чепурківський писав у своєму звіті: "артільне життя в економіях, позбавлене санітарного контролю, спричиняє поширення серед ... робітників місцевих та прийшлих захворювання сифілісом та трахомою, а, можливо, іншими хронічними захворюваннями (наприклад туберкульозом)" [21, с. 128].

Серед найманих сільськогосподарських робітників були поширені такі епідемічні захворювання, як віспа, червона висипка,

грип, черевний тиф, дизентерія, лихоманка, туберкульоз [22, с. 52; 23, с. 238]. Санітарний лікар Олександрійського повіту Херсонської губернії І. Н. Козубов обстежив 331 сільськогосподарського робітника, серед яких було хворих — 158 чол. або 48 %; хворих на трахому — 78 чол. або 24 %, катаральний кон'юнктивит — 60 чол. або 18 %, мали травми рогівки — 7 чол., черевний тиф — 1 чол., інші хвороби — 12 чол. [24, с. 119]. На початку 1890-х рр. епідемічні захворювання серед наймитів у Херсоні становили 12,5 %, на Катеринославщині — 25 % [1, с. 203-204]. Такий високий відсоток випадків інфекційних захворювань значною мірою пояснювався антисанітарією та відсутністю нормального медичного догляду.

Вперше санітарне становище сільськогосподарських наймитів на Півдні обговорювалося у 1875 р. на другому губернському з'їзді лікарів Херсонського земства. У 1889-1890 рр. проводилося обстеження умов праці та побуту сільськогосподарських робітників, яке виявило, що медичне обслуговування у господарствах наймачів було на дуже низькому рівні [3, с. 132]. Після проведення у 1891 р. XXII з'їзду земських лікарів Херсонської губернії у місцях найбільшого скупчення заробітчан було організовано безкоштовну медичну допомогу. За 4 роки було обстежено близько 20 тис. хворих [3, с. 132].

Внаслідок розвитку капіталістичних відносин у сільському господарстві у пореформену добу відбувається зростання чисельності найманого робітництва. Відносини найму робочої сили у сільському господарстві регламентувалися “Положенням про найм на сільські роботи” від 12 червня 1886 р. Цей законопроект, хоча і будувався на прогресивних засадах, мав ряд недоліків, головним з яких була нерівноправність роботодавця та робітника. Соціально-економічне становище сільськогосподарських робітників південного регіону було складним: заробітна платня була недостатньою для задоволення основних потреб їх родин, незадовільними були умови праці та побуту. Наслідком важких умов праці було погіршення стану здоров'я наймитів, виникнення інфекційних та професійних захворювань. Разом із тим, наявність підвищеного попиту на робочі руки сприяла дещо вищому розміру заробітної платні в південноукраїнських губерніях, ніж в інших регіонах.

Література

1. Десятников І. В. Наймана праця у сільському господарстві України в кінці XIX - на поч. XX ст.: дис... канд. іст. наук: 07.00.01. — Черкаси, 2004. — 250 с.
2. Теплицький В. П. Реформа 1861 р. і аграрні відносини на Україні (60-90 ті рр. XIX ст.). — К., 1959. — 308 с.
3. Герасименко М. В. З'їзди земських лікарів і членів управ Херсонської губернії // Південна Україна XVIII-XIX ст.: записки науково-дослідної лабораторії історії Південної України ЗДУ. — 2007. — № 5. — С. 130-133.
4. Трехбратов Б. А. Наемный труд в с/х юга России в период капитализма: Учеб. пособ. — Краснодар, 1980.
5. Державний архів Одеської області [далі — ДАОО]. — Ф. 5 [Управління тимчасового Одеського генерал-губернатора. 1879-1889]. — Оп. 1. — Спр. 158 (Річні звіти про стан губерній, надані губернаторами і градоначальниками імператору, 1881-1882).
6. Положение о найме на сельские работы // Полный свод законов Российской империи. — Т. XII / Сост. А. Л. Саатчианом. — СПб, 1911. — С. 2893-2904
7. ДАОО. — Ф. 1 (Управління Новоросійського генерал-губернатора). — Оп. 174. — Спр. 5 (Тимчасові правила для найма сільських робітників, 1863).
8. Ярошко А. Рабочий вопрос на юге: его прошедшее, настоящее и будущее. — М., 1894. — 217 с.
9. Хижняков В. В. Положение рабочих в сельском хозяйстве в санитарном отношении: [доклад губернскому совещанию [XIV съезду] врачей Херсонской губернии]. — Херсон, 1899. — 140 с.
10. Бойко Я. В. Заселение Южной Украины 1860-1890 гг.: [историко-экономические исследования]. — Черкасы: Сіач, 1993. — 256 с.
11. Кудрявцев П. Ф. Пришлые сельскохозяйственные рабочие на Николаевской ярмарке в м. Каховке Таврической губернии и санитарный надзор за ними в 1895 году: [доклад XIII губернскому съезду врачей и представителей земских управ Херсонской губернии]. — Херсон: Изд. Херсонской губернской земской управы, 1896. — 168 с.
12. Материалы для оценки земель Херсонской губернии: в 6 томах. — Херсон, 1888. — Т. III: Александрійський уезд. — 1888. — 542 с.

13. Хозяйственно-статистический обзор Херсонской губернии за 1892 год (продолжение) // Сборник Херсонского земства. — Херсон, 1894. — Год 27. — № 2, февраль. — С. 57-128.
14. Материалы для оценки земель Херсонской губернии: в 6 томах. — Херсон, 1883. — Т. I.: Одесский уезд. — 1883. — 548 с.
15. Материалы для оценки земель Херсонской губернии: в 6 томах. — Херсон, 1889. — Т. IV: Тираспольский уезд. — 1889. — 388 с.
16. Ведомость о состоянии хлебов и о рабочей плате при уборке хлеба в Херсонской губернии 1866-1875 гг. // Сборник Херсонского земства. — Херсон, 1875. — Год 8. — № 7, июль. — С. 1-27.
17. ДАОО. — Ф. 5 (Управління тимчасового Одеського генерал-губернатора. 1879-1889). — Оп. 1. — Спр. 4 (Звіти про стан Херсонської губернії та Таганрогського градоначальства за 1879 р.).
18. Херсону 200 лет. 1778-1978 / [сборник документов и материалов / сост. М. И. Бизер, Л. М. Бучинская, Л. В. Виноградова, Е. Я. Дьяченко и др.]. — К.: Наукова думка, 1978. — 405 с.
19. Тезяков Н. И. Сельскохозяйственные рабочие и организация за ними санитарного надзора в Херсонской губернии / Николай Иванович Тезяков. — Херсон, 1896. — 300 с.
20. Отчеты о деятельности санитарного персонала: [отчет санитарного врача Елисаветградского уезда Н. И. Тезякова с ноября 1889 по август 1890 г.] // Сборник Херсонского земства. — Херсон, 1890. — Год 23. — № 9, сентябрь. — С. 85-99.
21. Отчеты о деятельности санитарного персонала: [отчет санитарного врача Херсонского уезда А. В. Корчак-Чепурковско-го с апреля 1889 по август 1890 г.] // Сборник Херсонского земства. — Херсон, 1890. — Год 23. — № 9, сентябрь. — С. 122-129.
22. Тезяков Н. И. Об организации санитарного надзора над пришлыми сельскохозяйственного рабочими: [доклад санитарного врача Елисаветградского уезда] // Сборник Херсонского земства. — Херсон, 1894. — Год 27. — № 1, январь. — С. 50-77.
23. Об организации врачебно-санитарного надзора над пришлыми сельскохозяйственного рабочими: [доклад Херсонской

губернской земской управы земскому собранию очередной сессии 1894 года] // Сборник Херсонского земства. — Херсон, 1894. — Год 27. — № 12, декабрь. — С. 227-239.

24. Отчеты о деятельности санитарного персонала: [отчет санитарного врача Александрийского уезда И. Н. Козубова за 1889-1890 гг.] // Сборник Херсонского земства. — Херсон, 1890. — Год 23. — № 9, сентябрь. — С. 100-122.

Резюме

В статье исследуются особенности социально-экономического положения наемных сельскохозяйственных рабочих (зарплата, длительность рабочего дня, бытовые условия) во второй половине XIX ст. на примере Екатеринославской и Херсонской губерний.

Рецензент доктор истор. наук, профессор О. М. Лебеденко

УДК

И. М. Токарь

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ ДО РЕВОЛЮЦИИ 1917 ГОДА

Истоки классического математического образования в России ведут свое начало со времен правления Петра Первого (1682-1725). За основу нового подхода к математическому образованию были приняты стандарты передовых европейских стран.

Несколько сотен талантливых молодых российских подданных были направлены в Европу для получения образования. Решением Петра Первого математика была принята как обязательная составляющая технического и инженерного образования. Даже название первого технического училища в России, созданного в это время подчеркивает важность математики — Училище математики и навигации. Оно было открыто в Москве в 1702 году.

Проект создания сети начальных школ был утвержден в 1714 году. По данному проекту в каждой провинции России должны были быть открыты по две подобные школы с обязательными программами по чтению, письму, арифметике, геометрии и тригонометрии. К концу 1716 года были открыты 12 таких школ, а к концу 1722 еще тридцать начали свою работу.

В России появилась необходимость в специальных учебниках для обучения по ним в школах, училищах и университетах. Петр Первый не только отбирал учебники европейских университетов лично, но и корректировал их для использования в условиях российского образования. В 1707 году из Голландии были привезены типографические шифры, с помощью которых был напечатан первый в России учебник “Геометрия и геодезические измерения”. Дело Петра Первого по развитию образования в России продолжила Екатерина Вторая.

Создание в 1725 году академии наук в Санкт-Петербурге явилось поворотным моментом в математическом образовании в России. Академия являлась не только центром развития науки, но и научной школой подготовки ученых кадров. К концу царствования Екатерины Второй уже около 62 тысяч студентов занималось в 549 учебных заведениях по всей России. 5 августа 1786 года вышел указ о создании двух типов уровней школ: начальной и средней. Важной вехой в совершенствовании образования в России было создание Департамента подготовки и образования учителей. Спустя четыре года Департамент был преобразован в учительскую семинарию. В течении первых 15 лет своего существования Семинария подготовила более 400 учителей. В 1804 году на базе семинарии был открыт Педагогический институт. В 1816 году он был признан Главным педагогическим институтом России (Токарь И. М., 1999).

Первая половина XIX века была периодом значительного прогресса в образовании. К концу 1856 года общее количество учащихся в средних учебных заведениях России выросло почти до 400 тысяч, количество студентов в университетах составляло уже около 4 тысяч. К этому времени в научной России появились ученые мирового уровня. Наиболее известным математиком стал Н. И. Лобачевский, создавший теорию неэвклидовой геометрии. В физике — Василий Петров, открывший электрическую дугу и Эмиль Ленц, ставший изобретателем способа получения электричества при помощи тепла.

Во второй половине XIX века в Российском правительстве появилось убеждение, что для успешного развития России как капиталистической страны в индустрии и сельском хозяйстве необходимы высокообразованные кадры. В 1864 году были организованы государственные школы второго уровня (гимназии). В

гимназии принимали хорошо подготовленных учеников всех сословий и вероисповеданий.

В 1871 году российский министр образования провел образовательные реформы. Результатом этих реформ явилось создание специальных гимназий с усиленным изучением математики и прикладных наук в отличие от классических гимназий, где более тщательно изучали латынь и греческий языки. К концу XIX века около 3.5 млн. учащихся занимались в школах первого и второго уровня и гимназиях, около 86 тысяч студентов занимались в университетах и других высших учебных заведениях. К этому времени на каждого грамотного россиянина приходилось 5 неграмотных, по сравнению с серединой XIX века, когда на каждого грамотного приходилось 15 неграмотных жителей России.

В начале XX века основными видами общеобразовательных заведений Российской империи являлись школы, гимназии, реальные и торговые училища. В 1914 году в гимназиях отводилось 138 часов на изучение гуманитарных наук и только 62 часа изучали математику, географию и все точные науки в совокупности (Штоколо И. З., 1978). В гимназиях на всех уровнях количество часов, отведенных на изучение математики, практически не менялось. В начале XX века ученые-математики многих стран начали критиковать школьное математическое образование. Движение за преобразование и улучшение математического образования усилилось после IV Международного математического конгресса, который состоялся в Риме в 1908 году. Решением конгресса был создан Международный комитет математического образования, который возглавил Ф. Клейн. В России отделение комитета по математическому образованию возглавил академик Сонин, а после — профессор Поссе.

Результатом работы Российского отделения явилось создание программы по математике для использования в гимназиях и реальных училищах. Она включила разделы, ранее не изучаемые, такие как теория пределов, изучение производных и интегралов, начала аналитической геометрии и преобразования на плоскости. Реформы математического образования были рассмотрены на Первом Всероссийском учительском конгрессе, который состоялся в Санкт-Петербурге в 1911 году при участии 1217 делегатов. Второй конгресс состоялся в 1913 году в Москве при участии 1061 делегата.

К началу 1915 года Российское Министерство образования находилось под сильным давлением ведущих ученых-математиков, ставивших задачу преобразования математического обучения в России. Под этим давлением Министерство образования создало комиссию по реформе математического образования, что повело за собой создание публикаций новых программ по математике. Например, общее время, отведенное на изучении математики, было увеличено до 11,8 %, 14,9 %, 22,7 % соответственно для классических и гуманитарных гимназий и реальных училищ. В 1915—1916 годах Министерством образования были сделаны попытки по проведению этих изменений в учебный процесс. Однако эта попытка не удалась из-за негативного влияния Первой мировой войны на экономику России.

Все эти реформы так и не удалось провести в жизнь из-за начала революции 1917 года, которая изменила политический строй в России и привела к расформированию многих государственных структур, включая Министерство образования.

Литература

1. Ботсу В. М. Международная комиссия по математическому образованию // Математика в школе. — 1964. — № 2. — С. 83-85.
2. Дюкс П. История России. — Лондон: МакГро-Хил, 1974.
3. Ланков А. В. К истории развития идеи в русской методике математики. — М., 1951.
4. Соловьев С. Н. Публичные чтения о Петре Великом. — М., 1872.
5. Штоколо И. З. История математического образования в СССР. — К.: Наукова думка, 1978.
6. Токарь И. М. Школы для математически одаренных в бывшем СССР. — США, Колумбийский ун-т, 1999.
7. Токарь И. М. Опыт математического образования математически одаренных детей на Украине.
8. Юшкевич А. Н. История развития математики в России. — М.: Наука, 1968.

Резюме

Автор розглядає історію становлення математичної освіти в Росії.

Рецензент канд. истор. наук. доцент В. Л. Цубенко

**МЫШЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАННОГО
ЧЕЛОВЕКА: ПРОБЛЕМЫ И ПАРАДИГМА
ФОРМИРОВАНИЯ**

Каким должно и может быть мышление у человека XXI века, получающего (или уже приобретшего) профессиональное образование — вопрос не только теоретический, ибо человеческая практика постоянно подтверждает, что от состояния образования зависит положение дел в стране, ее статус в мировом сообществе. Более точно данный вопрос можно поставить так: что и как в современной системе образования надо предпринять, чтобы обучение студенческой молодежи обеспечивало должную образованность человека, наличие которой предполагает, в частности, творческое мышление, жизненно необходимое личности, обществу, государству? Для этого предстоит переориентировать работу профессиональных учебных заведений с обучения, фактически отождествляемого с подготовкой специалиста (!?), на образование — формирование человека, человеческих качеств в человеке. Но становление человеческого в человеке требует титаническую работу будущих профессионалов по освоению основ культурных ценностей и норм, по истинному окультуриванию самое себя. Зато у личности, действительно введенной процессом профессионального образования в культуру, азы профессионализма — как системы специфических культурных ценностей — будут сформированы уже на студенческой скамье, а ее образованность станет гарантией пожизненного совершенствования профессионализма, возвышения его до мастерства.

Осуществлять успешно подготовку современного специалиста, значит, прежде всего, формировать образованного, творчески мыслящего человека. Современный и образованный человек — это, по существу, синонимы. Содержательно близки также истинный профессионализм и образованность, человечность человека. Во всяком случае, одно без другого может существовать лишь в неадекватном воображении...

Для определенности дальнейших размышлений необходимо ввести критерии образованности. Один из возможных вариантов совокупности таких критериев, может включать в себя следующие.

1. Знание языка, как необходимое условие культуры речи, мышления, коммуникативности субъекта социального взаимодействия.
2. Воля обучающегося к научному познанию, ее наличие и функционирование.
3. Умение развивающегося субъекта образования постоянно учиться, творчески применять знание в деятельности, в личностном бытии.
4. Развитая степень гражданственности.
5. Обладание профессионализмом в современном его понимании, то есть в контексте интегративного гуманизма.
6. Обеспечение приоритета целостности личности над целостностью специалиста.
7. Владение методологической культурой в единстве двух культур мышления — гуманитарной и естественно-научной.
8. Разумная забота о собственном здоровье, его сохранении и укреплении.
9. Приобщенность индивида к искусству. И другие.

Обобщая перечисленные критерии образованности, и понимая ее как просвещенность, логично идентифицировать ее с системой знаний о культуре в ее социально-философском плане, знаний, которыми обучающий себя не только обогатился в процессе гуманитаризации обучения. Ведь знания ценны не только сами по себе, но в первую очередь возможностью их опредмечивания, воплощения деятельностью в действительность. Эта система познаний личности, будучи живой, работающей, будет проявляться в таких определяющих социально-культурных феноменах, как владение личностью социальным опытом, культуре речи, мышления, познания, труда, коммуникации во всех сферах человеческой активности, досуга, культуре организации своей психической жизни и т. п.

Обобщенным критерием фундаментальной образованности, таким образом, является степень гуманизированности социально-культурных “параметров” выпускника вуза, гуманизированности его личности и профессионализма.

Взрослый человек большую часть своей жизни посвящает трудовой, профессиональной деятельности, поэтому резонным

является анализ формирования мышления в контексте профессионализма, востребованного современной социальной практикой, выявление оптимальных путей его созидания. Успешное решение этой многосложной задачи станет возможным на пути формирования школой, в том числе высшей, профессионализма нового типа, ибо прежний был так называемым, поскольку редуцирован был к степени овладения индивидом профессиональными навыками [1, с. 275].

В свою очередь, профессионализм требуемого типа будет обеспечен, если система национального образования — важнейший социальный институт — осознает человекосозидающую функцию как главное свое предназначение, а для ее выполнения сумеет совместить в своей деятельности, в мышлении человека обучающегося две культуры мышления: научно-рациональную, на которую ориентированы технические и естественнонаучные учебные заведения, и гуманитарную, культивируемую в гуманитарных учебных заведениях. Начинать эту работу надо со школьной скамьи, а в вузе особенно активно формировать эту сторону образования и образованности человека.

Социокультурная ситуация в стране ставит перед системой образования, включая вузовское, задачу создания и реализации механизмов образования, основанного на примате человеческих качеств, определяющих содержание и результативность деятельности так образованного человека. Всякую иную систему образования неправомерно называть профессиональной. Обеспечение системы образования подобной искомой, по сути дела, снимет (!) проблему формирования профессионализма: человек, получивший профессиональное образование, по определению (причем содержательно, а не формально), будет обладать стартовыми качествами профессионала, не развивать которые он просто не сможет.

Роль диалектики человеческого и профессионального в социально-экономической активности людей возрастает, ибо растут требования к трудовой деятельности, ее масштабы и сложность, многофакторность условий, в которых она осуществляется, воздействие рода человеческого на условия своего бытия, качество жизни людей. Таким образом, в социокультурном плане усиливается значение субъективных, личностных качеств человека труда. А производственная деятельность человека существенно больше, чем предполагалось, предопределяется именно индивидуально-психоло-

гическими, интеллектуальными и нравственными свойствами эмпирического индивида, степенью их развитости, совершенства. Все эти детерминанты существенно активизируются в условиях весьма сложного и болезненного перехода России к рыночным отношениям, коренным образом влияющего на все отрасли ее бытия.

Дело в том, что так называемый “хозяйствующий субъект”, как обстоятельно аргументировал С. Н. Булгаков, развивая соответствующую идею Вл. Соловьева, — это субъект всех отраслей жизни и деятельности человека, а не одной лишь экономической. Поэтому не менее, если не более, значимой в профессиональной активности человека является сфера нравственности, сфера собственно социальных отношений, политических, культурно-исторических и т. п. В этой связи хозяйствующий субъект — это, прежде всего, человек, но ни в коем случае — не “всего лишь специалист”. Следовательно, именно человека и надо в вузе “изготавливать”, даже преследуя практически-утилитарную цель — развить его до уровня профессионала.

Можно уверенно утверждать, что критерием современности “образовательных технологий”, предпосылкой их эффективности должен стать человекоцентризм системы образования. Пока, к сожалению, в центре вузовской подготовки студенчества по-прежнему остается носитель специальных знаний, не вполне адекватно именуемых профессиональными, ибо в таком контексте обучения познания студенчества не включают человековедческой, и, стало быть, созидательной человека-профессионала составляющей. Экономика, все иные стороны жизни общества и каждого человека при такой интенции деятельности вуза терпят невероятный ущерб. Подход существующей образовательной практики к профессионализму как степени овладения индивидом профессиональными навыками, чреват еще большими социально-экономическими потерями.

Современное образование должно основываться на принципиально иной концепции профессионализма. Новая, переходная (к рынку) ситуация в стране требует и новую, а именно, гуманизированную модель образования, в которой обеспечен приоритет человеческих качеств. А в их первом ряду — профессионализм гуманистического типа. В концентрированной форме его сформулировал Ахиезер А. С. “Профессионализм включает квалификацию, ответственность, этику, этикет, навыки, личностное

знание и так далее, напряженное стремление к поддержанию на определенном уровне Эффективности деятельности, ее повышение... Профессионализм — результат осознания ценности специализации, разделения труда, необходимости соответствия человека, его личностной культуры, его способностей и ценностей выполняемым им функциям...” [2, с. 362-363].

О целостности человека в этом плане очень точно размышлял Батищев Г. С., подчеркивая, что одна лишь профессиональная результативность жизни человека вместо самой этой жизни является явно недостаточной для подлинного человека [3]. Подобная ущербность бытия индивида может быть понята как результат нереализованности им статуса субъекта целостности самого себя. Человеческий индивид может быть разобщен на человека и гражданина, а это ведет к тому, что хорошие качества гражданина еще не гарантируют таких же качеств человека [4, с. 179].

Традиционно культивируемый профессионализм отчуждает будущего специалиста от человеческой сущности, делает его “частичным”, только работником, функцией, умаляя в нем человеческое, в известной мере роботизирует. Частичность, одномерность субъекта жизнедеятельности глобально антигуманна, ибо в принципе лишает его возможности полнее реализовать сущностные силы, превращая человека в объект власти другого, объект управления, обучения, в одно лишь средство, а не цели бытия общества. И все это — в ущерб его человеческим интересам, в ущерб гуманности его и для него. Преодоление этих обстоятельств как раз и представляет собой общий путь формирования и развития целостного типа личности, на котором человек превращается в хозяина производства, в частности, земли, государства, распоряжается сам собой, своей жизнедеятельностью, осуществляет в решении встающих перед ним проблем ценностно-рациональный подход, по терминологии М. Вебера.

Для нормализации ситуации управленцам и организаторам образования необходимо учесть, что “...креативный потенциал и сама способность к мышлению связаны с мерой социальности человека,... а значит, единственной основой фундаментального знания является знание социально-культурное и гуманитарное” [5, с. 27]. Другими словами, профессиональное образование человека, неправомерно и небезопасно отождествляемое с обучени-

ем, не может быть реализовано без его собственной учебно-образовательной деятельности. Наставники лишь направляют ее в гуманистическое русло.

Функции образования, стало быть, надо переиерархизировать, поставив на первое место не пресловутую подготовку “спеца”, а становление человека гуманного. Тогда конечной целью образования станут не только “специалистские” знания, профессионализм, понимаемый традиционно неадекватно, как определяющее качество работника узкого профиля, а самоосуществление гражданина, личности, всецело вписавшейся в культуру, в ее социологически-философском понимании. Названные и другие проблемы образования могут быть успешно решены средствами его гуманизации.

Осуществление гуманизации в своем меняет контекст образовательного процесса, акценты в нем: значимость и генезис по-прежнему понимаемого профессионализма специалистов с позиций гуманизма вторичны, ибо являются стороной и результатом формирования и олицетворения человеческого начала в каждом будущем инженере или актере. Гуманизация — не альтернатива рационализации образования и вытеснение гуманизма из культуры. Гуманистическое преобразование высшей школы совмещает в ней гуманизм и разум, объединяет “две культуры” мышления, обеспечивая человеку статус, в наибольшей степени отвечающий сущности человека.

Гуманизация образования и воспитания призвана разрешать существующие в нем противоречия оптимальным образом, на пути превращения студента, будущего профессионала в свободного самодостаточного субъекта всех форм социальной активности.

Гуманизация, следовательно, позволяет понять место и роль образования в культуре, их взаимообусловленность. Образование как социальный институт и процесс, результат формирования человеческого в человеке выполняет функции: 1) механизма, транслирующего новым поколениям ценности культуры в самом широком смысле слова; 2) агента социализации молодого поколения, объединяющей социум и индивидов в целостность; 3) интерпретатора для обучающегося гуманности как совокупности ценностей, достойных воплощения в жизнь в интересах и общества, и личности; 4) механизма воспроизведения и гуманизации культуры и самой истории людей, человечества. Все это и есть пути формирования профессионализма, механизмы реализации его идей.

Обнадеживающей методологией, определяющей содержание и результаты формирования профессионализма иного, нового типа, является интегративный гуманизм, [6] принципы которого одновременно служат ориентирами в формировании как человеческих, так и истинно профессиональных качеств человека обучающегося. Интегративный гуманизм (как учение) может претендовать на роль парадигмы современного образования, потому что открывает человеку его мировоззренческо-методологический потенциал для саморазвития, дает наиболее адекватное сущности человека ориентиры на этом пути, а как практика социального бытия является предпосылкой персонификации гуманистических ценностей.

Философско-гуманистический подход к образованию ведет к обогащению понятия и феномена профессиональных качеств, помогая понять, что они не эквивалентны узкоспециальным знаниям технологии и “технологии” положенных по должности функций, а предполагают гуманитарную и гуманистическую подготовленность специалиста, неразрывно и деятельностно связанную с производительным трудом. В собственно производственном аспекте активности специалиста философия как мировоззрение и метод, прежде всего, учит мышлению, анализу ситуации, и, стало быть, способности и умению на основе выбора, решения оптимизировать ее. Но в реальность такая возможность прорастает не одними “профессиональными” усилиями и приемами, а лишь в контексте мироощущения и миропонимания человека, определяющих его мироотношение.

Философия, пробуждая в человеке способность задаваться вопросом о своем месте в бытии и мыслить самостоятельно, дает ему шанс реализовать себя как личность [7, с. 9]. Изучение философии проявляет свое значение в формировании личности, воздействуя на ее целевые установки, ценностные ориентации, а через формирование методологической культуры на выбор его средств деятельности [8, с. 94].

Иначе, есть все основания говорить о решающей роли философского знания в мыслительной и предметно-практической деятельности, несмотря на его плюралистический и обобщающий характер. Философское знание способно эволюционировать в философскую культуру, то есть в постоянно реализуемую индивидом способность наиболее адекватного видения мира, научно-го и практического отношения к нему.

Философская, то есть мировоззренческая и методологическая культура, становится своеобразным компасом в ориентации специалиста в производственной, социально-политической, научно-теоретической, атеистической или религиозной, моральной, эстетической сферах активности, то есть функционирует в качестве установки, если он разделяет содержание гуманитарного знания, руководствуется им — к чему, собственно, и призвано преподавание гуманитаристики...

Образование, осуществляемое как “изготовление человека” (термин Гачева Г. Д.) выявляет и реализует оптимальные пути выработки и развития гуманистических качеств личности, механизмов их воздействия на профессиональные, средствами гуманитарных вузовских дисциплин. Становясь гуманистически ценными, профессионально-личностные черты специалиста придают смысл человеческому бытию, содержанию и направлению его жизни и трудовой деятельности.

А это во многом определяет задачи, цели и пути формирования философской культуры личности, совершающегося как процесс присвоения индивидом “духовной quintessence своего времени”, “живой души культуры”, созданных многовековыми трудами человеческого гения.

При любой интерпретации философствования, философской культуры, философичности культуры мышления неизменными компонентами этих феноменов являются философское знание и умение воспользоваться им в оптимизации мышления и деятельности. Но здесь заявляет о себе новая проблема — как создать и сделать общеупотребительным “механизм” перевода философских положений на практическую жизнь, поступок.

Свое слово в превращении философии в действующее знание может сказать высшая школа. Философию следует активно использовать и в изучении нефилософских дисциплин гуманитарных, обществоведческих, естественнонаучных, технических, технологических и других. Само собой разумеется, что для этого философской культурой обязаны владеть наставники юности. Постижение философии, философско-мировоззренческих аспектов других дисциплин дает студенту возможность видеть себя как представителя человечества, профессионала-деятеля, ориентироваться на реализацию своих сущностных сил, осознать роль собственного труда в деятельности землян, как космическом явлении, увидеть свое познание частным случаем познания как

такового, свои интересы и цели идентифицировать во многом с общечеловеческими. Это поднимает человека до творчества, свободы во всей его жизнедеятельности, позволяет осознать мерку общечеловеческого, сделать ее нормой для себя. Понятно, что этому служит не только изучение философии, но и глубокое постижение других гуманитарных наук, искусства. Все это позволяют студенту так развить воображение, мышление, методологическую и философскую культуру, что он намного эффективнее и легче для себя усваивает и осваивает премудрости специальных дисциплин, оказывается основательнее подготовленным к профессиональному творчеству, человеческой жизни.

Преподавать и изучать курс этот логично в такой последовательности: фрагмент или тезис философского содержания (категория, закон, концепция), его объективное содержание, необходимый и всеобщий характер, статус принципа познания и практической деятельности, анализ методологической роли в науке в целом, в “практике вообще”, проблемная ситуация или проблематизация ситуации в познании и действии, поиск путей решения проблемы, использование осваиваемого фрагмента философского знания как средства, метода рефлексии над собственной жизнедеятельностью. Данный процесс и будет представлять собой процесс превращения философского знания в философскую культуру.

В силу такой универсальности философствования, а стало быть, и такого же характера философской рефлексии над собственной жизнью, важная задача вузовского образования и воспитания — сделать последнюю не только принципом обучения, целью формирования как качества будущего специалиста, но способствовать перерастанию в саморефлексию, средство самоформирования себя в качестве целостной и свободной личности, ответственной во всех сферах деятельности. Рефлексия такого рода станет способом реализации творческого потенциала философской культуры, философствования в вузовском образовании. Она может, по-своему, стать вездесущей, превращая в свой объект мировоззрение, методологию, нравственность личности, смысл индивидуального бытия, жизнь общества, способ организации собственного мышления. Философская рефлексия способна обеспечить перекачку мощного потенциала диалектического метода в интеллектуальное, духовное богатство, рациональный и нравственный арсенал каждого индивида.

Следовательно, задача и цель образования, среди прочих, состоит в “переводе” общечеловеческой способности к рефлексированию на “язык” индивида. Для этого философия должна стать не только методом мышления субъекта образования, но и методом анализа самого мыслительного процесса, рефлексией собственной мыслительной деятельности и жизнедеятельности вообще, поскольку рефлексирование является формой познания, объект которого — “мое” мышление, мои поступки, вся самодеятельность. Использование философии в качестве основы рефлексии над познавательной и иной деятельностью, превращение ее в достояние каждого специалиста, средство самореализации, развития является существенным резервом мобилизации и приращения интеллектуального потенциала общества. Рефлексия нравственная, также связанная с философией, к тому же позволяет осознать и осуществить возможность морального выбора, оценку поступков, действий, в том числе и собственных, сличать их с теми, что приняты за эталоны, корректировать свой способ связи с внешним миром.

Чем более развита, более целостна личность, тем полнее она пользуется арсеналом прикладных возможностей философии, духовно богаче, гуманнее живет и действует. Кроме того, если центральным вопросом философии является вопрос о человеке, его сущности, предназначении, путях становления самим собой и т. п. и, если философия является теоретической основой и для гуманитарного знания, то и роль гуманитарных наук в формировании целостной личности проявляется косвенно через роль философии в этом процессе.

Таким образом, диалектика общего и особенного в роли методологического принципа гуманизации образования способствует выявлению основополагающего факта: профессионализм истинно образованного специалиста — это не одно только знание “дела” и “технологии” должностных функций, но и философская культура, то есть культура мировидения и способа бытия человека в мире. Ведь освоенное студентами философское знание в идеале развивается в их становлении специалистами в философскую культуру в познании, предметно-практической деятельности, вырастая до статуса философской рефлексии над собственной жизнедеятельностью в ее духовной и материальной, в том числе профессиональной, областях. Надежным ориентиром на

этом человекоформирующем пути является идея: “Мир спасут не истина, не добро, не красота, не вера, не справедливость, а все они вместе взятые, направляемые мудростью философской рефлексии” [9, с. 221]. Нам же к этому остается только добавить, что это и будет реализацией сути интегративного гуманизма.

Мысль Цицерона о том, что главное дело философии — “возделывание души” — сегодня уже не стоит в оппозиции к разумному утилитаризму, а напротив, предполагает его. Кантова концепция философии как науки, действительно нужной человеку, чтобы научиться, каким надо быть, чтобы быть человеком, сегодня по-новому актуальна.

Философия, другие социально-гуманитарные знания незаменимы в становлении профессионализма специалиста посредством формирования и совершенствования личностных качеств и свойств: мировоззрения, методологии, развитой рефлексивной способности, нравственности, субъектности, целостности, стремления к самореализации, иначе, посредством расширения в вузовском преподавании форм связи философии, всей гуманитаристики с жизнью, с подготовкой к ней специалиста не только в личностном аспекте, но и как субъекта профессионального труда.

Гуманизацию образования как формирование и развитие нравственности питомцев, как механизм обеспечения высокого профессионализма будущих выпускников вуза можно и нужно осуществлять средствами всех общеобразовательных и специальных дисциплин, осваиваемых студентами высшей школы. Сказанное здесь относится к любым специальностям и специализациям, от которых совершенно не зависят рассмотренные выше пути и способы, механизмы формирования профессионализма у вузовского студенчества. Ведь каждая учебная дисциплина включает в себя мировоззренческую составляющую, которая содержит мощный человекоформирующий потенциал. Другое дело, что его выявление и активное использование требует воли, расположенности, затрат усилий наставников человека, как и самого соискателя высокого профессионализма и образованности.

Таким образом, бытовавшее в сфере образования понимание профессионализма, сближенного до тождественности с технократизмом, дезориентировавшее систему образования на подготовку “специалистов”, показало всю свою бесперспективность и социально-экономическую несостоятельность, дальнейшую неприемле-

мость. По-новому, гуманистически осмысленный профессионализм, реализация которого посредством гуманизации образования станет оптимальной — причем образования именно человека — все более настоятельно заявляет о своем парадигмальном для образования характере. Субъект обучения, лишь становясь человеком гуманным, знающим себя и свои возможности, способы самоосуществления, с большей вероятностью и гораздо легче станет подлинным профессионалом. Или не станет ни тем, ни другим. Гуманизация в качестве механизма формирования истинного профессионализма, образованности человека не имеет равнозначных альтернатив.

Литература

1. Социологический энциклопедический словарь / Ред.-коорд.: академик РАН Г. В. Осипов. — М., 1998.
2. Ахиезер А. С. Россия: критика исторического опыта (Социокультурная динамика России). В 2 т. — Новосибирск, 1998. — Т. 2. Теория и методология. Словарь.
3. Батищев Г. С. Введение // Диалектика общения. — М., 1986.
4. Кон И. С. Открытие “Я”. — М., 1976.
5. Долженко О. В. Философия образования: дань моде или условие выживания? // Философия образования / Ответ. редактор д-р филос. наук. А. Н. Кочергин. — М., 1996.
6. Лежников В. П. Гуманизация образования: сущность, цели, пути (философский аспект): Автореф. дис.... д-ра филос. наук. — М., 1996
7. Юдин А. Парадоксы критической теории Герберта Маркузе // Маркузе Г. Одномерный человек. — М., 1994.
8. Кочергин А. Н. Гуманитаризация и гуманизация образования: новые ориентиры // Человекознание: гуманистические и гуманитарные ориентации в образовании. — Курск, 1994.
9. Кочергин А. Н. Философия и глобальные проблемы. — М., 1996.

Резюме

Автор розглядає проблему мислення сучасної освіченої людини.

Рецензент доктор филос. наук, професор А. В. Мисуню

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ ЕКОНОМІСТІВ

Процес євроінтеграції, окрім економічної, політичної та гуманітарної сфер, включає також створення загальноєвропейського освітнього простору, розроблення єдиних критеріїв і стандартів в освітянській сфері. Кінцевою метою реалізації відмічених заходів є забезпечення відповідної якості вищої освіти, що продуктуватиме конкурентоспроможного фахівця, який буде здатним адаптуватися в економічному просторі як України, так і розвинутих країн світу. Тому інтеграцію вищої освіти нашої держави в європейський освітній простір можна вважати стратегічним напрямком забезпечення якості підготовки кваліфікованих фахівців. Вона є одним із визначальних чинників гармонійного розвитку як усього суспільства, так і особистості зокрема.

Висунення проблеми якості вищої освіти на перший план визначається об'єктивними причинами, які не можна ігнорувати. До них, зокрема, можна віднести: залежність від якості людських ресурсів рівня розвитку країни та її економічної конкурентоспроможності; забезпечення конкурентоспроможності випускників вищої школи на ринку праці та інше.

Реалізація плану підвищення якості освіти також дуже важлива у зв'язку з тим, що сорок шість країн, які беруть участь у Болонському процесі, визначили період до і після 2010 року, як термін створення Європейського простору вищої школи і науки (ЄПВО). Зрозуміло, що гармонізація методів підготовки фахівців відповідно до вимог ЄПВО неможлива без запровадження інноваційних досягнень освіти і науки.

Під інноваціями ми розуміємо технічні, організаційні, управлінські, технологічні зміни, відмінні від існуючої практики в організації, виробництві і навчальному процесі [1, с. 38].

У доповіді пропонуються інноваційні підходи, реалізація яких, на нашу думку, буде сприяти підвищенню якості підготовки фахівців економічного напрямку.

Одним з інноваційних підходів можна вважати суттєве скорочення дисциплін гуманітарного циклу в навчальних планах на один рік. Як показує досвід США студент у змозі освоїти за

навчальний рік не більше 5-6 дисциплін. Кожна з них має по 3 кредити. Для бакалавра необхідно набрати 120 кредитів за 4-5 років навчання.

При аналізі проблем формування сучасної інноваційної системи освіти України важливо враховувати загальноосвітні тенденції в освітньому процесі й ті процеси загальносистемного порядку, які протікають у нашій країні.

Ставши активними учасниками Болонського процесу, для нашої країни надзвичайно важливо не опинитися в ньому як “донори”, інтелектуальні ресурси яких, завдяки “Болонській мобільності”, йтимуть з України ще швидше, ніж раніше. Іншими словами, беручи участь у Болонському процесі, важливо збудувати збалансовану систему взаємин з іноземними партнерами, яка б відображала інтереси України і, конкретніше, інтереси української вищої школи [2, с. 3].

Тому сьогодні, вивчаючи і використовуючи передовий досвід підготовки фахівців вищої кваліфікації інших країн, важливо розробляти власні науково-практичні рекомендації інноваційного характеру, до яких, зокрема, відноситься й інформатизація навчального процесу.

Основною метою вищої освіти в нашій країні було, є і буде підготовка професійних кадрів вищої кваліфікації. І вирішення даної проблеми, незважаючи на її багатоаспектність, жодним чином не повинне зводитися до комерційної складової — “продажу відповідного освітнього продукту” на ринку освітніх послуг (внутрішньому і міжнародному). Мета, що стоїть у цій області, більш серйозна і фундаментальна. Адже мова йдеться про освітню складову національного багатства нашої країни, тобто про те, що буде з нашим суспільством і державою в майбутньому. Саме фахівці, яких ми готуємо сьогодні, мають стати основою підвищення міжнародної конкурентоспроможності України як найближчими роками, так і в перспективі.

Література

1. Василенко В. О., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 440 с.
2. Современные образовательные технологии при реализации программ непрерывного образования (колледж-вуз): Сб.

науч. ст. / Под ред. проф. Б. М. Смитиенко, доц. Н. Н. Комиссаровой. М: Финакадемия, 2008. — 108 с.

Резюме

Автор исследует инновационные подходы, определяющие качество подготовки специалистов экономического предприятия.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор С. Г. Диордица

УДК 616.85:316.3

А. И. Сурмак

ИЗУЧЕНИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕВРОЗОВ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Понятие “невроз” было введено в медицину в 1776 г. В свое время это было прогрессивным, так как позволило выделить из ряда соматических заболеваний психосоматические расстройства и связать их с нарушением нервной деятельности.

В настоящее время в понятие “невроз” вкладывается разное содержание. Различаются и представления о причинах возникновения неврозов. В результате новых исследований (проведенных в Германии) показано, что частота неврозов (включая психосоматические нарушения и расстройства личности) после исключения самых легких и не нуждающихся в лечении форм составляет 12-26 %. Причем половина из них приходится на жалобы функционального характера и психосоматические нарушения. Среди пациентов в практике семейных врачей невротики составляют 10-50 % [11, с. 14].

Если эти цифры кажутся очень высокими, то следует иметь в виду, что сюда включаются отдельные преходящие психореактивные расстройства; они же проходят и в рубрике здоровых. Речевой оборот, гласящий, что “почти каждый человек бывает когда-либо невротиком”, происходит из некритически расширенного, клинически не оправданного понятия о неврозах. У женщин чаще бывают анорексия, суицидальные попытки, конверсионные синдромы и истерические расстройства личности; у мужчин — энурез, суициды, неврозы навязчивостей и расстройства личности. В среднем взрослые женщины болеют неврозами чаще, чем мужчины. Чаще ли встречаются неврозы в низших социальных слоях, еще не установлено.

Детские психиатры встречаются с невротическими и поведенческими расстройствами чаще у мальчиков, чем у девочек. Это имеет, очевидно, как биологические, так и психосоциальные корни: легкие раннедетские мозговые повреждения чаще бывают у мальчиков, а они благоприятствуют развитию психореактивных расстройств. Кроме того, необходимо помнить, что родители возлагают больше надежд на сыновей, чем на дочерей. Только невроз навязчивости бывает чаще у девочек [2, с. 77]. Распространенность данного психосоматического расстройства в современном мире обуславливает актуальность данного исследования.

Некоторые исследователи считают, что невротические феномены вызваны определенными патологическими механизмами чисто биологической природы (А. И. Струнов, Л. В. Кактурский). Axenfeld и Nuchapd (1983): “Неврозы — это незнание, возведенное в степень нозологической группы” [10, с. 111]. То есть при соответствующих достижениях техники, биологии, медицины можно будет найти морфологические субстраты, адекватные любому нарушению функции.

С точки зрения бихевиористов, реально существуют лишь отдельные невротические симптомы как результат неправильно научения (Н. У. Eysench, J. Wolpe, S. Rachman). Eysench: “Нет невроза, скрывающегося за симптомом, это просто сам симптом”. Экзистенциалисты (R. May) вообще не считают неврозы болезнью: “Невроз это форма отчужденного существования больного” [10, с. 111-112]. Приверженцы гуманистической психологии (С. Rogers) говорят, что невроз — это неудовлетворенная потребность в самоактуализации. Представители течения “Антипсихиатрия” утверждают, что неврозы — “нормальное поведение в ненормальном обществе” [10, с. 113].

Э. Берн считал, что невроз зависит, прежде всего, от силы импульсов Оно и от возможностей их выражения либо каким-нибудь приличным прямым путем, либо здоровыми методами смещения. Если человек испытывает трудности, пытаюсь справиться со своими накопившимися напряжениями, то любое изменение одного из упомянутых факторов может вызвать невроз. Все может быть благополучно, пока обстоятельства не приведут к увеличению напряжений Оно (усилению негодования или полового возбуждения), к увеличению суровости Сверх-Я (чувства вины), к ослаблению способности хранения (при физической

болезни) или же лишат человека путей здорового выражения напряжений (при тюремном заключении); и тогда наступает срыв. Другой важный фактор невроза, по Берну, это количество неоконченных дел, оставшихся с детства. Чем больше это количество, тем более вероятен невроз в заданной ситуации и тем более суровым он может оказаться. Например, из трех пациентов, совместно испытывавших тяготы военной службы, отцы которых умерли, когда им было соответственно два, четыре и восемь лет, у первого произошел самый тяжелый срыв, у второго менее серьезный, а у третьего самый легкий. У первого было больше всего неоконченных “отцовских дел”, у второго меньше, а у третьего меньше всего. Сила их неврозов соответствовала их эмоциональному опыту — или отсутствию опыта — по отношению к старшим мужчинам; это отношение важно в армейской жизни, где офицер во многом играет роль отца. Человек с небольшими эмоциональными пережитками раннего детства в дальнейшем может вынести, не срываясь, большую напряженность, чем человек с рядом нерешенных детских проблем [2, с. 46].

По мнению А. Г. Сафронова, неврозы у современного человека вызваны пагубным воздействием общества. Так, чувство вины, возникающее у человека вследствие несоответствия гипотетическому социальному идеалу, являлось одним из сильнейших методов воздействия тоталитарных режимов. Примерами таких идеалов являлись образы “настоящего советского человека” и “истинного арийца” в соответствующих культурах. Другим эффективным методом воздействия этой группы является предъявление к человеку заведомо завышенных требований, которым невозможно соответствовать и выборочно — попустительский контроль за выполнением этих требований, также индуцирующие комплекс вины. Для того чтобы загладить вину человек старается максимально точно выполнять социальные предписания, невзирая на их правильность, или отказывается от части своих законных притязаний, что и является источником знаменитого феномена “правовой безграмотности” советского человека, до сих пор присущей нашей ментальности.

Другим методом повышения внутренней тревожности является закладка жестких сверхсознательных установок, блокирующих свободное проявление каких — либо необходимых функций человека. Примером подобной установки может быть зап-

рет на свободу сексуальных проявлений в викторианскую эпоху (подобный запрет использовался и многими религиозными системами). Аналогичную природу имеет запрет на свободное самовыражение в тоталитарных обществах.

Биологическая невозможность следовать подобным установкам приводит к тревожности и неустранимому чувству вины, которые компенсируются социально-одобряемыми защитными механизмами. Например, проявлением такого механизма в викторианской Англии был повышенный патриотизм, являющийся формой переноса.

Легкость манипулирования сознанием невротичного человека, по мнению А. Г. Сафронова, не является единственным социальным следствием невротизма. Более важным является факт психологической зависимости невротичного человека от окружающих, его неспособность быть самостоятельным, тяготение к людям, что и является одним из условий обеспечивающих существование человеческого общества. Таким образом, можно говорить о некотором социальном гомеостазисе — наличие определенного невроза у членов некоторой социальной группы приводит к формированию определенной структуры этой группы или общества (этот факт отметил еще Фромм). Общность, в свою очередь, посредством своей структуры индуцирует неврозы, необходимые для самоподдержания.

Каковы же методы подобного социального индуцирования неврозов? Условно А. Г. Сафронов разбивает их на две группы: к первой относятся бессознательные методы, описанные выше. Среди них наиболее важную роль играет невротизация детей родителями и системой воспитания, а также присущая человеку склонность к психологическому заражению окружающих своими проблемами, что также является одним из защитных механизмов. Ко второй группе относятся сознательно используемые различными социальными силами методы манипулирования массовым и индивидуальным сознанием, такие как агитация, пропаганда, реклама и другие более тонкие методы [9, с. 66-69].

В. Н. Мясищев считает, что невроз имеет психогенную природу. Психогении характеризуются следующими чертами:

1. Связь с личностью больного психотравмой; неспособность больного самостоятельно адекватно разрешить психотравмирующую ситуацию.

2. Возникновение и течение невроза более или менее связано с патогенной ситуацией и переживаниями личности: наблюдается определенное соответствие между изменениями психотравмирующей ситуации и динамикой состояния больного.
3. Клинические проявления по содержанию связаны с психотравмирующей ситуацией и переживаниями личности, с основными наиболее сильными и глубокими ее стремлениями, представляя собой аффективную реакцию, патологическую фиксацию тех или иных ее переживаний.
4. Отмечается высокая эффективность психотерапии в сравнении с медикаментозным лечением [8, с. 93-94].

Для невроза, по Мясищеву, характерны следующие особенности:

- 1) обратимость патологических нарушений независимо от длительности;
- 2) психогенная природа;
- 3) специфичность клинических проявлений, состоящих в доминировании эмоционально-аффективных и соматовегетативных расстройств [8, с. 96].

Современные авторы наиболее частыми причинами неврозов называют следующие:

- Длительные психоэмоциональные и физические нагрузки умеренной интенсивности без возможности расслабиться и восстановить силы, то есть хронический стресс — это может быть и работа, отнимающая все силы, и сложности в личной жизни, и конфликт, из-за которого человек сильно переживает, а чаще всего — сочетание этих факторов.
- Иногда истощение нервной системы наступает из-за невозможности довести дело до конца, выйти из тупиковой ситуации.
- Возникновению невроза способствуют неумение расслабляться и трудоголизм.
- Некоторые люди от природы плохо переносят длительные нагрузки и поэтому склонны к переутомлению.
- Дополнительным фактором развития неврозов являются истощающие организм заболевания (например, грипп) [2, с. 81].

Развитие неврозов происходит по-разному. Наряду с кратковременными невротическими реакциями нередко наблюдается и

затяжное течение их, не сопровождающееся, однако, выраженными нарушениями поведения. Невротические реакции обычно возникают на относительно слабые, но длительно действующие раздражители, приводящие к постоянному эмоциональному напряжению или внутренним конфликтам (события, требующие трудных альтернативных решений, ситуации, порождающие неопределенность положения, представляющие угрозу для будущего). Наряду с психогенными воздействиями важная роль в генезе неврозов принадлежит конституциональному предрасположению.

Основные проявления невроза:

- высокая чувствительность к стрессам — на незначительное стрессовое событие люди реагируют отчаянием или агрессией;
- плаксивость;
- обидчивость, ранимость;
- тревожность;
- заикленность на психотравмирующей ситуации;
- при попытке работать быстро утомляются — снижается память, внимание, мыслительные способности;
- чувствительность к громким звукам, яркому свету, перепадам температуры;
- расстройства сна: часто человеку трудно заснуть из-за перевозбужденности; сон поверхностный, тревожный, не приносящий облегчения; утром часто наблюдается сонливость;
- вегетативные нарушения: потливость, сердцебиение, колебания артериального давления (чаще в сторону понижения), нарушение работы желудка.
- иногда — снижение либидо и потенции [1, с. 303-304]

Тревога — распространенное проявление неврозов. Проявления тревоги весьма разнообразны:

Эмоциональная тревога — постоянные тревожные мысли о каком-то конкретном событии или тревожные ожидания и опасения, связанные с любыми событиями; навязчивые тревожные обдумывания прошедших событий.

Физическая тревога — обычно проявляется мышечным напряжением, невозможностью расслабиться, ощущением кручения за грудиной.

Моторная тревога — неусидчивость, необходимость постоянно двигаться, чтобы снизить тревогу; постоянные подергивания ногами.

Другие симптомы тревожных расстройств:

- нарушения сна в виде сложностей засыпания, поверхностного сна;
- частое вздрагивание от неожиданности;
- дрожь в руках;
- сердцебиения;
- частые мочеиспускания [9, с. 122]

Следует дифференцировать понятия “психогения” и “невроз”. Понятие “психогении” шире понятия неврозов; кроме неврозов оно включает в себя реактивные состояния, психогенные и ситуативные реакции.

По данным Б. Д. Петракова и Л. Б. Петраковой, уровни распространения и темпы “накопления” больных неврозами (и другими психогениями) в большинстве стран мира высоки и продолжают расти. Некоторые авторы, в том числе и известный психиатр Н. Hagner (1985), полагают, что нынешнее поколение страдает психическими заболеваниями не чаще, чем предыдущее, но некоторые исследователи считают, что количество неврозов увеличивается в связи с техническим развитием общества [11, с. 39].

Таким образом, невроз это психогенное (как правило, конфликтогенное) нервно-психическое расстройство, которое возникает в результате нарушения особо значимых жизненных отношений человека и проявляется в специфических клинических феноменах при отсутствии психопатологических явлений. Главная причина развития неврозов — индивидуально нарушенные отношения личности к себе и действительности. Это несоответствие формируется преимущественно в детстве как следствие неправильного воспитания в семье, а в дальнейшем оно может усиливаться неблагоприятным окружением. Люди с неадекватными психологическими установками практически здоровы, пока не возникнет какая-либо сложная, неразрешимая для них ситуация. Если она случается, психика такого человека “надламывается”, возникает невроз. Так что не любой стресс, а только те обстоятельства, которые затрагивают особо значимые для субъекта отношения и ценности человеческой души, вызывают неврозы и психосоматические заболевания.

Литература

1. Александр Ф., Селесник Ш. Человек и его душа: познание и врачевание от древности до наших дней. — М.: Прогресс, 1995. — 608 с.
2. Александровский Ю. А. Пограничные психические расстройства. — М.: Медицина, 1993. — 400 с.
3. Блейхер В. М. Клиническая патопсихология. — Ташкент: Медицина, 1976. — 328 с.
4. Блейхер В. М., Крук И. В. Толковый словарь психиатрических терминов / под ред. Бокова С. Н. — Воронеж: Модэк, 1995. — 640 с.
5. Каннабих Ю. В. История психиатрии. — М.: ИТР МГП ВОС, 1994. — 528 с.
6. Карвасарский Б. Д. Неврозы. — М.: Медицина, 1990. — 573 с.
7. Личко А. Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков. — Л.: Медицина, 1983. — 256 с.
8. Мясищев В. Н. Личность и неврозы. — Л., 1960. — 232 с.
9. Сафронов А. Г. Социально-редуцируемые неврозы // Вестник ХГУ. Серия “Актуальные вопросы философии и современной науки”. — 1997. — № 338. — С. 66-69.
10. Селье Г. Стресс без дистресса. — М.: Прогресс, 1982. — 128 с.
11. Тополянский В. Д., Струковская М. В. Психосоматические расстройства. — М.: Медицина, 1986. — 384 с.
12. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. — М.: Прогресс-Универс, 2003. — 480 с.

Резюме

В дослідженні підкреслюються деякі фактори виникнення неврозів у молоді в сучасному суспільстві.

Рецензент канд. філолог. наук, доцент С. М. Кишко

УДК 351.758

М. Є. Карпенко, К. Т. Окладникова

СТАТИСТИЧНЕ ПОРІВНЯННЯ КІЛЬКОСТІ ЗБРОЇ В УКРАЇНІ ТА ДЕЯКИХ КРАЇН СВІТУ

Правове регулювання обігу зброї в незалежній Україні почалося в 1992 р. із прийняттям Верховною Радою України 17 червня Постанови “Про право власності на окремі види май-

на” [1] і Додатком № 2 до цієї Постанови, у якому мова йде про спеціальний порядок придбання громадянами права власності на окремі види майна. Спеціальний порядок набуття права власності поширюється на вогнепальну, мисливську гладкоствольну і нарізну зброю, на газові пістолети і револьвери і патрони до них споряджені речовинами сльозоточивої і дратівної дії, холодну зброю і пневматичну зброю зі швидкістю польоту кулі більш 100 м/з і калібром більш 4,5 мм. [2] Наступним кроком у цьому напрямку було прийняття Кабінетом Міністрів України 12 жовтня 1992 р. Положення “Про дозвільну систему”, що і займається безпосередньо контролем над обігом зброї.

У 1993 р. 25 березня МВС наказом № 164 затвердив інструкцію “Про порядок виготовлення, придбання, збереження, обліку, перевезення і використання вогнепальної зброї, боєприпасів до неї і вибухових речовин (у даний момент Інструкція втратила чинність відповідно до наказу МВС № 622 від 21 серпня 1998 р.) [3]. На даний момент суспільні відносини пов’язані із зброєю регулюють близько 89 нормативно-правових актів, але серед них є накази, листи, постанови, а головне те що серед них не має головного нормативного акту — Закону України “Про зброю”, посилання на який зокрема містяться ще в Положенні “Про відзнаку Президента “Іменна вогнепальна зброя” від 29.04.1995 р.

З прийняттям Конституції України нового імпульсу набула розбудова демократичної правової держави, головним завданням і змістом діяльності якої є затвердження, забезпечення і захист прав та свобод людини і громадянина. Виконання цього завдання пов’язане із вирішенням ряду складаних політичних, економічних, соціальних і правових проблем, оскільки реальний стан справ у державі і суспільстві нині далекий від вимог часу. Україна переживає важку соціально-економічну кризу, одним з найбільш небезпечних соціальних лих залишається криміногенна ситуація. Усе це призводить до погіршення життєвого рівня населення, рівня правової захищеності, зростання кількості протиправних посягань на права і свободи громадян, власність, громадський порядок і громадську безпеку, інші об’єкти правоохорони, серед яких особливу тривогу викликають злочини та інші правопорушення, пов’язані із зброєю, вибуховими матеріалами, наркотичними, сильнодіючими, отруйними речовинами, спеціаль-

ними засобами, які через свої небезпечні властивості вилучені або обмежені в цивільному обігу.

За цих обставин велике значення з боку держави і суспільства надається підвищенню ефективності правоохоронної діяльності, провідна роль у якій належить органам внутрішніх справ. На ці органи покладається широке коло завдань щодо забезпечення особистої безпеки громадян, захист їх прав, свобод, а також законних інтересів, запобігання правопорушенням та їх припинення, охороні і забезпечення громадського порядку та громадської безпеки, захисту власності від протиправних посягань, притягнення правопорушників до відповідальності тощо. Переважну більшість зазначених завдань органи внутрішніх справ виконують під час здійснення ними адміністративної діяльності, тобто діяльності, врегульованої адміністративно — правовими нормами і спрямованої на їх реалізацію.

Відповідно до маркетингових опитів, 5 % чоловічого населення виявляє цікавість до придбання зброї. Щодо чисельності населення Європи — 608 млн. — це складає 17 млн. осіб.

В Україні зброєю, переважно мисливською, володіє 1 % населення. Усього в Дозвільній Системі МВС України зареєстровано 800000 одиниць гладкоствольної зброї, у тому числі відомчої.

Непропорційно висока щодо площі угідь кількість мисливців (в Італії до 3 % населення) вказує на непрямий шлях легального придбання зброї. Номінально мисливська, вона використовується для охорони володінь.

Швейцарське об'єднання за вільне володіння зброєю "Pro Tell" в інформаційному листі № 29 вказує: відповідно до результатів вибіркового телефонного опиту у ФРН (старі федеральні землі) 8,9 % опитаних признавалися, що в них "у господарстві" є хоча б одна вогнепальна зброя. У Швейцарії 27 % мають зброю (без обліку армійської). Дослідження 1993 р. називають іншу цифру: на руках у ФРН знаходиться 5млн. одиниць Зареєстрованої та 20 — 30 млн. одиниць незареєстрованої вогнепальної зброї (інші дані відповідно 10 і 20 млн. одиниць).

Офіційно у ФРН на 02. 1996 р. нараховувалося 2,1 млн. власників зброї, із котрих 1,6 млн. складають стрільці-спортсмени, 250000 мисливці, 280000 — колекціонери і тільки 30000 — особи, що мають право на носіння зброї з метою самооборони

(інші дані: 1,5 млн. стрільців, із них 326 тис. мисливці). Як бачимо, статистика нічого не знає й у цьому випадку.

Варто врахувати, що закони, що обмежують володіння зброєю у ФРН, по своїй суворості не поступаються вітчизняним. Так, мінімальне покарання за незаконне зберігання патронів військового зразка, наприклад, одного патрона 7,62 НАТО — 1 рік позбавлення волі. Юстиція ФРН ніколи не ховала політичної спрямованості подібних законів.

Першим обмежувальним законом про зброю в Німеччині став закон 1928 р., відповідно до якого продаж зброї і боєприпасів став робитися тільки при наявності у покупця відповідного дозволу. Тоді на руках у населення знаходилося від 1 до 2 млн. одиниць незарєстрованої вогнепальної зброї, в основному військового зразка. Закон 1972 р. носив явну антитерористичну спрямованість.

На 1995 р. у ФРН нараховувалося вже 10 млн. легальної і 20 млн. од. нелегальної зброї (дані поліції). Незважаючи на те, що 70 % зброї знаходиться в незаконному володінні, 97,5 % жертв насильницьких злочинів не є жертвами застосування вогнепальної зброї, а 80 % вбитих не є жертвами застосування вогнепальної зброї. Застосування вогнепальної зброї при вчиненні злочинів із 1971 по 1994 р. скоротилося з 0,8 % до 0,3 %. При цьому за 25 років кількість зброї у ФРН зросла. Кількість злочинів із стріляниною за той же період скоротилася з 0,5 % до 0,1 %. З цього числа 35-40 % складає стрілянина, не пов'язана з насильством (наприклад, по дорожніх знаках). Число злочинів, пов'язаних із застосуванням зброї, скоротилося на 60 %.

У 1993 р. поліцією ФРН вилучено 14000 одиниць зброї, що незаконно зберігалась, у 1994 р. — 2905 одиниць вогнепальної зброї, з них лише 140 (4,8 %) із легального володіння. Тільки в 20 випадках ця зброя застосовувалася при вчиненні інших злочинів. За той же період вилучено при спробі ввозу 4933 одиниць вогнепальної зброї, із них 700 автоматів Калашникова! На Україні за 1995 р. при ввезенні було вилучено до 2000 одиниць нарізної зброї.

Фахівці прямо погоджують збільшення кількості зброї, що незаконно купується, з жорсткістю законів про зброю в країнах Західної Європи. Обмеження можливості законного володіння провокує злочин та злочинний бізнес. Вартість револьвера або

пістолета на чорному ринку країни коливається між 500-2000 марками (у СНД складає аналогічну цифру, але вже в доларах). Зброя є в 1,9 % “господарств”, що у 14 разів менш (статистики), ніж у Швейцарії. Однак кількість вбивств — 11,8 на 1 млн. жителів порівнянна з тим же показником для Швейцарії — 11,7). За допомогою вогнепальної зброї в Голландії скоєно 2,7 вбивства на 1 мільйон жителів, у Швейцарії 4,6. З обліком показника насиченості зброєю — 7 %, або 1/14 від показника для Швейцарії, частота застосування вогнепальної зброї в Голландії вище 59 %, майже 2/3. Тобто принцип “менше зброї — менше злочинів” себе цілком не виправдовував.

У Румунії, Угорщині, Японії відсоток громадян, що легально володіють зброєю, порівнюваний з показником для СНД — близько 1 % “господарств” (45 % населення). Проте на 1 мільйон жителів Румунія має 662 самогубств (у рік), Угорщина — 459, Японія — 211. Для порівняння: Швейцарія (27 % володіння зброєю) — 244 самогубства, Бельгія (16,6 %) — 231, ФРН (8,9 %) — 203.

У Великобританії внаслідок триваючого з 1919 р. законодавчого “роззброювання” населення річна кількість самогубств із застосуванням вогнепальної зброї скоротилася з 258 у 1920 році до 193 у 1967 році. Загальна кількість самогубств зросло з 3759 до 4711.

Однак показник “кількість жителів на одне самогубство” залишився практично незмінним: 10078 і 10271. При цьому, якщо в 1931 році лише 21 самогубство було зроблено за допомогою беззаспокійливих або снотворних засобів, то в 1960 році уже 839 (1/6 усіх суїцидів). Іншими словами, було б бажання, а засоби до самогубства знайдуться.

Наведені вище цифри також вказують більш на “традиційно культурний”, чим просто на статистичний, взаємозв’язок між насиченістю суспільства зброєю і числом вбивств. “Озброєними” суспільствами в світі визнані американське, швейцарське, французьке, фінське, але не норвезьке, хоча насиченість останнього зброєю дуже велика. Проблема насильства пов’язується в масовій свідомості тільки з першим. Але чи є легальне володіння зброєю причиною, що стимулює насильство?

У США на 256 млн. жителів доводиться 220 млн. одиниць вогнепальної зброї, що знаходиться у законному володінні. Щодо

кількості насильницьких злочинів це дає показник 0,04 злочини в рік на 1 “ствол”. Десятиріччями право громадян США на володіння зброєю систематично обмежувалося. До 1987 р. тільки у Вермонті можна було носити зброю без спеціального дозволу. У Індіані, Мейні, Нью-Гемпширі, Північній і Південній Дакоті та Вашингтоні поліція видавала дозвіл на носіння зброї громадянам, що відповідають ряду стандартних вимог щодо “законослухняності”. У Алабамі та Коннектикуті це питання вирішувалося за розсудом влади, яка, однак, була при цьому настроєна доброзичливо. У інших штатах право на носіння зброї здійснювалося складніше або таке було взагалі заборонено.

Останні питання не є риторичними. На відміну від нас, американці серйозно відносяться до своєї конституції. Але в останні роки в США з’явився великий привід для непокоєння як з боку влади так і з боку громадян. Так, наприклад, в штаті Алабама у зв’язку з розповсюдженням та легковажним відношенням до вогнепальної зброї з боку неповнолітніх, які навчаються в школах та коледжах, вчителям вирішили надати дозвіл на носіння зброї на роботі [4].

У 1987 році у відповідь на хвилю злочинності, що захлюстувала штат, влада Флориди прийняла законодавчий акт, відповідно до якого кожний несуджений громадянин одержував право на приховане носіння зброї без усякої додаткової потреби (наприклад, перевезення грошей). Незабаром у цілому число вбивств впало на 22 %, а з застосуванням вогнепальної зброї — на 29 %! При цьому за той самий період по країні ці показники зросли на 15 % і 50 %. До 31 травня 1995 року у Флориді було видано 295220 дозволів на носіння зброї, із них тільки 48 (0,16 %) були відібрані назад.

У 1995 р. у 28 штатах США з населенням 115 млн. чол. (45 % загальної кількості населення) вводяться аналогічні закони. У Флориді й Айдахо з 1995 р. скорочені бюрократичні процедури і сума оплати за дозвіл. З 1986 р. до 1996 р. кількість штатів, де дозволене приховане носіння зброї виросло з 9 до 31.

Статистика ФБР показує, що в штатах, що лібералізували носіння зброї, злочинність скоротилася на 22 % (вбивства — на 31 %, розбійні напади на 36 %, нанесення тяжких тілесних ушкоджень — на 14 %) у порівнянні зі штатами, де носіння

зброї строго обмежено. Крім того, у “ліберальних” штатах кількість злочинів із застосуванням зброї впало на 29 % (убивств, скоєних з застосуванням вогнепальної зброї, на 38 %, кабурною зброєю — на 41 %!), розбійних нападів на 38 %, тілесних ушкоджень на 19 % у порівнянні зі штатами, де носіння зброї фактично заборонено.

Дослідження Чикагського університету, засновані на статистиці ФБР 1972-1992 року, показують, що в 3054 округах знизилась кількість вбивств на 8,5 %, зґвалтувань на 5 %, нападів на 7 % в округах, в яких дозволене приховане носіння зброї.

Причина очевидна: злочинці завжди віддають перевагу беззахисним жертвам. Чим менше імовірність зустріти відсіч, тим охоче застосовують зброю. У Вірджинії, на батьківщині американської демократії, із 1 липня 1995 року набрав чинності закон, за яким кожний громадянин старше 21 року, не засуджений (крім дрібних правопорушень начебто перевищення швидкості), не алкоголік, не наркоман, психічно здоровий не має перешкод для одержання дозволу на носіння зброї. Термін видачі дозволу 45 днів, із 1 липня 1996 року — 90 днів. Термін його дії 2 роки. Усі кандидати зобов’язані пройти курс володіння зброєю. Вартість ліцензії — 50 доларів США. Носіння зброї забороняється в місцях де продають алкоголь на розлив, і там, де це забороняють закони штату і країни.

Щодо США існує ще одне пояснення лібералізації права на носіння зброї. Зменшення ринку зброї в 80-х роках викликало кризу в цій галузі. Похитнулися позиції таких гігантів, як “Кольт” і “Сміт-Вессон”. Повернення на ринок зброї американського виробництва і відродження “американських” калібрів (.38 Spl.; 45 ACP) пішло за рішенням адміністрації Клінтона у подальшому прямому і непрямому (зменшення ємкості магазину до 10 патронів) скороченні імпорту.

Результати рішення були помітні вже на Shot Show 1995 році у Далласі. Револьвер Colt. 38 SF VI, представник нового покоління зброї відомої фірми, відповідає новій концепції кишенькової зброї “не тільки носити, але і стріляти”. Остання пов’язана з обвалом усіляких малогабаритних крупнокаліберних пістолетів, що виконують на сучасному ринку ту ж роль, що і дешеві браунінги іспанського виробництва на початку століття.

Лібералізація в сфері володіння вогнепальною зброєю в США (а також і конкуренція з “автоматами-вбивцями” з Китаю) зайшла так далеко, що Пентагон прийняв безпрецедентне рішення про “роздачу” 373000 списаних гвинтівок “Гранд М1” особам, що пройшли недільні курси стрілецької (“снайперської”) підготовки. У цьому ще один феномен “подвійних стандартів”. Чому людина, що стріляє на 100 м із гвинтівки військового зразка національного виробництва в тих же США або Швейцарії, кандидат у захисники батьківщини, але стріляючий з АКМ на 50 м уже кандидат у серійні вбивці?

Ще “Декларацією прав людини і громадянина” прийнятою за часів Великої французької буржуазної революції був встановлений принцип “усе що не заборонено законом, то дозволено”. Але існують суспільні відносини, що складаються за дещо іншим принципом, і сферою їх регулювання є інституція отримання попередніх дозволів на здійснення певних дій, або інституція дозвільного порядку.

Все вищевикладене говорить про те, що існує суспільна необхідність в придбанні зброї в особисте користування та для захисту свого майна та особи. А також досвід та статистика закордонних країн свідчить про те, що навпаки при вмілої лібералізації щодо володіння зброєю знижується рівень злочинності, причиною чого може бути те, що злочинці віддають перевагу беззахисним жертвам — чим менше імовірність зустріти відсіч, тим охоче застосовують зброю.

Література

1. Додаток № 1 до постанови Верховної Ради України від 17 червня 1992р. № 2471-12 “Про право власності на окремі види майна” // Комп’ютерна правова система НАУ.
2. Наказ міністра внутрішніх справ України від 13.06.2000 г. № 379 // www.zakon.rada.gov.ua.
3. Наказ МВС України від 25 березня 1993 року № 164, “Інструкція про порядок видачі суб’єктам підприємницької діяльності ліцензій на виробництво, ремонт, реалізацію спортивної, мисливської вогнепальної зброї та боеприпасів до неї, а також холодної зброї, виготовлення і реалізацію спеціальних засобів, заряджених речовинами сльозоточивої та дратівної дії, індивідуального захисту, активної оборони, та

засобів для виконання спеціальних операцій і оперативно-розшукових заходів, створення та утримання стрілецьких тирів, стрільбищ, мисливських стендів і штемпельно-граверних майстерень, виготовлення печаток і штампів та Умов і правил здійснення підприємницької діяльності по виробництву, ремонту, і реалізації спортивної, мисливської вогнепальної зброї та боєприпасів до неї, а також холодної зброї, виготовленню і реалізації спеціальних засобів, заряджених речовинами сльозоточивої та дратівної дії, індивідуального захисту, активної оборони та засобів виконання спеціальних операцій і оперативно-розшукових заходів, створенню та утриманню стрілецьких тирів, стрільбищ, мисливських стендів і штемпельно-граверних майстерень, виготовлення печаток і штампів, а також Інструкція про порядок видачі дозволів на оформлення замовлень на виготовлення печаток і штампів” // www.zakon.rada.gov.ua.

4. Постанова “Про право власності на окремі види майна” Додаток № 2.

Резюме

Представлено статистическое сравнение количества оружия в Украине и ряде других стран.

Рецензент доктор юрид. наук, профессор И. Н. Пахомов

НАШИ АВТОРЫ

- Барановская Марина, соискатель каф. междун. эконом. отношений ОГЭУ (Одесса)
- Ботушан Мария, аспирант каф. маркетинга ОГЭУ (Одесса)
- Быкова Марина, соискатель каф. междун. эконом. отношений ОГЭУ (Одесса)
- Ветрова Анна, преподаватель каф. всемирной истории Гос. гуманит. ун-та (Измаил)
- Волощук Лидия, канд. эконом. наук, доцент каф. учета, анализа и аудита Нац. политехн. ун-та (Одесса)
- Гринько Александра, аспирант Гос. гуманит. ун-та (Мариуполь)
- Дейнега Оксана, студент ОГЭУ (Одесса)
- Доба Оксана, магистр каф. учета, анализа и аудита Нац. политехн. ун-та (Одесса)
- Жердецкая Лилия, старш. преподаватель каф. банковского дела ОГЭУ (Одесса)
- Жовнир Наталья, канд. эконом. наук, доцент каф. эконом. теории и регион. экономики Нац. техн. ун-та им. Ю. Кондратюка (Полтава)
- Заремба А., соискатель каф. междунар. отношений Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Ивашко Лариса, преподаватель каф. эконом. кибернетики ОГЭУ (Одесса)
- Карпенко Игорь, нач. сектора баллистических трассологических экспертиз при ГУМС Украины в Одесской области (Одесса)
- Кожухарь Елена, студент ОГЭУ (Одесса)
- Кожушко Григорий, доктор техн. наук, профессор, зав. каф. экспертизы непродовольств. товаров ун-та потреб. кооперации (Полтава)
- Коломиец Т., магистр каф. учета, анализа и аудита Нац. политехн. ун-та (Одесса)
- Крепотень Ирина, ассистент каф. эконом. теории и регион. экономики Нац. техн. ун-та им. Ю. Кондратюка (Полтава)

- Кузьмин Д., старш. препод. каф. междунар. отношений Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Лежников Валерий, доктор филос. наук, профессор Всерос. заочного финансово-эконом. ин-та (филиал) (Ярославль, РФ)
- Литвиненко Елена, студент ОГЭУ (Одесса)
- Лучакова Ольга, студент ОГЭУ (Одесса)
- Майкис А., студент ОГЭУ (Одесса)
- Масленников Евгений, канд. эконом. наук, доцент каф. учета, анализа и аудита Нац. политехн. ун-та (Одесса)
- Окладникова Камила, соискатель каф. правоведения ОГЭУ (Одесса)
- Пильщик Ирина, студент ОГЭУ (Одесса)
- Сурмак Алена, студент ОГЭУ (Одесса)
- Татаревская Мария, канд. эконом. наук, доцент каф. управления персоналом и экономики труда ОГЭУ (Одесса)
- Татаренко Татьяна, доктор полит. наук, Восточноукраинский Нац. Ун-т им. В. Даля (Луганск)
- Татарова Ольга, студент ОГЭУ (Одесса)
- Терещенко Ирина, студент ОГЭУ (Одесса)
- Тугаев Алексей, студент ОГЭУ (Одесса)
- Филиппова Светлана, доктор эконом. наук, профессор, зав. каф. учета, анализа и аудита Нац. политехн. ун-та (Одесса)
- Шокарева Валентина, аспирант каф. финансов ОГЭУ (Одесса)

СОДЕРЖАНИЕ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

- С. В. Філіппова, Є. І. Масленніков, Т. П. Коломієць**
Дослідження особливостей організації обліку та аналізу
нещасних випадків на підприємствах водного транспорту **3**
- І. В. Пильщик**
Аутсорсингові послуги для банківського бізнесу **12**
- М. Є. Бикова**
Світова фінансова криза і її вплив на економіку України **23**
- О. В. Литвиненко**
Теоретичне обґрунтування основних напрямків
становлення і розвитку ринку роздрібних банківських
послуг та перспективи їх удосконалення **29**
- А. М. Майкис**
Методичні засади стратегічного аналізу
конкурентоспроможності банківських установ **37**
- Л. В. Жердецька, О. С. Татарова**
Неструктурні моделі оцінки конкуренції на ринку
банківських продуктів та послуг України **44**
- І. М. Кречотень**
Методика оцінки інвестиційної привабливості регіональних
ринків нерухомості **53**
- Г. М. Кожушко, Н. М. Жовнир**
Управління якістю праці на основі врахування
регіональних особливостей розвитку **64**
- М. И. Ботушан**
Маркетинговая модель коммуникации на промышленном
рынке **74**

М. І. Барановська

Інноваційна складова економічного розвитку країн-членів
Європейського Союзу 85

Л. О. Волощук, О. П. Доба

Теоретико-методичні засади оцінки результатів діяльності
підприємства за даними його фінансової звітності 93

О. Ю. Дейнега

Формування оцінки економічної ефективності
сільськогосподарського підприємства 101

М. С. Татаревська

Проблеми гендерної нерівності в Україні 111

І. А. Терещенко

Сутність та особливості понять “банківські ресурси”
та “фінансові ресурси” банку 118

А. Г. Тугаєв

Проблемы и перспектива развития корпоративного
управления в банковском секторе Украины 126

В. Г. Шокарєва

Принципи формування Державного бюджету України
акцизним збором по Одеській області у 2009 році 135

О. А. Кожухар

Отримання прибутку банками України в умовах кризи 142

О. В. Лучакова

Інформаційно-аналітична база регіонального управління
розвитком малого бізнесу 151

ПОЛІТИЧНІ НАУКИ

Т. М. Татаренко

Регіоналізм у контексті організації політико-територіального
простору держави: теоретичні аспекти та практики 158

Д. В. Кузьмин
Новое международное “акторство” Украины в контексте
процесса “восточного” расширения ЕС 172

О. І. Гринько
Проблеми регіоналізму у країнах-членах Європейського
Союзу 178

А. Заремба
К вопросу о реализации политики Соседства Европейского
Союза в контексте практики выдачи шенгенских виз
в г. Одессе 188

ІСТОРИЧНІ НАУКИ

Г. В. Ветрова
Умови праці та побуту сільськогосподарського робітництва на
півдні України у другій половині XIX ст. 200

И. М. Токарь
Математическое образование в России до революции
1917 года 209

НОТАТКИ

В. П. Лежников
Мышление современного образованного человека:
проблемы и парадигма формирования 213

Л. М. Івашко
Інноваційні підходи як чинник підвищення якості
підготовки економістів 225

А. И. Сурмак
Изучения возникновения неврозов в современном обществе . 227

М. Є. Карпенко, К. Т. Окладникова
Статистичне порівняння кількості зброї в Україні та
деяких країн світу 234

НАШИ АВТОРЫ 243

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

Наукове видання

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей відповідає автор

Підписано до друку _____
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ол. друк. арк. 17.3

Віддруковано в друкарні ТОВ “Лерадрук”
67400, м. Роздільна Одеської обл.,
вул. Леніна, 44.