

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

# **НАУКОВИЙ ВІСНИК**

**№ 2 (80)**

**Одеса — 2009**

**Науковий вісник • Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. — Науки: економіка, політологія, історія. — 2009. — № 2 (80). — 238 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 25 квітня 2003 року, прот. № 9.

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

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

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

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

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

© Одеський державний економічний університет

УДК 640.41:338.512(477)

*Н. О. Гончарова*

**КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО  
БІЗНЕСУ — КРИТИЧНИЙ ПОГЛЯД НА ІСНУЮЧУ  
ІЄРАРХІЧНУ СИСТЕМУ**

Готельний бізнес як вид економічної діяльності на сучасному етапі розвитку України набуває все більшого значення для вітчизняної економіки. У сучасних умовах господарювання та жорсткої конкуренції на підприємствах готельної індустрії збільшується роль обліку витрат на формування готельного продукту. Визначення основних напрямів підвищення якості обслуговування гостей та зниження вартості основної готельної послуги — надання місця для проживання — неможливо без удосконалення систем обліку та контролю процесу формування витрат, які забезпечують керівництво підприємств необхідною інформацією.

У працях таких спеціалістів, як П. Й. Атамас [1, с. 35-40], Ф. Ф. Бутинець [2, с. 138-153], С. Ф. Голов [3, с. 213-225], Т. В. Козирева [4, с. 5-19], О. В. Лишиленко [5, с. 24-36] досить глибоко досліджено облік витрат виробництва продукції промислових підприємств, підприємств туризму. Однак готельний бізнес має свою специфіку надання готельних послуг. Тому вивчення та аналіз спеціалізованої літератури дав змогу прийти до висновку про недостатню кількість наукових досліджень з обліку витрат на формування готельного продукту, які представлені роботами З. А. Балченко [6, с. 55-61], М. Бойцової [7, с. 188-220], С. Я. Король [8, с. 8-10].

Найважливішою передумовою правильної організації обліку витрат готелю є їх чітка класифікація. Основною проблемою є те, що на сьогоднішній день немає єдиного підходу до класифікації витрат на підприємствах готельної галузі. У працях більшості авторів містяться положення, які можна використовувати в туристичній галузі, промисловості, однак більшість із них далекі від існуючої практики управління формуванням витрат підприємств готельного бізнесу.

Аналіз наукових та практичних робіт показав, що для отримання детальної інформації про витрати більшість авторів

виділяють три напрямки їх групування, в основу яких покладено принцип різних витрат для різних цілей: для визначення собівартості та отриманого прибутку, для прийняття управлінських рішень і планування, для контролю та регулювання. Окрім того, виділяється четвертий напрямок — групування витрат за цільовим призначенням [1, с. 35; 2, с. 138; 3, с. 213].

В авторській класифікації використовувати такий поділ не уявляється можливим, тому що, на наш погляд, інформація про одні й ті ж самі витрати повинна використовуватися у всіх напрямках. Витрати для визначення собівартості та отриманого прибутку класифікують таким чином.

1. За способом приносити дохід витрати ділять на вичерпані та невичерпані [1, с. 35; 2, с. 140; 3, с. 213-215].

На нашу думку, розподіл витрат на вичерпані та невичерпані проведено не тільки по штучно узятій ознаці, але й взагалі він не стосується даного напрямку витрат — для визначення собівартості і отриманого прибутку. Адже на практиці не всі витрати, що відносяться до звітного калькуляційного періоду, є вичерпаними витратами, безпосередньо пов'язаними з виробництвом продукції [2, с.140], в нашому випадку — готельного продукту.

2. За способом включення до собівартості витрати діляться на прямі та непрямі [1, с. 37; 2, с. 142-143; 3, с. 218-223; 4, с. 7-8; 5, с. 29-30; 7, с. 190; 8, с. 10].

Дана класифікація використовується практично у всіх галузях народного господарства, але навіть при бажанні не може застосовуватися на підприємствах готельного господарства, де не існує об'єктивної можливості для визначення прямих витрат через специфіку виробництва готельного продукту. Існуючі у літературі рекомендації дають змогу (і то частково) розрахувати лише приблизну собівартість послуг проживання, наданих усім номерним фондом, а не собівартість окремо взятої послуги. Основна готельна послуга або готельний продукт — це надання місця для проживання гостей.

Незважаючи на це, у [7, с. 219] до прямих матеріальних витрат відносять матеріали, що використовують безпосередньо з метою здійснення готельних послуг. До прямих витрат на оплату праці відносять основну і додаткову заробітну плату, а також інші заохочувальні та компенсаційні виплати персоналу готелю, безпосередньо пов'язаному з наданням готельних послуг, до

інших прямих витрат — відрахування на соціальні заходи, амортизацію та інші виробничі витрати. Однак при видачі матеріалів зі складу по лімітно-забірних картках у них не вказують до якого конкретно номера їх відпускають, одні й ті ж миючі та чистячі засоби можуть витрачатися як на номерний фонд, так і на адміністрацію готелю, вестибюль. Крім того, технічним персоналом готелю для проведення прибирань використовуються засоби індивідуального захисту, спеціальні матеріали, аналітичний облік яких не ведеться в розрізі номерного фонду та номерів. Отже, дані матеріальні витрати є непрямими витратами готельного комплексу. Те ж саме стосується витрат на оплату праці та інших витрат.

Нарешті, ми не згодні з тим, що прямі і непрямі витрати, які автори відносять для визначення фінансових результатів, не перебувають у полі прийняття рішень і контролю їх виконання, що відноситься й до інших витрат, наприклад, до постійних та змінних витрат.

3. По відношенню до виробничого процесу витрати діляться на основні та накладні [1, с. 37-38; 2, с. 144-146; 3, с. 219-223; 5, с. 30-31].

Дана класифікація також не може бути застосована до готельного господарства виходячи з того, що в ній не можна виділити прямі витрати через їх відсутність, неможливість віднесення витрат на окремий вид готельної послуги тому, що це економічно невиправдано. Застосування цієї класифікації у вітчизняному обліку є в принципі необґрунтованим, її поява пов'язана з перенесенням у нашу облікову науку американських концепцій.

4. Залежно від економічного змісту витрати ділять за економічними елементами (або за економічним змістом), а також за статтями калькуляції [2, с. 190-219; 4, с. 16-19; 5, с. 24-28; 6, с. 56-59; 8, с. 10].

Групування витрат за елементами показує наскільки понесено тих чи інших видів витрат у цілому підприємством за звітний період, але така класифікація не дає змоги визначити собівартість окремих видів послуг. Іншим недоліком є її нездатність відповідати потребам керівництва у інформованості про витрати за їх цільовим призначенням, місцями виникнення, окремими видами готельних послуг, а також при здійсненні конт-

ролю з метою раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

У будь-якому випадку це групування використовується при складанні річного звіту про фінансові результати (форма № 2), розділ II “Елементи операційних витрат”. Тому в готельному господарстві класифікація має реальне значення. Що ж стосується калькулювання, то, безперечно, воно не може мати ніякого відношення до готельного бізнесу через відсутність об’єкту калькуляції та прямих витрат. Тому автор не згоден з [6, с. 61], де наведена рекомендована номенклатура витрат за статтями калькулювання собівартості готельного продукту.

5. Залежно від виду діяльності та у відповідності з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати” всі витрати ділять на дві групи: витрати звичайної діяльності та витрати від надзвичайних подій.

На наш погляд, даний розподіл є досить умовним. Цю класифікацію навряд чи можливо використовувати з метою прийняття управлінських рішень та управління формуванням витрат на створення готельного продукту, а також визначення рівня їх впливу на кінцевий фінансовий результат.

6. За участю в процесі діяльності витрати ділять на виробничі та періодичні [2, с. 141-142; 4, с. 15-16].

Ми бачимо тут два дискусійних моменти. По-перше, періодичні витрати виникають епізодично, тобто в даному випадку можна говорити про витрати періоду. По-друге, останні є в той же час виробничими витратами. Інша справа, що в собівартість вони включаються в якомусь конкретному періоді. Тому такий поділ не має підстав, а, отже, в авторській класифікації застосовуватися не буде.

Для прийняття оперативних управлінських рішень і планування діяльності підприємств виділяють таку класифікацію витрат.

1. Залежно від обсягів виробництва витрати ділять на постійні і змінні [1, с. 39; 2, с. 148-151; 4, с. 10-13; 5, с. 32-35; 6, с. 59-60; 7, с. 190].

На наш погляд, ця класифікація потребує доопрацювання з точки зору розподілу витрат стосовно зв’язку з обсягами окремих видів діяльності. Це дозволить отримати більш оперативну управлінську інформацію про якісний і кількісний склад витрат підприємства, у тому числі готельного господарства. Однак,

взявши до уваги, що управління є специфічною сферою діяльності підприємства, тому що виникає у всіх основних сферах діяльності і витрати на нього не залежать від обсягів діяльності, тобто є постійними, необхідно вважати класифікацію витрат сфери управління недоцільною.

2. Залежно від вибору альтернативного рішення витрати поділяються на явні і неявні [4, с. 5-7].

Ми вважаємо, що підприємствам готельної індустрії, особливо в нашій дійсності, немає необхідності застосовувати цю класифікацію витрат через громіздкість розрахунків про втрати і втрачені можливості підприємства.

Для контролю та регулювання діяльності підприємств існують наступні способи класифікації витрат.

1. Для визначення ефективності діяльності підприємства витрати ділять на ефективні і неефективні [8, с. 10].

На нашу думку, розподіл витрат на ефективні і неефективні є необґрунтованим через неможливість визначити як саме постають більшість витрат. Так, заробітна плата адміністративно-управлінського персоналу, амортизація обладнання загальноексплуатаційного призначення не спрямовані на формування доходу від реалізації готельного продукту, але у той же час вони не можуть бути неефективними за визначенням.

2. Залежно від сфери повноважень керівництва витрати ділять на контрольовані та неконтрольовані [1, с. 40; 2, с. 151-152; 3, с. 224-225; 5, с. 36].

Ми не підтримуємо дану класифікацію, тому що неконтрольованих витрат бути не може. Адже на підприємстві працює персонал, на який покладено функцію контролю. Витрати можуть бути неконтрольовані тільки у випадку неналежного виконання персоналом своїх обов'язків. Отже, ми не радимо використовувати цю класифікацію підприємствам готельної індустрії.

З метою розподілу витрат за цільовим призначенням і ступенем їх участі у процесі формування готельної послуги існує класифікація витрат залежно від якості виробничого процесу. Відповідно до цієї класифікації витрати прийнято ділити на ті, що спрямовані на якість у основної діяльності, та на ті, що спрямовані на якість при обслуговуванні гостей. На наш погляд, дана класифікація не зможе бути застосована на практиці, тому що для цього, в першу чергу, необхідно буде провести розподіл

витрат на ті, що ведуть та не ведуть до підвищення якості обслуговування. Потім перші з них розподілити на витрати, спрямовані на якість в основному виробництві та при обслуговуванні. А як бути з витратами, спрямованими на якість наданих додаткових послуг? У результаті ми отримуємо багато невизначеного і того, що потребує доопрацювання.

У висновку наведемо класифікацію витрат готельного бізнесу, яка на наш погляд, повністю відповідає поставленим перед нею задачам.

1. Розподіл витрат по відношенню до основних сфер діяльності: фінансове інвестування; капітальне інвестування; поточне фінансове забезпечення; матеріально-технічне забезпечення; енергоресурсне забезпечення; виробництво готельного продукту (готельних послуг); реалізація готельного продукту (готельних послуг); маркетингові дослідження; екологічний та інші види захисту.

На наш погляд, ця класифікація більш обґрунтована та фундаментальна у порівнянні з поділом витрат залежно від виду діяльності. Більше того, ми вважаємо цю класифікацію базовою, тому що витрати виникають у зв'язку з процесами цих сфер, і визначення у практичній діяльності сукупних витрат кожної сфери має дуже важливе значення.

2. Розподіл витрат за цільовими напрямками передбачає відокремлення витрат специфічних груп процесів кожної сфери діяльності, які виділяються виходячи із специфіки процесів у них.

3. Розподіл витрат по відношенню до центрів виникнення і відповідальності:

- витрати підрозділів, які одночасно є центрами виникнення їх відповідальності;
- витрати підрозділів, які виникають під впливом інших підрозділів — центрів відповідальності.

Тут мається на увазі конкретні підрозділи підприємства, в яких відбуваються господарські процеси і формуються витрати — відділи, поверхи, ділянки.

Результати дослідження дають, на наш погляд, підстави для таких висновків.

1. На сьогоднішній день у вітчизняному обліку ще не вироблена чітка класифікація витрат у готельній галузі народно-



го господарства. Поки ще багато чого нерозважливо запозичено з промисловості, а особливо — з туризму.

2. Сформульовано власну класифікацію витрат готельного бізнесу, яка дозволить:
  - визначити загальні витрати кожної зі сфер, що має важливе значення для практичної діяльності;
  - здійснити на практиці розподіл витрат за центрами відповідальності;
  - визначити дійсні адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

### *Література*

1. Атамас П. Й. Управлінський облік: Навч. посіб. — К.: Центр навч. літ-ри, 2006. — 440 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Навч. посіб. — Житомир: Рута, 2002. — 480 с.
3. Голов С. Ф., Ефименко В. И. Финансовый и управленческий учет. — К.: Автоинтерсервис, 1996. — 544 с.
4. Козырева Т. В. Учет издержек в туризме. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 221 с.
5. Лишиленко А. В. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. пособ. — К.: Центр учебной литературы, 2004. — 254 с.
6. Балченко З. А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України: Навч. посіб. Київського ун-ту туризму, економіки і права (КУТЕП). — К.: КУТЕП, 2006. — 232 с.
7. Бойцова М., Піроженко О., Кузнецов В. Усе про облік та організацію готельного бізнесу. — Х.: Фактор, 2006. — 256 с.
8. Король С. Я. Облік в управлінні основною діяльністю готелю: Автореф. дис... канд. ек. наук: 08.06.04 / Київ. нац. торг. — екон. ун-ту. — К., 2003. — 21 с.

### *Резюме*

В статті автор на основі вивчення класифікацій витрат, сформульованих в літературі, виділяє ієрархічну систему витрат підприємств готельного бізнесу, яка має практичне значення при побудові бухгалтерської моделі витрат: класифікація по відношенню до основних сферам

деятельности и по отношению к центрам возникновения их ответственности.

*Рецензент доктор економ. наук, профессор В. Ф. Максимова*

УДК 655.26 (477.74)

*І. В. Авадані*

## **РИНОК ПОЛІГРАФІЇ МАЛИХ ФОРМ В ОДЕСІ**

Як самостійний вид діяльності центри оперативної поліграфії отримали розповсюдження в кінці 80-х на початку 90-х років ХХ століття. За послідувачі роки ця діяльність перетерпіла значні переміни і розповсюдилася по всьому світу. З початку 1990-х років, коли почалася приватизація підприємств побутового обслуговування, в Одесі почав складатися ринок фотографічних, копіювальних і поліграфічних послуг. Більшість фотоательє стали приватними, колись недоступні копіюванні послуги стали доступними будь-якому жадаючому, а поряд з крупними типографіями з'явилися приватні підприємства малої поліграфії.

Як гриби після дощу з'явилися так звані міні-типографії або як зараз прийнято говорити копії-центри. Добра половина з них спочатку працювала на цифрових дуплікаторах. Вони стали справжньою золотою жилою для початківців на теренах поліграфії. Оскільки дуплікатори не створюють сильного шуму, їх можна встановити будь-де, навіть в житловому приміщенні. Цим і користувалися бізнесмени-початківці.

Багато сьогоденних крупних фірм колись починали саме з цього, тобто тиражували бланкову продукцію, різноманітні прайслисти, передвиборчі агітаційні матеріали, місцеві газети та багато іншої продукції для якої цифровий дуплікатор — просто знахідка. Завдяки швидкості друку й швидкому підготовчому додрукарському процесу, який при наявності оригіналу займає лічені хвилини, вони змогли оперативним чином заробити обігові кошти, що є звичайно ж дуже важливим моментом в розвитку підприємства. Це дозволило міні-типографіям не тільки вижити, а й розвинутися.

Сьогодні дуплікатор можна зустріти всюди, — як в копієцентрах, офісах, школах, так навіть і в серйозних типографіях поряд з повноцінними друкарськими машинами. Саме поліграфічні центри задають зараз рівень якості і термін виготовлення печатної продукції, знайомлять клієнтів з новими вида-

ми поліграфічних послуг. Якісна поліграфічна продукція — це візитна картка фірми.

У сучасних умовах в Одесі відчувається підвищений попит на поліграфічну продукцію, і як наслідок, — зумовлена цим необхідність розвитку тих структур і організацій, що будуть задовольняти потенційних споживачів поліграфічної продукції. Сьогодні до сфери діяльності центрів оперативної поліграфії і копіювання потрапляє випуск широкого спектра печатної продукції, виготовлення якої здійснюється на сучасних, компактних і вже не таких дорогих, як колись, печатних машинах. Бланки, запрошення, календарі, постери, афіші, каталоги, документи, буклети, листівки — споживач відчуває потребу у найрізноманітнішій печатній продукції. При чому дуже часто з терміном виготовлення, як то прийнято говорити “вже вчора”.

За останні роки розвиток економіки країни дає потужний поштовх до розвитку національної поліграфії. Наприклад, ріст торгівлі, а також створення податкового законодавства призвели до розвитку бланкової поліграфії.

Створення ринку цінних паперів і нерухомості стало причиною виникнення під-галузі печаті захисних документів. Ріст сектору рекламних послуг був би неможливий без розквіту повнокольорової печаті, яка в свою чергу призвала до життя нові поліграфічні технології: шовкографію, трафаретну, цифрову, тампо- і термо- печать, сублімаційну печать тощо.

Розвиток споживчого ринку викликав сплеск виробництва етикетки. Появлення на ринку гнучкої упаковки змусило поліграфічну галузь освоїти флексографічну печать. Новим сектором ринку стала карточна печать на пластикових носіях для банківської, а також торгової сфери. Періодично проходячі у країні вибори, а також загальна політизація суспільного життя забезпечують поліграфістів постійними замовленнями на печать поліграфічної реклами.

Відмінними властивостями центрів оперативної поліграфії є: можливість ефективної роботи як з великими, так і з малими тиражами, оперативне виконання замовлення (кілька годин); широка номенклатура продукції, починаючи буквально з одного екземпляру і набір додаткових послуг; виконання кінцевого циклу робіт — від сканування до доставки готової продукції.

Основні властивості професійних цифрових машин порівняно з офісними принтерами — це велика швидкість копіювання (до 75 листів формату А-4 в хвилину); можливість автоматичного двохсторінкового копіювання форматів від А-6 до А-3; висока якість печаті та якісна передача тонів копіювання; копіювання та розпечатка у край листа; можливість підбору готових документів; щільність паперу, який використовується для печаті та копіювання має збільшену білизну та гладкість до 160 г/м<sup>2</sup>, копіювання на плівці для проекторів, на наклейці, на кольоровому папері.

Розцінки у сфері малих поліграфічних послуг в Одесі починаються від 1,25 гривні за сторінку формату А-4 при повноцінній повнокольоровій печаті і від 25 копійок за сторінку чорно-білої печаті того ж формату. Ціни на послуги різнографії значно нижчі (8-15 копійок за сторінку формату А-4), що робить цю технологію печаті незамінною для масової реклами. Розцінки на послуги цифрової печаті поки що в три-п'ять разів вище, ніж на офсетну печать, однак так, з розвитком цифрової технології ціни, скоріш за все, практично зрівняються. У спектрах спеціальної печаті застосовуються окремі розцінки. Наприклад, широкоформатна печать на папері коштує від 27,5 грн/м<sup>2</sup>, на баннері — від 35 грн/м<sup>2</sup>.

Сьогодні поліграфічні центри забезпечені вітчизняною технікою, згідно різним оцінкам, на 25-50 %, решта — імпортне обладнання — нове або вже бувше у використанні. При модернізації на виробництві встановлюється частіше за все імпортна техніка — по-перше вона забезпечує більш високу якість печаті, а по-друге — це просто престижно. Важливо зазначити, що державна політика на ринку печатного обладнання характеризується “протекціонізмом навпаки”. Імпортні машини і запчастини до них ввозяться в Україну без сплати мита (10 %) і НДС (20 %), тоді як аналогічна вітчизняна техніка оподатковується НДС.

Найбільш масовим розхідним матеріалом у сфері поліграфічних послуг є папір. Але паперу для печаті в Україні виробляється недостатньо і невисокої якості. Основну частину паперу Україна від російських виробників, а також із Фінляндії, Польщі, Німеччини. Поліграфічні фарби і фотопластини в поліграфії України застосовуються також в основному імпортні.

На сьогоднішній день ідея створення центру оперативної поліграфії і копіювання є дуже актуальною в нашій країні.

Особливо це стосується великих за територією і кількістю населення міст, які зараз переживають бурхливий розвиток і зростання. Яскравим прикладом може бути місто Одеса — потужний центр з розвинутою інфраструктурою.

Сьогодні у місті Одеса нараховується велика кількість навчальних закладів (академії, університети, інститути, коледжі, технікуми тощо), дрібних і середніх підприємств, розважальних закладів, рекламних і інформаційних агентств, будівельних організацій, які у тій чи іншій мірі відчувають потребу у поліграфічних послугах, а отже являються потенційними споживачами поліграфічної продукції.

В Одесі розміщена достатньо велика кількість фірм, що представляє поліграфічні послуги. Але небагато з них пропонують населенню широкий перелік послуг в області кольорової поліграфії, широкомасштабного сканування і розпечатки, різнографії, тиражування тощо. Часто це дрібні пункти звичайного ксерокопіювання, не пристосовані до роботи з крупними форматами і великими тиражами. Деякі взагалі виготовляють продукцію низької якості. При цьому відмічається не оправдано завищені ціни на поліграфічні послуги.

На підставі проведеного маркетингового дослідження шляхом опитування (ціллю маркетингового дослідження було виявити переваги приватних споживачів серед поліграфічних послуг, а також подолати в організації діяльності центрів оперативної поліграфії, визначити ниші незадовільного попиту і звісно надати рекомендації щодо найкращому задоволенню потреб споживачів у майбутньому) було абсолютно точно встановлено, що більша частина споживання платних поліграфічних послуг приходить на дві основні групи: службовці і студенти. Вони є достатньо активними споживачами в силу своєї професійної діяльності.

Важливу роль грає інтенсивність користування поліграфічними послугами. На розглянутих цільових сегментах вона складає два рази і більше на тиждень, що дозволяє говорити про достатньо великий попит на поліграфічні послуги.

На основі даних опитування було також встановлено факт існування проблеми щодо роботи з нестандартними форматами, наприклад А-3, А-2, А-1. Згідно опитуванню, далеко не в усіх існуючих поліграфічних центрах міста можна зробити якісний ксерокс, не говорячи вже про розпечатку з комп'ютерних про-

грам, сканування або масштабування. Особливо від цього страждають студенти, а також ті групи робітників, діяльність яких безпосередньо пов'язана з проектуванням та кресленнями. Було виявлено під час опитування потребу у пошуку та представлення інформації. Особливо часто з цією проблемою звертаються студенти.

У сучасних умовах в Україні, коли рівень життя і рівень доходів більшої частини недостатньо великі, ціна товару або послуги дуже часто є далеко не останнім фактором, а, навіть, таким, що має рішуче впливання на поведінку споживача на ринку, і в кінцевому підсумку, на його рішення відносно покупки того чи іншого товару. Тому цінова політика частіше за все стає основним інструментом, який поліграфічні центри використовують з метою стимулювання збуту і збільшення обсягів продажу. Не дивно тому, що більшість опитуваних признали існуючий рівень цін на поліграфічні послуги високими.

Якщо говорити про студентів, то вони знаходять ціни занадто високими і часто вимушені шукати копії-центри з більш доступними для них цінами. В даному випадку при розгляді результатів дослідження по ринку в цілому здається, що при встановленому рівні цін є, навіть, якийсь резерв їх підвищення, але якщо прийняти до уваги запити студентської аудиторії, то стає очевидно, що підвищення цін може дуже різко скоротити попит на поліграфічні послуги зі сторони цього дуже численного по кількості сегменту.

Для оцінки цінової еластичності попиту різноманітних груп споживачів на поліграфічні послуги до анкети було залучене питання про можливість користуватися послугами у випадку підвищення цін. Визначення того, чи є попит еластичним, — є дуже важливим елементом дослідження щодо просування товари чи послуги на ринку.

З 802 опитаних 375 чоловіка відповіли, що продовжували б користуватися поліграфічними послугами та послугами ксерокопіювання в такому ж обсязі, незалежно від рівня цін. З іншого боку, більша частина респондентів заявила (422 чоловік), що подорожання послуг привело до скорочення споживання. Таким чином, можна зробити висновок, що попит на даний вид послуг є еластичним, а це в свою чергу значить, що треба підтримувати особу обережність при проведенні яких би то ні було мір, пов'язаних з підвищенням цін на послуги.

Якщо мова йшла про товар, то слід було б досліджувати прихильність споживача до певної компанії та торгової марки, виявляти причини за якими кожний конкретний споживач віддає перевагу тій або іншій торговій марці. В даному випадку прихильність споживача до якогось конкретного поліграфічного центру визначається в основному зручністю його розташування. Як говорять роздрібні торговці, “три фактори, від яких залежить успіх роздрібною магазину, — це місце, місце і ще раз місце”. Ця фраза виглядає в деякому збільшенні, але в ній підкреслюється важливість вивчення ринку для роздрібною торгівлі. Кінцевий вибір місцеположення має особливу важливість, і помилки в цьому питанні особливо дорого можуть коштувати.

З 253 опитаних студентів, за думкою 78 респондентів (30,8 %) в Одесі достатньо поліграфічних центрів, решта були незадоволені місцезнаходженням та організацією обслуговування. Тут має місце така ситуація, коли подібний копі-центр знаходиться далеко за межами інституту, що додає зайвої незручності. Буває й таке, що поліграфічний центр знаходиться безпосередньо в межах інституту, але є дуже маленьким, інколи, навіть, з одним обслуговцем. Внаслідок чого виникають довгі черги, що відбирає і марнує багато часу.

Було також встановлено, що в подібних центрах бракує спеціалістів-дизайнерів, які були би спроможні виконати будь-які дизайнерські роботи різноманітного рівня складності: від макету візитки до дизайну плакату, від ескізу подарунковою листівки до комплекту якісної рекламної продукції. Адже дуже часто трапляється так, що клієнт має певну ідею або задум, але не знає як втілити їх в життя. В цьому випадку потрібна допомога спеціаліста, людини, яка має певний досвід в цій області, і крім цього відрізняється здатністю проникнутися у проблему і творчим підходом до справи.

Також дизайнери можуть внести необхідні корективи в наданий оригінал-макет — виконати верстку, підбор шрифтів, провести правку або відформатування тексту, зробити кольорову корекцію фону, ретуш, відновити втрачене зображення (в тому числі старі фотографії), виготовити фотоколлаж (в тому числі з користуванням оригінальних матеріалів замовника). Тобто оказати такі види поліграфічних послуг, які потребують певних професійних вмінь.

За необхідністю дизайнери можуть зробити нестандартний сувенір, подарунок з необхідними умовами замовлення — ексклюзивні фотокалендарі, подарункові листівки, етикетки на будь-яку продукцію з використанням оригінальних фотографій або зображень замовника. Розроблений макет може бути наданий замовнику для оцінки в електронному вигляді.

Робота в центрах оперативної поліграфії і копіювання повинна бути орієнтована, перш за все на споживача, з урахуванням усіх його побажань і вимог. В цілому, центри оперативної поліграфії і копіювання — це перспективно. Але це так тільки у тому випадку, якщо організатор такого центру навчиться уловлювати і задовольняти потреби ринку.

Таким чином, на сьогоднішній день, у зв'язку із постійним зростанням попиту на поліграфічну продукцію, діяльність центрів по наданню поліграфічних послуг стає все більш актуальною. Проте існуючі в Одесі поліграфічні центри не здатні задовольнити його в повному обсязі. Сучасному ринку поліграфічних послуг в Одесі бракує по справжньому налагоджених поліграфічних центрів, обладнаних сучасною і потужною технікою і спроможних запропонувати споживачу широкий спектр послуг.

Одеський ринок поліграфічних послуг і копіювання розвинений непропорційно, умовно його можна поділити на два сектори. Перший — це множина дрібних фірм, які обмежуються наданням вузького переліку послуг. Другий — навпроти, наявність крупних видавництв, які виготовляють поліграфічну продукцію великими тиражами.

Проведене маркетингове дослідження показало, що основний обсяг споживання поліграфічних послуг приходить на дві соціальні групи: службовців і студентів, при чому доля студентів більш вагома. Дослідженням було встановлено, що саме ця група відчуває сильний дискомфорт при необхідності звернутися до послуг поліграфічного центру. Це пов'язано із декількома факторами, такими як незручне місце розташування, нестача потрібного обладнання або спеціально обучених кадрів, високими цінами тощо.

### *Література*

1. Масловатий М. М. Основи маркетингу для видавничо-поліграфічного комплексу. — Ч. 1. — Х.: Олді-Плюс, 2006. — 64 с.



2. Боженко О. М. Виробничий потенціал галузі: ефективність використання, проблеми розвитку // Поліграфія і видавнича справа: Наук.-техн. зб. — Л.: Укр. акад. друкарства, 2005. — № 32. — С. 143-147.
3. Маркетингове дослідження поліграфічного ринку Одеси.
4. Євтушенко І. Мистецтво друкарства в Україні // Мистецтво та освіта. — 2003. — № 2. — С. 28-40.
5. Семистяга Т. Видавничо-поліграфічна галузь України: динаміка й проблеми розвитку (2002-2004 роки) // Друкарство. — 2005. — № 2. — С. 5-8.
6. Афонін О. В. Національна книга // Друкарство. — 2005. — № 3-4. — С. 28-31.
7. [www.infotech.kharkov.ua](http://www.infotech.kharkov.ua)
8. Реалії розвитку малотиражної поліграфії в Україні. Цифровий дуплікатор, різнограф чи, може, ротація? // [www.vibori.org.ua](http://www.vibori.org.ua).

### *Резюме*

Автор рассматривает проблемы рынка полиграфии малых форм в Одессе.

*Рецензент доктор економ. наук, доцент А. И. Ковалев*

УДК 338.48:332.145(477)

*Я. Є. Гончаренко*

## **ВПЛИВ РОЗВИТКУ ТУРИСТСЬКО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ НА ЕКОНОМІКУ ТА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ**

В умовах притаманного світовій економічній сучасності тотального процесу загальносистемних перетворень та стрімкого зростання обсягів глобального ринку послуг, зокрема й туристичних, вплив розвитку туристсько-рекреаційної галузі на економіку України стрімко зростає. Виняткове значення результати діяльності туристсько-рекреаційної галузі мають для таких регіонів нашої держави, де вона об'єктивно є однією з пріоритетних, оскільки у створенні регіонального туристсько-рекреаційного продукту залучено усю сукупність ендемічних господарських структур та інфраструктурного комплексу. В умовах такої взаємопов'язаної компонентної системи економічна та соціаль-

на ефективність діяльності туристсько-рекреаційного сектору опосередковано сприяє активізації розвитку так званих суміжних галузей народного господарства, таких як транспортна галузь, будівництво, зв'язок та комунікації, харчова промисловість та сільське господарство, торгівля, тощо. Тим самим суттєво впливаючи на сукупні показники результативності діяльності господарського комплексу регіону та інвестиційної привабливості.

Таким чином, актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю виявлення основних чинників, домінант та ступені впливу розвитку туристсько-рекреаційного сектору на економіку регіону та наявною потребою впровадження адаптивних заходів щодо підвищення показників соціально-економічної ефективності регіонального господарського комплексу.

Значний внесок у вивчення проблем взаємопов'язаності функціонування туристсько-рекреаційної сфери та економічної ефективності діяльності регіону в цілому зробили теоретичні та методологічні розробки таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як: Багров М. В., Гринів Л. С., Гуляєва В. Г., Дьорова Т. А., Едінгтон В., Ідігтон У., Квартальнов В. А., Кифяк В. Ф., Кравців В. С., Лук'янова Л. Г., Моїсеєва Н. К., Редман М., Уокер Дж., Флетчер І. та ін.

Проведені дослідження свідчать про те, що поставлене питання є недостатньо розробленим та слабо освітленим у вітчизняній економічній літературі та потребує подальшого розвитку.

Недостатня на наш погляд розробленість проблем оцінки непрямого впливу розвитку туристсько-рекреаційного комплексу, недооцінка практичної значущості соціального ефекту цього процесу, наявність невирішених і дискусійних питань в даній області вимагають подальшого вивчення цієї проблеми.

Метою дослідження проблеми є виявлення соціально-економічних наслідків розвитку туристсько-рекреаційного комплексу для регіональної економіки та аналіз методів оцінки ефективності даної галузі.

Узагальнюючи існуючі дефініції, можна визначити, що регіональний туристсько-рекреаційний комплекс являє собою функціонально та просторово цілісне утворення, що поєднує у собі сукупність рекреаційних установ та підприємств супутньої інфраструктури, є елементом загального господарського комплексу окремої території, та тісно інтегрується із його, поєднаними ви-

робничими й економічними зв'язками, а також спільним використанням природних, економічних, трудових та соціальних ресурсів, компонентними елементами [2, с. 46; 4, с. 21]. У такому розумінні туристсько-рекреаційний комплекс є системою відкритого типу з нерозривними внутрішніми та зовнішніми зв'язками. Схематично взаємодію таких зв'язків можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

У сучасній економіці аналіз впливу туристсько-рекреаційної діяльності прийнято проводити за трьома основними напрямками:

- аналіз економічних впливів,
- аналіз соціальних ефектів,
- оцінка екологічного впливу.

Слід зазначити, що останнім часом спостерігається тенденція зміни вектору уваги провідних світових вчених від економічного впливу туристсько-рекреаційної діяльності до соціального та екологічного. Проте, для безпомилкового розподілу пріоритетів щодо перспектив розвитку комплексу, що розглядається, необхідно враховувати основні положення економічного ефекту цього процесу.

З економічної точки зору найбільшу цікавість викликає не стільки прямий економічний ефект від функціонування туристсько-рекреаційної галузі у вигляді отриманого суб'єктами ринку рекреаційних й туристичних послуг сумарного прибутку та здійснених ними податкових виплат, скільки опосередкований, що створюється шляхом генерування додаткового споживацького попиту на товари та послуги, що виробляються і реалізуються у межах регіону.

Щодо першого типу економічного ефекту, то тут перерозподіл результатів діяльності господарського комплексу підпорядковується нескладним економічним законам: у процесі розподілу створена додаткова вартість набуває форми прибутку господарюючого суб'єкту, заробітної плати залучених працівників, амортизаційних накопичень, а також є джерелом податкових відрахувань до бюджетів усіх рівнів. Щодо другого типу, йому притаманні характерні для цієї окремої галузі, особливості.

Обчислення сумарного впливу прийнято здійснювати на основі мультиплікаторів, що являють собою співвідношення зміни

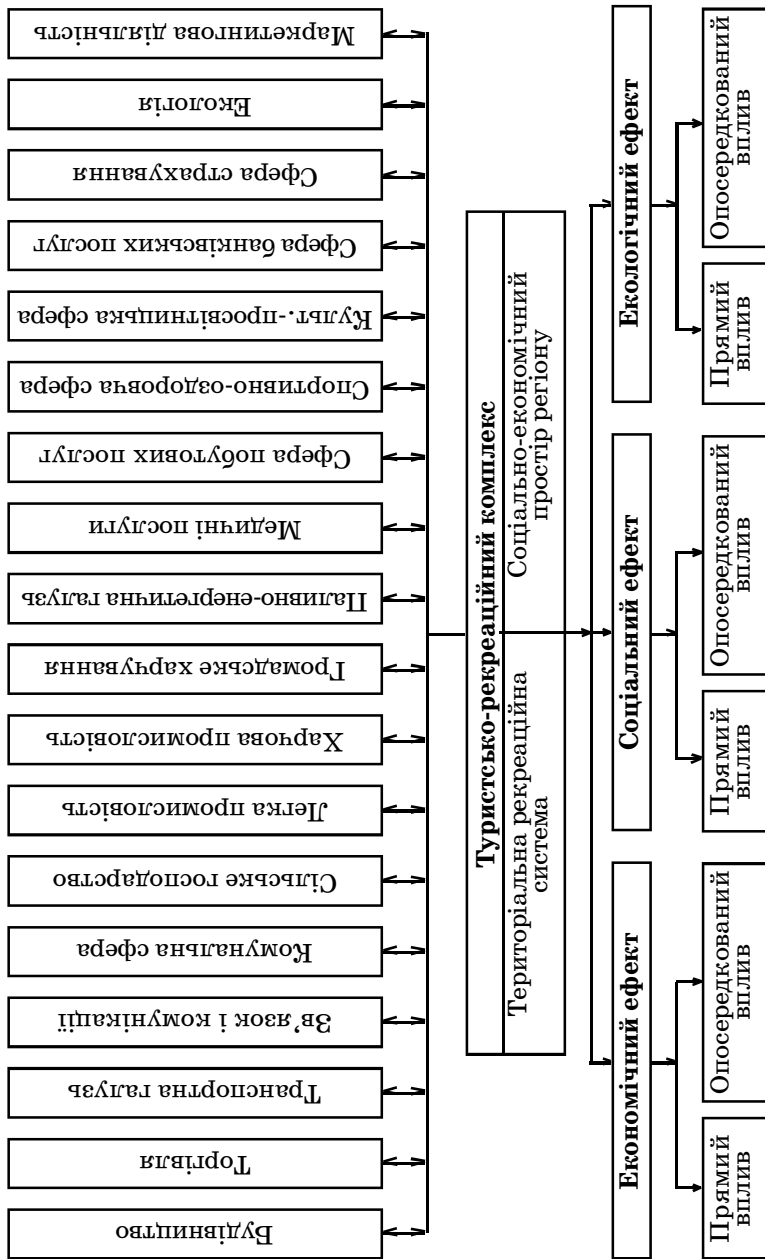


Рис. 1. Схема внутрішніх та зовнішніх зв'язків туристсько-рекреаційного комплексу

загальної величини доходів або витрат (включно зміни, що було спричинено розвитком галузі) у регіоні до величини зміни доходів або витрат безпосередньо у туристсько-рекреаційній галузі [7, с. 164-167]. Мультиплікатори можуть бути розраховані на основі моделі економічної бази, або математичної моделі міжгалузевого балансу. Обидва методи є мало витратними, проте вони є статистичними та мають багато обмежень, і не в повній мірі враховують динамічність опосередкованого ефекту розвитку галузі, оскільки він є дещо Пролонгованим у часі.

Найбільш розповсюдженим та адаптованим до галузевої специфіки методом вимірювання економічного впливу функціонування туристсько-рекреаційної галузі залишається метод, що базується на матричних мультиплікаторах, які розраховуються на основі міжгалузевого балансу. Цей метод оцінки використовується також з метою прогнозування, хоча щодо прогнозування структури кінцевого продукту виникають ускладнення. Класичну модель можна описати наступною системою рівнянь [6, с. 32-47]:

$$X = AX + Y \quad (1)$$

$$P = VX \quad (2)$$

де:  $X$  — вектор валового випуску;  
 $A$  — матриця коефіцієнтів прямих витрат;  
 $Y$  — вектор кінцевого продукту (попиту);  
 $P$  — вектор базових факторів виробництва;  
 $V$  — матриця факторних коефіцієнтів.

На основі рівнянь (1) і (2) можна оцінити ймовірні зміни обсягів валового випуску та рівнів використання первинних факторів при змінах кінцевого попиту. Якщо прийняти вектор змін кінцевого попиту за  $DF$ , то отримаємо:

$$DX = ADX + DT \quad (3)$$

$$DP = VDX \quad (4)$$

$$(1-A) DX = DF$$

$$VDX = DP$$

$$DC = (1-F)^{-1} DF \quad (5)$$

$$V(1-A)^{-1} DF = DP \quad (6)$$

Прямий та опосередкований ефекти впливу змін кінцевого попиту визначаються на основі рівняння (5). У свою чергу рівнян-

ня (6) дозволяє виявити вплив змін кінцевого попиту на потребу у додаткових факторах виробництва [3, с. 183]

У зв'язку із існуванням обширної класифікації туризму за видами, у процесі розрахунку мультиплікативного ефекту окрім загальної оцінки значення мультиплікатору необхідно також окремо враховувати показники різних видів мультиплікатору. Ключовими для такої оцінки є 4 мультиплікатори: мультиплікатор продажу, мультиплікатор виробництва, мультиплікатор доходів та мультиплікатор зайнятості.

Наведені методи аналізу дозволяють здійснити оцінку впливу розвитку туристсько-рекреаційного комплексу на економічне зростання економіки в цілому, проаналізувати ефективність вкладання інвестиційних коштів у подальший розвиток галузі, а також виявити співвідношення відносних величин впливу туристсько-рекреаційного сектору економіки у порівнянні з іншими. Проте, застосування зазначених методів обмежується характером конкретних економічних умов та статичністю мультиплікатора, через яку неможливим є врахування фактору тривалості мультиплікативного впливу на економіку.

Слід зазначити, що мультиплікативний ефект туристсько-рекреаційної галузі значно перевищує аналогічний вплив інших галузей народного господарства, оскільки названа галузь є своєрідним каталізатором розвитку супутніх виробництв та частково формує суму податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів з боку підприємств усіх галузей, прямо чи опосередковано задіяних у процесі створення та реалізації місцевого туристсько-рекреаційного продукту. Тобто ефект мультиплікатора тут є багаторівневим та супроводжується появою бюджетного ефекту

Окрім оцінки ефективності та доцільності розвитку туристсько-рекреаційного комплексу необхідно також проводити порівняльну оцінку альтернативних варіантів розвитку названого господарського комплексу. У зв'язку з тісною міжгалузевою кооперацією такий аналіз доцільно проводити з урахуванням впливу цієї галузі на функціонування інших галузей регіональної економіки. Однак, оскільки розроблені економічною наукою на теперішній момент методи та форми абсолютного урахування опосередкованого економічного ефекту потребують подальшого уточнення та вдосконалення, то ми вважаємо, що за найбільш оптимальний критерій такої порівняльної оцінки можна прий-

няти сукупний прибуток, що отримує соціально-економічна сфера регіону від туристсько-рекреаційної діяльності. У загальному випадку розрахунки доцільно проводити за наступною формулою:

$$ASr = S1 + (1-a) S2-Sr, \quad (7)$$

де:  $S1$  — прибуток, що його отримує регіон від в'їзного туризму та наданих у межах регіону рекреаційних послуг;

$a$  — коефіцієнт передачі;

$S2$  — прибуток, отриманий від виїзного туризму;

$Sr$  — витрати, що понесла економіка регіону у зв'язку із здійсненням туристсько-рекреаційної діяльності [1, с. 137].

У контексті згаданого показника витрат регіону на розвиток туристсько-рекреаційного комплексу, необхідно наголосити, що було б неприпустимою помилкою вважати, що економічний ефект туристсько-рекреаційної галузі завжди є позитивним. Масштабний приток іноземної валюти, окрім того, що є джерелом розширення внесків у платіжний баланс держави, може спричинити зростання темпів інфляції, що у свою чергу призведе до скорочення кількісних показників обсягів споживання усередині країни. Особливо великий ризик виникнення такої ситуації існує в умовах скорочення, або протекціоністського обмеження обсягів імпорту споживацьких товарів.

Негативний вплив на регіональну економіку проявляється також у нерівномірному та не завжди виправданого результатами міжгалузевому переміщенні ресурсів на користь туристсько-рекреаційної галузі. Особливістю такого переспрямування ресурсів є соціально-економічні наслідки, якими воно супроводжується — міжгалузєва міграція трудових ресурсів, суспільне невдоволення пріоритетністю галузі та переформуванням структури фінансових потоків, та як наслідок цього, скорочення кількості зайнятих у інших галузях народного господарства. У випадку відкриття так званого “коридору” для працівників сільськогосподарської галузі, процес міграції супроводжуватиметься також таким явищем як “перенапруження міста”, що проявляється у зростанні кількості міського населення при незмінній інфраструктурі міста.

Звісно, соціальний ефект, як і економічний, може бути і позитивним, і негативним. Найбільш очевидними позитивними ефектами є сприяння прискоренню процесу інтернаціоналізації, інформаційний та культурний обмін, розвиток глобальних

міжлюдських та міжкультурних комунікацій. Перелічені фактори, у свою чергу, стимулюють прагнення місцевого населення до збереження культурної та історичної спадщини, відродження традицій свого народу. Негативний вплив найчастіше пов'язаний з результатами безпосереднього контактування рекреантів (туристів) і місцевого населення, із значною різницею між рівнем життя у місці тимчасового перебування та на батьківщині туристів [1, с. 144].

Однак зауважимо, що в умовах стрімкого розвитку комунікацій та інфраструктури ймовірність виникнення таких наслідків мінімалізована, тому їх можна вважати опосередкованими соціальними ефектами. Більш значущими за ступенем негативності є наслідки, що можуть бути спричинені непропорційністю розвитку та неефективністю реалізації потенційних можливостей регіонального галузевого комплексу.

Відносно вимірювання соціального ефекту розвитку туристсько-рекреаційного комплексу, звісно, його обчислення загальноприйнятими кількісними показниками та числовими методами є неможливим. Однак, величина прямого соціально-культурного впливу пов'язана із розвитком туристсько-рекреаційного комплексу і зростанням обсягів послуг туристичного та рекреаційного характеру, та визначається ступенем розбіжностей між соціокультурними умовами рекреантів (туристів) і місцевого населення. Включно із такими факторами, як традиції і релігія, стиль життя та норми поведінки, що прийняті у суспільстві, особистісні звички, тощо.

Самоочевидним є той факт, що туристсько-рекреаційна сфера є поєднанням соціальної та економічної складових розвитку суспільства. Виходячи з цього можна зробити висновки щодо успішності поєднання ринкових механізмів економічних зв'язків із соціально орієнтованими цілями розвитку суспільства, що може бути досягнуто лише за умови декларування соціального аспекту як мети здійснення рекреаційно-туристичної діяльності, а економічного аспекту — як засобу, інструменту її реалізації. Соціальний аспект розвитку туристсько-рекреаційного комплексу має враховувати особливості існуючих суспільних відносин та перспективи їх адаптації до вимог сучасності, а також та виходити з необхідності виконання галуззю покладених на неї константних принципів та функцій [5, с.41-43]:



- відновлення психофізичних ресурсів суспільства;
- сприяння підвищення працездатності робітника;
- забезпечення зайнятості населення та зростанню його добробуту;
- сприяння оздоровленню суспільства;
- сприяння раціональному використанню ресурсу вільного часу;
- створення умов для зміни видів діяльності та відпочинку;
- спрямованість на підтримання та відновлення рекреації регіонів;
- формування загальноосвітнього та культурно-технічного рівня суспільства;
- сприяння акомодатії суспільства до соціальних, економічних, культурних трансформацій, тощо.

Щодо екологічного ефекту розвитку туристсько-рекреаційної комплексу, у процесі здійснення ним своєї господарської діяльності неминуче відбувається порушення природного стану оточуючого середовища. Ми переконані, що у сучасних умовах, коли у співвідношенні негативних і позитивних наслідків функціонування господарського комплексу нажаль переважають перші, недоцільно поділяти екологічні ефекти на позитивні та негативні, оскільки навіть позитивні з одного боку наслідки є негативними з іншого. Більш актуальним є виділення прямих та опосередкованих екологічних ефектів. Опосередкованим можна вважати вплив на оточуюче середовище, що здійснюється тими галузями народного господарства, які не приймають прямої участі у виробництві туристичного та рекреаційного продукту, але результати яких (у вигляді продукції чи послуг) споживаються у туристсько-рекреаційною сфері. Тобто, щодо аналізу екологічного впливу розвитку туристсько-рекреаційного комплексу, спрацьовує той же принцип сукупного, комплексного ефекту, що і з економічним впливом.

До прямих та у більшій мірі позитивних наслідків розвитку туристично-рекреаційної галузі можна віднести сприяння захисту узбережжя, лісових та водних ресурсів, створенню національних парків та заповідників, охороні та реставрації історичних та культурних пам'яток, тощо. Але навіть сукупні міжнародні обсяги фінансування цих заходів суттєво недостатні, як і їх ефективність, про що свідчить динаміка зростання негативно-

го впливу розвитку не лише локальних, але й глобального туристично-рекреаційного комплексів. Так, за останнє десятиріччя значно погіршилися показники якості повітря та води у прісних водоймищах та у морях, що призводить до вимирання окремих видів флори і фауни, які мешкають в цьому середовищі, що окрім того знищуються й у процесі освоєння людиною привабливих для розвитку туризму та рекреації природних та географічних ресурсів. Суттєві втрати несе світова екологія також через недотримання, а подекуди навіть формальна відсутність, встановлених норм будівництва, використання ресурсів та туристичного навантаження на рекреаційних територіях.

Очевидно, що стрімкий розвиток туристсько-рекреаційного комплексу та зростання його впливу на економіку регіону є невіддільними процесами. Таким чином, єдиним оптимальним та здійсненим вирішенням проблеми зменшення негативних наслідків такого розвитку є збільшення обсягів фінансування шляхом державного та приватного інвестування з метою модернізації матеріально-технічної бази галузі та системи управління нею.

Однак, з одного боку інвестиції сприятимуть розвитку галузі та збільшенню її прибутковості, а з іншого, саме ступінь розвиненості галузі та її потенціал є вирішальними чинниками інвестиційної привабливості окремої галузі та регіону в цілому. Цікавою особливістю сучасного ринку інвестицій є переваги тих чи інших чинників інвестиційної привабливості в залежності від “географії” інвестора. Так, потенційні європейські та американські інвестори велику увагу приділяють існуючій державній нормативно-правовій базі щодо регулювання процесу іноземного інвестування, а також позиції місцевої адміністрації та її зацікавленості у залученні іноземних інвестицій, окрім того важливою є наявність сприятливого транспортно-географічне положення регіону. Для російських інвестиційних компаній вирішальним є ресурсний потенціал регіону. Слід зауважити, що названі чинники традиційно є найбільш значущими для туристсько-рекреаційної галузі. Безперечно, їх наявність забезпечується у силу того, що розвиток туристсько-рекреаційного комплексу сприяє розвитку майже 30 галузей економіки, але вони не є унікальними та переважними у порівнянні альтернативних вкладень.

У зв'язку із фундаментальністю підходів до оцінки ресурсного потенціалу, факторів привабливості та традиційністю по-

глядів щодо прогнозування ефективності капітальних вкладень, необхідно створити додатковий чинник інвестиційної привабливості, який би був відокремленим від території та природних ресурсів, і забезпечував би обрання туристсько-рекреаційної галузі як об'єкту для фінансування.

Таким чинником може стати докорінне змінення системи управління туристсько-рекреаційним комплексом регіону, що передбачає формування ефективних структурних механізмів, завданням яких є: забезпечення відкритості та прозорості, безпечності та надійності інвестиційної діяльності; формування сталої тенденції розвитку галузі; реалізація політики протекціонізму щодо ефективних інвесторів; сприяння вдосконаленню нормативно-правової бази з метою створення привабливого інвестиційного клімату. Виконання цих цілеспрямованих дій зробить можливим досягнення консенсусу між інтересами суспільства та зацікавленнями інвесторів, а розвиток туристсько-рекреаційної сфери динамічним та ефективним.

Підводячи підсумки проведеного аналізу, можна виділити переваги та недоліки розвитку регіонального туристсько-рекреаційного комплексу.

До групи переваг можна віднести наступні фактори:

- збільшення обсягів грошових потоків, у тому числі іноземної валюти, у економіку регіону;
- зростання величини валового національного продукту;
- створення нових робочих місць та сприяння зменшенню рівня безробіття;
- зростання рівня добробуту населення;
- зростання рентабельності інших галузей народногосподарського комплексу регіону;
- реформування курортної інфраструктури, що використовується у тому числі з метою оздоровлення місцевого населення;
- сприяння прискоренню процесу інтернаціоналізації та активізації інформаційного та культурного обміну;
- сприяння зростанню інвестиційних потоків. Негативними результатами розвитку даного сектору є наступні:
- вплив на зростання рівня цін на товари та послуги у межах окремої території;

- підвищення рівня цін на природні ресурси, особливо земельні, а також на нерухомість;
- сприяння відтоку грошової маси при зростанні обсягів туристичного імпорту;
- негативний вплив на екологічну ситуацію у регіоні та надмірне використання природних ресурсів.

Необхідно зазначити, що аспекти регулювання розвитку туристсько-рекреаційних комплексів є недостатньо освітленими і вимагають ґрунтовного вивчення. Найбільш значущим напрямком подальшого дослідження проблеми є визначення шляхів зменшення негативних економічних, соціальних та екологічних ефектів розвитку названого сектору народногосподарського комплексу на локальному, національному і глобальному рівнях.

### *Література*

1. Боголюбов В. С. Экономика туризма: Учеб. пособ. для студ. ВУЗов. — М.: Академия. 2005. — 192 с.
2. Коблова А. А. Рекреационно-туристский комплекс как объект регионального управления // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Экономика. — 2005. — № 2. — С. 46-52.
3. Кузнецов А. И., Аметов Р. Ф. Методы анализа влияния развития курортно-рекреационной отрасли на социально-экономический рост в Крыму // Сборник научных трудов Крымского аграрного университета. Экономические науки. — 2001. — № 67. — С. 182-188.
4. Малышева Г. М. Размещение туристских ресурсов и стратегия управления их развитием: Лекция. — М.: Изд-во Рос. экон. акад. — 1995. — 40 с.
5. Семенихина Е. А. Реформирование региональной системы управления территориально-рекреационным комплексом: Дис. канд. эконом. наук. — Ставрополь.: Северо-кавказский государственный технический университет, 2004. — 202 с.
6. Archer B. H. Demand Forecasting and Esmitation. New York. — 1996. — P. 32-47.
7. Tribe J. The Economics of Leisure and Tourism. — Oxford: ButterWorth — Heinemen. — 1995. — 289 p.

## *Резюме*

В статье рассматриваются вопросы влияния туристическо-рекреационного комплекса на экономику и инвестиционную политику региона.

*Рецензент канд. економ. наук, доцент В. Г. Герасименко*

УДК 005:330.322(477)

*К. П. Смалковська*

## **АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ**

Вже багато років в ділових колах залишається актуальною тема глобалізації світової економіки і європейської інтеграції. При цьому питання вибору конкретної позиції в світі для України залишається відкритим і до цього дня. Невизначене геополітичне положення і розмиті зовнішньоекономічні цілі гальмують процес нормального залучення інвестицій як з-за кордону, так і з внутрішніх “ощадних” ресурсів. Зважаючи на світову кризу, що формується, необхідно ретельно вивчити сучасний інвестиційний клімат нашої країни. Адже, при грамотному управлінні, будь-який спад можна зробити початковою точкою наступного етапу циклу — стрімкого зростання.

Інвестиції, як капіталовкладення — це використання фінансових ресурсів у формі довгострокових вкладень капіталу для збільшення активів підприємства і отримання прибутку. Інвестиції — з погляду країни в цілому — вкладення в створення нового або відшкодування зношеного проведеного, людського або природного капіталу. Головні учасники інвестиційного процесу — це держава, компанії та фізичні особи, при чому, кожний з них може брати участь в інвестиційному процесі як на стороні попиту, так і на стороні пропозиції [1].

В цілому, держава — це чистий споживач грошових ресурсів, це означає, що держава більше використовує ресурси ніж дає. Подібно державі, компанії також являються чистими покупцями грошових ресурсів. Фізичні особи — це чисті постачальники грошей, інакше кажучи, вони дають інвестиційному процесу більше, ніж беруть. Оскільки, держава та компанії є чистими покупцями грошових ресурсів, роль індивідуальних інвесторів у наданні грошей для фінансування економічного росту та розвитку, дуже велика та значна. За умов економічної кризи важливе значення має

державна підтримка реалізації інвестиційних проектів розвитку пріоритетних виробництв, а також впровадження економічних регуляторів активізації внутрішньої інвестиційної активності.

Важливим чинником, що впливає на інвестиційний клімат, є рівень розвитку інвестиційної сфери, особливо активних її елементів — підприємств і організацій будівельного комплексу. Підприємства мають зношене та морально застаріле обладнання, але при першочерговому їх переозброєнні можуть стати впливовим чинником активізації інвестиційних процесів в Україні. Приватизація цієї сфери з залученням іноземних інвестицій також сприятиме цим процесам.

Одним з найважливіших чинників покращення інвестиційного клімату в Україні є створення адекватного ринковій економіці правового поля, яке цілком залежить від політичної волі законодавчої та виконавчої гілок влади. Що стосується структури інвестицій, то, крім стійкого інтересу до фінансового сектора, спостерігається тенденція значного збільшення притоку іноземного капіталу на український ринок нерухомості. Це відбувається, не зважаючи на високі ризики, пов'язані зі складною системою оформлення прав на землю, бюрократизованість місцевих органів влади та невпевності регуляторних процедур.

Іноземних інвесторів насамперед приваблює високий рівень прибутковості таких капіталовкладень. Рівень прибутковості інвестицій у комерційні об'єкти України становить 12-15 % на рік, тоді як ринки нерухомості Польщі, Чехії та Угорщини дають на 6 % прибутковості менше. Строк окупності торгової нерухомості в Україні становить 3-5 років, офісної — 5-8 років, а в країнах Євросоюзу відповідно 10-15 та 12-15 років.

У січні-вересні 2008 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено \$8 524,3 млн. прямих інвестицій, в т. ч. з країн ЄС поступило \$7 093,7 млн. (83,2 % загального обсягу), з країн СНД — \$711,8 млн. (8,4 %), з інших країн світу — \$718,8 млн. (8,4 %). В той же час нерезидентами вилучений капітал на суму \$659,4 млн. Про це повідомляє Державний комітет статистики України. Згідно даним Держкомстату, інвестиції поступили з 124 країн світу. У десятці основних країн-інвесторів (рис. 1.), на які доводиться 82 % загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр — \$8 534,0 млн., Німеччина — \$6 826,9 млн., Нідерланди — \$3 253,7 млн., Австрія —

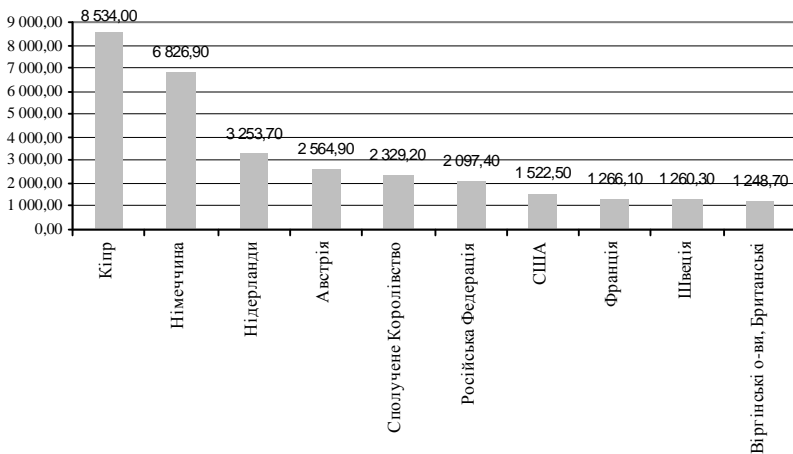


Рис. 1. Основні країни-інвестори в економіку України у січні-вересні 2008 року, млн. \$

\$2 564,9 млн., Сполучене Королівство — \$2 329,2 млн., Російська Федерація — \$2 097,4 млн., США — \$1 522,5 млн., Франція — \$1 266,1 млн., Швеція — \$1 260,3 млн. і Віргінські Острови, Британські, — \$1 248,7 млн.

Загалом приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, втрат, курсовій різниці, тощо, за січень-вересень 2008 року склав \$8 079,4 млн., що на 54,2 % більше приросту за відповідний період попереднього року [6].

Більш за увесь за 9 місяців 2008 року вирости обсяги капіталу з Кіпру — на \$2 587,6 млн., Німеччині — на \$908,6 млн., Нідерландів — на \$744,9 млн., Італії — на \$737,4 млн., Російській Федерації — на \$635,0 млн. і Австрії — на \$497,5 млн. Продовжують нарощувати свій капітал інвестори із Сполученого Королівства (приріст капіталу склав \$353,7 млн.), Греції (\$306,7 млн.), Швеції (\$273,6 млн.), Франції (\$221,3 млн.), Віргінських Островів, Британських (\$182,5 млн.) і Угорщині (\$121,3 млн.). Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, що поступили до України, на 1 жовтня 2008 року склав \$37 621,5 млн., що на 27,3 % більше обсягів інвестицій на початок року розраховуючи на одну людину складає \$812,1.

Сума кредитів і позик, отриманих підприємствами України від прямих інвесторів, на 1 жовтня 2008 року складала \$5 485,9 млн. Більш за увесь їх поступило з Кіпру — \$1 688,6 млн., Нідерландів — \$823,6 млн., Франції — \$451,6 млн., Німеччині — \$431,3 млн., Сполученого Королівства — \$223,2 млн., США — \$209,9 млн., Польщі — \$201,2 млн., Російській Федерації — \$199,1 млн., Швейцарії — \$188,4 млн. і Австрії — \$185,4 млн.

У січні-вересні 2008 року з України в економіку інших країн світу спрямовано \$79,5 млн. прямих інвестицій. Інвестування здійснювалося переважно у вигляді грошових внесків, доля яких в загальному обсязі складає 97,7 % [7].

Необхідно також пригадати, що за даними Держкомстату, в 2007 році в економіку України іноземні інвестори вклали \$8710,6 млн. прямих інвестицій. З країн СНД поступило \$632,9 млн. (7,3 % до загального обсягу), з інших країн світу — \$8077,7 млн. (92,7 %) [6].

При цьому, за даними досліджень КУА “Інеко-інвест”, Україна могла привабити на \$2 млрд більше, ніж фактично сталося. На початку року контрольні пакети акцій більшості запланованих до продажу крупних держпідприємств були цікаві іноземним інвесторам і в разі конкурентних і відкритих продажів, лише від реалізації пакетів акцій “Одеського припортового заводу”, “Турбоатома”, “Укртелекому” і блокпакетів розподільних енергокомпаній іноземні інвестиції могли скласти до \$5 млрд. У такому разі, за словами експертів, чиста притока прямих іноземних інвестицій в нашу країну по 2008 року в ідеалі міг досягти і \$14-15 млрд. Але масштабного державного розпродажу так і не сталося, в основному із-за концептуальної розбіжності серед політиків про подальше використання отриманих від приватизації коштів. Більш того, зачинаючи з третього кварталу, притока іноземних інвестицій в економіку України, пішов на спад, і отримати по року обсяг інвестицій понад \$10 млрд. вже практично неможливо [7].

Тим паче, що вітчизняні бізнесмени відзначають погіршення інвестиційного клімату в Україні. Про це свідчать результати другої хвилі дослідження, проведеного Європейською бізнес-асоціацією (ЄБА). У ЄБА, для оцінки індексу інвестиційної привабливості використовується п’ятизначна шкала, в якій 1 означає



самий нижчий рівень, а 5 — найвищий рівень оцінки. В порівнянні з першою хвилиною дослідження індекс інвестиційної привабливості ЄБА знизився з 3,1 до 2,2. Дослідження проводилося з 22 по 31 жовтня 2008 року силами ЄБА за підтримки дослідницької компанії “InMind”. У дослідженні взяли участь більше 200 генеральних директорів компаній — членів ЄБА. Таким чином, зниження індексу відображає вплив світової економічної кризи на ринок України.

Індекс ЄБА показує, що респонденти негативно оцінили зміни інвестиційного клімату в Україні. Проте, прогнози на наступних 6 місяців залишаються все ще позитивними, якщо взяти до уваги, що компанії в Україні вже не раз з 1990-х переживали кризи і мають досвід успішного здолання подібних явищ. Індекс інвестиційної привабливості ЄБА ґрунтується на відповідях на питання про стан інвестиційного клімату як в цілому по країні, так і в окремих галузях. Крім того, учасники дослідження висловили прогнози зміни інвестиційного клімату, а також оцінили прибутковість виходу нових інвесторів в найближчому півріччі [3].

Втім, окремі експерти вважають, що Forbes переоцінив Україну. Директор центру соціально-економічних досліджень “CASE Україна” Дмитро Боярчук обґрунтовує: за минулий рік наша країна зменшила темпи зростання. “За 4 місяці у нас дефіцит торговельного балансу (по товарах без послуг) перевищує 10 % — це дуже поганий показник, — розповідає Боярчук. — А інвестиції, які зараз приходять до України, в основному, двох видів: це або перерозподіл власності, або спекулятивний капітал” [5].

Теплим циклоном нашого інвестиційного клімату є також те, що партнерськими компаніями “AvantCapital” і “Investor Relations Agency” (IRA) створили в Україні Асоціацію по зв’язках з інвесторами, метою якої буде формування і розвиток інвестиційного ринку в Україні, надання допомоги українським компаніям в отриманні іноземних і вітчизняних інвестицій [2].

Проте цього все одно залишається недостатньо для забезпечення стабільного і високого потоку інвестицій до України. Існує цілий комплекс чинників, що впливають на ухвалення рішення про інвестування: політико-економічні, соціальні, ефективність виробництва, можливість доступу на інші ринки і ін. Дуже часто для оцінки надійності вкладень використовують кредитні рейтинги і економічні індекси. Тут наші позиції далеко не ідеальні.

Не слід також забувати, що чим менше імідж країни відповідає очікуванням інвестора, тим нижче оцінюється інвестиційний клімат і тим на великі поступки і пільги повинна йти держава для залучення капіталів. І навпаки, поліпшення інвестиційного клімату дозволяє державі послідовно знижувати пільги, вирівнюючи їх до міжнародних стандартів, і створювати конкурентний інвестиційний ринок. Така привабливість є ключовою умовою залучення зовнішніх інвестицій в економіку держави, регіону, галузі або окремого підприємства.

У зв'язку з цим найважливішим завданням державного управління на даному етапі є поліпшення і стабілізація інвестиційного клімату як країни в цілому, так і окремих регіонів. Для цього, насамперед, необхідно проаналізувати дві основні групи чинників — інвестиційний потенціал і інвестиційний ризик. Інвестиційний потенціал — показник кількісний, такий, що враховує основні макроекономічні характеристики, насиченість території чинниками виробництва (природними ресурсами, робочою силою, основними фондами, інфраструктурою тощо), споживчий попит населення і інші показники.

Сукупний інвестиційний потенціал регіону включає наступні складові: ресурсно-сировинну, розраховану на основі середньозваженої забезпеченості території регіону балансовими запасами основних видів природних ресурсів; виробничу і дуже важливу споживчу (сукупну купівельну спроможність населення регіону).

Інвестиційний ризик — характеристика імовірнісна і якісна, він оцінює ймовірність втрати інвестицій і доходу від них. Можна виділити наступні чинники ризику: політичний, економічний, соціальний, кримінальний, екологічний, фінансовий, законодавчий. На основі аналізу і обліку всіх вищеперелічених показників і формується як рейтинг інвестиційної привабливості регіонів, так і рейтинг зусиль їх керівників по поліпшенню інвестиційного клімату [4].

Отже, проаналізувавши сучасний інвестиційний клімат України можна зробити висновок про його привабливість і перспективу, навіть з урахуванням останніх подій. Для того, щоб зберегти існуючі інвестиційні потоки і наростити нові насамперед необхідно забезпечити державну і муніципальну підтримку. Для цього, у свою чергу, необхідно визначити чіткі цілі інвестиційної політики і свою позицію на геополітичній карті світу.

Основні заходи, направлені на поліпшення інвестиційного клімату в країні відбуваються не за рахунок ухвалення відповідних законів і державних указів, а за рахунок діяльності компаній, комерційно зацікавлених в інвестиційних потоках в країну. З точки зору нарощування інвестиційних потоків державне втручання в дані процеси на сьогоднішній день лише заважає формуванню здорового ринку, хоча іноземні інвестори чекають моменту, коли інвестувати в Українські підприємства буде не лише вигідно, але і безпечно. Проте, багато інвесторів все ж продовжують вкладати свої капітали в нашу економіку, розраховуючи на досвід українських управлінців справлятися з будь-якими економічними і фінансовими кризами. Це, мабуть, і виділяє Українську економіку на сьогоднішній день. Т. ч. найпривабливішими сферами в Україні для інвестицій в умовах кризи і економічного спаду є транспорт і будівництво, оскільки фінансова система терпить важкі часи.

### *Література*

1. Закон України “Про іноземні інвестиції” від 13.03.1992 № 2198-XII.
2. В Україні створена асоціація по зв’язкам з інвесторами <http://biz.liga.net/news/E0815252.html>.
3. Інвестиційний клімат в Україні погіршується // <http://biz.liga.net/news/E0815497.html>.
4. Інвестиційний клімат України: глобальне потепління // <http://www.zn.ua>.
5. Ринок інвестиційних послуг. Україна. 2008 рік // <http://www.marketing.vc>.
6. Україна залучила більше \$8,5 млрд. інвестицій <http://biz.liga.net/news/E0815161.html>.
7. Україна могла привабити на \$2 млрд. більше інвестицій // <http://biz.liga.net/news/E0815552.html>.

### *Резюме*

В статтю проводиться аналіз інвестиційного клімату України.

*Рецензент канд. економ. наук, доцент А. В. Карпов*

## **ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

Протягом багатьох десятиріч у нашій країні, в умовах високої монополізації виробників регулятором виробництва продукції був не реальний попит, а з точністю навпаки, виробництво й командно-адміністративний механізм розподілу регулювали споживання, формували потреби й смаки покупців.

В умовах переходу до ринкових відносин перед підприємствами ресторанного господарства постає багато питань, пов'язаних з їх подальшою діяльністю. Функціонування підприємств ускладнюється змінами як у зовнішньому, так і в внутрішньому середовищі їх діяльності, що обумовлює необхідність розробки нових підходів до визначення цільової функції, обґрунтування економічних передумов досягнення оптимальних резервів прибутку, які забезпечать конкурентоспроможність підприємства на ринку і визначають перспективи його розвитку. На ринку ресторанного господарства залишаються лише ті підприємства, керівники яких можуть швидко адаптуватися до змін в навколишньому середовищі.

На формування конкурентоспроможності як форми реалізації конкурентних переваг впливає наступні ситуації на ринку:

- зростання кількості конкуруючих підприємств, що зменшує вплив лідерів на інші підприємства. Вони стають практично однаковими за обсягами і потенціалом, що збільшує можливість вибору у покупців і зменшує спробу одержати конкурентні переваги за рахунок встановлення більш високої ціни;
- підприємства, які конкурують на одному сегменті ринку за рахунок маневрування витрат на сировину, можуть досягати переваг шляхом встановлення більш низької ціни. Навіть якщо різниця невелика, одержати результат кращий, ніж у конкурента, можна на основі збільшення обсягу виробництва та реалізації;
- підприємства-виробники мають можливість диференціювати свою продукцію і, тим самим, за рахунок формування асортиментної політики, стати більш конкурентоспроможними. Звичайно, у цьому плані слід зважати на обмежен-

ня ресурсних можливостей і рівень платоспроможності покупців продукції;

- значна роль менеджменту у досягненні стратегічних цілей підприємства. Підприємство бажає одержати висококваліфікованого працівника, не вкладаючи в це певних ресурсів, що призводить до неякісних управлінських рішень і високої плинності кадрів, через що втрачаються чинники досягнення конкурентоспроможності;
- великі розбіжності у наявності ресурсного потенціалу. Підприємство, що має можливість впроваджувати сучасне обладнання і відповідні технології, одержує безумовні переваги на ринку;
- конкурентоспроможність підприємства можна визначити тільки в межах підприємств, подібних за спеціалізацією, асортиментним переліком тощо.

Конкурентоспроможність підприємства опирається на зовнішні умови, в яких функціонує, і внутрішні можливості, від яких залежить рівень якості продукції. Вивчення перших передбачає визначення причин низької конкурентоспроможності, серед яких можна виділити: відсутність мотивації підвищення якості продукції, розширення її асортименту, впровадження прогресивних технологій виробництва.

Внутрішня досконалість діяльності є найбільш проблемним і найбільш важливим аспектом ринкової переваги. Таке твердження правомірне, виходячи з того, що сучасний бізнес стає все більш керованим через трансформацію поняття своєї ролі у власних успіхах, які залежать від внутрішніх рішень.

Конкуренції учасників ринку властиві специфічні закономірності і тенденції, які засновані на правовій і господарській самостійності господарюючих суб'єктів, наявності у них достатніх фінансових коштів для випуску високоякісної продукції розширеного асортименту, направленою на задоволення запитів покупців в кількості, що перевищує потребу. Ці, послідовно взаємопов'язані тенденції, в сукупності відображають першу закономірність конкуренції — вільний вхід і вихід з ринкової сфери учасників купівлі-продажу товару по їх розсуду. Разом з цим конкуренції властива зацікавленість підприємств у виробництві

того виду товару, який забезпечує отримання ним прибутку, достатньому для розвитку відтворювального процесу.

Для реалізації специфічних закономірностей і тенденцій розвитку цивілізованої конкуренції, підвищення конкурентоспроможності своєї продукції підприємствам ресторанного господарства необхідно буде забезпечувати виконання наступних напрямів розвитку:

- випуск продукції показниками якості, що перевищують або рівними кращим відповідним показникам інших підприємств-конкурентів як вітчизняних, так і зарубіжних;
- можливість виготовлення значного обсягу продукції, достатнього для розповсюдження її у відособленій ніші ринку;
- стабілізація каналів розподілу продукції, направленої на задоволення потреб покупців;
- встановлення цін на продукцію на рівні ринкової ціни або дещо нижче, забезпечуючи отримання доходу унаслідок значних об'ємів продажів;
- пошук, розробка і застосування нових видів сировини та матеріалів, устаткування, технології;
- використання високоефективного устаткування і сучасних технологій, що забезпечують виготовлення високоякісної продукції та створення приємної обстановки в піццерії;
- придбання сировини, що характеризується високими показниками якості, та яка дозволяє виробити високоякісну продукцію;
- використання натуральних інгредієнтів при виготовленні продукції;
- постійне вивчення ринку, можливостей конкурентів, переваг і недоліків продукції, що випускається ними;
- підбір і підготовка на сучасному рівні кадрів, здатних здійснювати роботу по збуту продукції (обслуговуванню клієнтів) залежно від інтересів покупців;
- використання сучасних видів тари, таропакувальних матеріалів і транспортних засобів для просування продукції до споживачів (замовлення піци до оселі);
- розвиток інфраструктури ринку, що дозволяє з максимумом зручностей реалізувати продукцію (замовлення піци до оселі);
- дотримання чинного законодавства в області суспільної, господарсько-виробничої, торгової і інших видів діяльності;

- дотримання правил етики і моралі по відношенню до покупців і постачальників;
- наявність стабільних економічних і господарських зв'язків з постачальниками і споживачами продукції, а також з місцевими органами виконавчої влади та самоврядування.

У конкурентній політиці постійно повинно прийматися до уваги, що якість продукції, обслуговування і інші характеристики товару, тобто його здатність задовольняти сукупні потреби покупця, повинні бути кращими, ніж товари-конкуренти. Створення такої споживчої цінності товару, що включала б у себе всю сукупність властивостей даного товару, а також супутніх йому, є найважливішою умовою виживання на ринку.

Створюючи конкурентноздатний товар, в залежності від обставин потрібно застосовувати різні стратегії:

- домогтися відмінності товарів підприємства в очах покупців від товарів конкурентів;
- вибрати з намічених до виготовлення товарів один, що є найбільш привабливим для всіх покупців, і здійснити на цій основі прорив на ринку;
- вчасно вилучити економічно неефективний товар зі збутової програми підприємства;
- знайти вихід на нові ринки з усім асортиментом продукції;
- постійно впроваджувати зміни у рецептуру виготовлення продукції відповідно до нових смаків і потреб покупців;

Щоб оцінити конкурентноздатність товару (послуги), необхідно вирішити широке коло питань і, насамперед, одержати об'єктивну інформацію про ті ринки, де вже реалізується або пропонується збувати товар, про його конкурентів. Аналізу ринків приділяється основна увага. Безперечно повинні вивчатися питання з боку керівництва підприємств ресторанного господарства щодо власних можливостей забезпечення такого обсягу виробництва, що дозволило би опанувати запланованими частками наміченого ринку з метою забезпечення рентабельності виробництва й збуту. Дуже важливе питання ресурсного забезпечення підприємства — можливостей придбати необхідну сировину та матеріали, що комплектують вироби, напівфабрикати, залучити

необхідні фінансові ресурси й необхідні з відповідним рівнем кваліфікації кадри.

При виробленні ринкової стратегії дуже важливо навчитися вчасно вилучати економічно неефективний товар з асортименту підприємства. Після проведення аналізу діяльності мережі підприємств ресторанного господарства за 2007 рік було встановлено, що поряд із збільшенням кількості місць на об'єктах даного профілю та зростання обсягу товарообігу підприємств, незначне скорочення кількості об'єктів ресторанного господарства (-0,3 %). Це, в свою чергу свідчить про те, що на ринку ресторанного господарства панує стабільність та спокій.

Отже, ситуацію на ринку необхідно постійно контролювати. Тільки в цьому випадку підприємство ресторанного господарства зможе прийняти правильне рішення про виготовлення нових видів продукції і зняття застарілих з продажу.

У рішенні завдань підвищення конкурентоздатності підприємств ресторанного господарства з кожним роком всього зростаючого значення набуває проблема вибору й освоєння нових ринків збуту. У зв'язку із цим на будь-якому підприємстві дуже важливі аналітико-пошукові зусилля в цій області. Нові ринки збуту вирішальним образом можуть змінити конкурентоздатність підприємства й рентабельність збутової діяльності. Збільшення обсягу продажу на нових ринках дозволить знизити витрати виробництва на одиницю продукції.

З метою заохочення клієнтів відвідувати підприємства ресторанного господарства практикують наступні заохочувальні заходи: дисконтні картки, подарунки від закладу до дня народження відвідувача та свят, безкоштовне надання страви-сюрпризу за умови замовлення ресторанних послуг на певну суму, дегустації, приготування страв шеф-кухарем за рецептом клієнта, радіо-вікторини, де переможці правильних відповідей нагороджуються безкоштовною продукцією. Такі стимулюючі акції свідчать про уважне ставлення до клієнта. Високий рівень сервісного обслуговування, смачна їжа, неординарний колорит інтер'єру, цікава шоу-програма створюють гарний настрій та незабутні враження, бажання знову відвідати заклад, поспілкуватись з новими друзями.

Але все це можливо лише завдяки згуртованій команді фахівців, що турбується про імідж свого підприємства, як результат професійного, творчого підходу до справи. Підготовка висо-



кокваліфікованих фахівців повинна здійснюватись на підставі програм сучасного реформування галузі, новітніх технологій, вивчення іноземних мов, проходження практики з можливістю виїзду на стажування у зарубіжні країни.

Аналіз проведених досліджень дозволяє стверджувати, що розвиток підприємств малого та середнього бізнесу стримує лише нестача оборотних коштів. Проте така економічна ситуація виникла здебільшого в результаті погано організованого виробничого процесу і недосконалої системи реалізації. Це не свідчить про нездатність директорського корпусу управляти власним виробництвом. Мистецтво управління в ринкових умовах не може виникати на основі старих методів управління економікою. Потрібний досить тривалий період навчання новій управлінській діяльності. Такі знання можна одержати від тих спеціалістів, які вже мають багатий досвід роботи в ринкових умовах.

Враховуючи результати проведеного аналізу пропонуємо зменшити торгову надбавку, що безумовно при незмінній якості продукції, обслуговування призведе до збільшення обсягів реалізації продукції підприємств ресторанного господарства в натуральних одиницях виміру, тобто збільшить попит населення на продукцію підприємства. Це в свою чергу призведе до зменшення питомої ваги постійних витрат в загальній собівартості. Під час проведення аналізу форми фінансової звітності № 1 “Баланс” підприємств ресторанного господарства м. Херсона було встановлено що найбільшу питому вагу активів складають необоротні активи. Отже, зменшення питомої ваги постійних витрат на одиницю продукції дозволить підприємствам суттєво збільшити загальний розмір прибутку завдяки ефекту “масштабу”.

Також, одним із основних шляхів по підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємств ресторанного господарства є постійне впровадження заходів по залученню інвестицій. Залучення інвестицій в українську економіку є життєво важливим засобом усунення інвестиційного “голоду” у країні. Важлива умова, необхідна для приватних капіталовкладень, це наявність постійного і загальновідомого набору правил (законів), сформульованих таким чином, щоб потенційні інвестори могли розуміти і передбачати, що саме ці правила застосовуватимуться до їхньої діяльності.

Таким чином, для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства вважаємо за доцільне використовувати наступні заходи:

- постійно обговорювати з постачальниками більш вигідні ціни;
- працювати з постачальниками, щоб допомогти їм досягти більш низьких витрат;
- спробувати використовувати більш дешеві товари-замінники без погіршення якості продукції;
- перейти до більш економічної стратегії поширення товарів, включаючи інтеграцію “уперед”;
- скоротити внутрішній бюджет й раціоналізувати операції;
- спробувати зовсім забрати з виробничого процесу етапи з високими витратами;
- проаналізувати, чи можуть певні операції бути здійснені дешевше підрядниками, чим самим підприємством;
- займатися вдосконалюванням етапів технологічного процесу з найвищими витратами;
- поліпшити методи роботи й технологічний процес (збільшити продуктивність роботи, підвищити коефіцієнт використання активів, підвищити ефективність ключових видів діяльності й інших способів поліпшення керування витратами);
- проводити політику захоплення (або просування) — зменшення рівня цін на продукцію з одночасним збільшенням обсягів реалізації

Отже, для підвищення конкурентоспроможності на ринку ресторанного господарства підприємствам даної галузі потрібно не лише постійно реалізовувати заходи по розширенню ринків збуту продукції, зниженню собівартості продукції та підвищенню кваліфікаційних характеристик персоналу, а й постійно відслідковувати зміни як у зовнішньому навколишньому середовищі, так і у внутрішньому.

### *Література*

1. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства за 2007 рік. Статистичний збірник // Головне управління статистики у Херсонській області. — Херсон, 2008.

2. Про соціально-економічне становище Херсонської області за січень-вересень 2008 року // Головне управління статистики у Херсонській області. — Херсон, 2008.
3. Кузнецова Н. М. Основи економіки готельного та ресторанного господарства. — К., 1997.
4. Кучеренко В. Р., Карпов В. А., Маркітан А. С. Бізнес-планування фірми. — К.: Знання, 2006. — 423 с.
5. Нікбахт С., Гропеллі А. Фінанси. — К.: Вік, 1992. — 383 с.
6. Хейне П. Экономический образ мышления. — М.: Новости, 1991. — 704 с.
7. Ресторанні послуги і ресторанне господарство України / Розділ екскурсії і туризм // <http://ua.textreferat.com>.

### *Резюме*

В работе представлены конкретные предложения и рекомендации по выполнению определённых условий и проведению различных действий и мероприятий, способствующих повышению конкурентоспособности предприятий ресторанного хозяйства.

*Рецензент канд. економ. наук, доцент В. Н. Ермолин*

УДК 330.123.6:394.26(477.74)

*О. Ю. Міронова*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПОСЛУГ З ОРГАНІЗАЦІЇ СВЯТ В ОДЕСІ**

В економіці різних країн світу спостерігається розвиток надання послуг, більше ніж виробництва продукції. У країнах з розвинутою ринковою економікою частка населення, зайнятого у сфері послуг дуже велика й спостерігається тенденція її збільшення. Стосовно ситуації у нашій країні, можна стверджувати, що ринок послуг знаходиться у стані свого розвитку. У зв'язку з цим можна підкреслити, що у найближчий час вкладання капіталу у створення підприємств малого бізнесу, що спеціалізуються на наданні різноманітних послуг, може й повинно стати пріоритетним напрямком для інвестиційної діяльності. Зараз вже складається така ситуація, що багато людей готові витратити значну частку своїх прибутків не на купівлю товарної продукції, а на отримання якісних та доступних за ціною послуг.

Останні декілька років спостерігається зростання попиту на послуги, що пов'язані з організацією та проведенням свят, ділових заходів, презентацій, конференцій у рамках різної величини бюджету та масштабу.

Оскільки сучасне життя — це суміш повсякденної буденності та яскравих свят, то чим активніші робочі дні у людей, тим більше бажають вони незабутніх святкових подій. Люди вже не бажають однакових та нудних весіль, ювілеїв та інших свят, бо тривалий час усі жили за одним стандартом: однакові квартири, однаковий одяг, однакові весілля. Тому, як тільки у людей з'явилась можливість якось вирізнитись, здивувати або зробити щось надзвичайне, вони цю можливість почали максимально використовувати, в тому числі при проведенні й організації весільних та інших свят. Якщо раніше люди прагнули здивувати гостей добірними стравами та напоями, то зараз замовники роблять акцент на культурно-розважальну програму. Вже нема проблеми відсутності вибору ані в харчах, ані в одязі, оскільки у магазинах, ресторанах є усе; людям потрібне свято.

Поступово з нашого життя йдуть тривіальні одноподібні свята. Сьогодні все більш популярнішими стають весілля, ювілеї та корпоративні вечірки “з сюжетом”. Сьогодні влаштовують весілля у національному, історичному, казковому і навіть у фантастичному стилі. Обраному стилю відповідає усе, починаючи з сервірування столів та закінчуючи костюмами ведучих. Організувати подібне свято самотужки складно, тим паче врахувати деталі та все проконтролювати. Щоб організувати свято на високому рівні, також потрібен ще й досвід, який не завжди є у людей, які вирішують самостійно його організувати.

Організація свята — справа приємна, але складна, тому звернутися у святкову агенцію — саме краще рішення. Завдяки агенціям замовники отримують можливість відсвяткувати своє торжество без зайвих турбот. Ринок послуг з організації та проведення різноманітних святкових заходів швидко розвивається та все більшими темпами рухається до насичення, особливо, у великих містах, таких як Київ, Одеса, Донецьк, Харків, Дніпропетровськ.

Особливість ринку послуг у тому, що підприємець повинен розраховувати обсяг наданих послуг, базуючись на потребах споживачів. Тому, необхідно вивчати показник насиченості ринку, оскільки він має сильний вплив на циклічність ринку, об-

межуючи попит на послуги агенцій [1, с. 95]. Розмір ринку послуг з організації свят визначається обсягом наданих послуг, а також кількістю та розміром агенцій, які їх надають. При цьому характеризується функціональна спеціалізація фірм та складається їх групування за частками, які вони займають на ринку.

Зараз на ринку послуг з організації свят немає реальних даних по обігах наданих послуг. Не можна встановити справжню кількість працюючих у даній галузі юридичних та фізичних осіб. За допомогою спеціальних обстежень надаються приблизні оцінки масштабів неорганізованого та “чорного” ринків. Сезонність не відіграє значну роль у цій галузі послуг, бо більшість агенцій не займається лише організацією весіль. У весільний сезон, що триває від Великодня до кінця жовтня, змінюється тільки структура свят: збільшується чисельність замовлень на організацію весіль. У два передноворічні тижня збільшується попит на організацію новорічних свят, корпоративних вечірок.

Останні роки в Україні характеризуються стабільним зростанням кількості офіційних шлюбів. Так якщо у 2005 році в усій державі було зареєстровано 33,2 тисячі шлюбів, то у 2006 році їх стало 35 тисяч [4, с. 10]. З січня по липень 2008 року в Україні вже укладено 50,2 тисячі шлюбів, із них 2828 в Одеській області [4, с. 13]. Також, спостерігається зростання замовлень на організацію та проведення ювілейних вечорів й корпоративних заходів.

Отже, можна виділити активних користувачів послуг агенцій з організації свят: пари, що вступають у шлюб (у віці від 20-45 років); люди у віці від 18 до 60 років, що замовляють послуги з організації ювілейних вечорів; власники нічних клубів, розважальних закладів, громадяни з високим рівнем доходу, які замовляють приватні вечірки; керівники фірм або структурних підрозділів, які користуються послугами з організації корпоративних заходів. Аналізуючи попит на послуги агенцій, можна виділити структуру свят, які організують ці агенції (рис. 1).

Варто зазначити, що найбільшим попитом у населення користуються послуги агенцій з організації весіль, ювілеїв та корпоративних заходів з бюджетом біля 50 тис. грн. Також, підвищеним попитом користуються послуги агенцій з організації свят економкласу з бюджетом до 25 тис. грн., як правило, це весілля, ювілеї та корпоративні вечірки з невеликою кількістю гос-

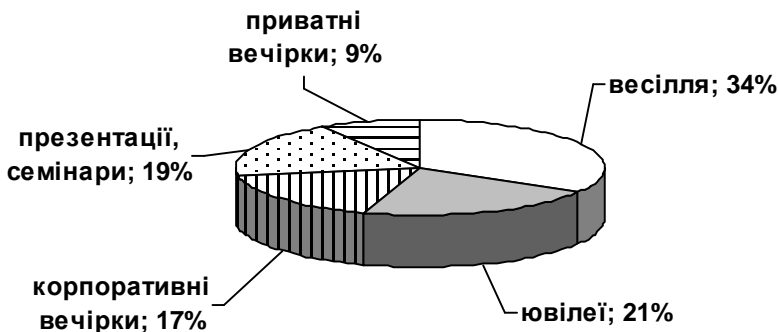


Рис. 1. Структура свят, організованих агенціями, у 2007 р.

тей та послугами середньої вартості. Потреба в організації свята преміумкласу з бюджетом у 200 тис. грн. виникає декілька десятків разів на рік, тому питома вага послуг з організації цих свят складає біля 5 % від загального обсягу даного виду послуг в м. Одесі.

У динаміці трьох останніх років, зі зростанням попиту у населення на послуги агенцій з організації свят, збільшується й сама кількість агенцій. Так 10 років тому на ринку послуг з організації свят було усього лише 2 агентства, у 2005 році чисельність агенцій рівнялася 9, а у 2008 році на цьому ринку послуг в Одесі вже налічують 28 агенцій з організації свят (рис. 2).

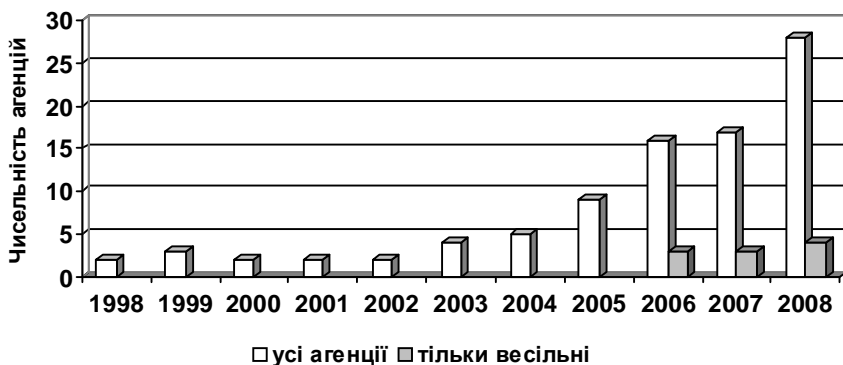


Рис. 2. Динаміка зростання чисельності агенцій з організації свят за 1998-2008 роки

На ринку послуг з організації свят на Одещині працюють: одна агенція, яка функціонує більше 10 років — це “Show centre”; 3 агенції, котрим більш ніж 5 років; 14 агенцій, котрим менш ніж 5 років та 10 агенцій, які створені у 2008 році.

Зараз наданням послуг з організації свят на Одещині займаються такі агенції, як: “Show centre”; агенція Ірини Заграничної “Королівські свята”; “Феєрія-сервіс”; “Гламур фентезі”; “Fantasy academy”; “Хорошо погуляли”; концертно-театральна агенція “Імперія Сонця”; “Весільна імперія”; “Праздник кожен день”; “Свято”; творче об’єднання “Кристал”; “Жених и невеста”; весільні агенції: “Мендельсон та сини”; “Le studio de mariage”; “Бутік весільних послуг”. У 2008 році відкрилися такі агенції з організації свят: “Bellissimo”; “Sweet art”; “Dolce Vita”; “Euroshar”; “Confetti”; “Джинсовый галстук”; “Конфета”; одеська філія “Все для тебе”; креативна агенція “Red cat”; весільна агенція “Білий шоколад”.

Послугами агенцій “Show centre”, “Королівські свята” користуються заможні клієнти, які проводять масштабні свята зі значним бюджетом. Основна спеціалізація цих агенцій — шоу та оформлення свят. Концертно-театральна агенція “Імперія Сонця” надає більше послуг з організації концертів зірок естради. Весільні агенції “Мендельсон та сини”, “Le studio de mariage”, “Каприз”, “Бутік весільних послуг”, “Білий шоколад” спеціалізуються лише на організації весіль. Інші агенції з організації свят надають усі необхідні послуги для організації та проведення різноманітних святкових заходів.

Агенції, які працюють більше 5 років, є сильними конкурентами, оскільки вони вже зарекомендували себе на цьому ринку послуг, мають коло постійних клієнтів та наработані зв’язки не тільки в Одесі. Обсяг наданих кожною з агенцій послуг складає 50-100 заходів за рік. Агенції, котрим до 5 років, складають меншу загрозу для нових фірм. На долю цих агенцій випадає біля 50 % від загального обсягу наданих посередницьких послуг.

На нові агенції припадає біля 35 % обсягу послуг. Ці агенції створені приблизно в одному проміжку часу конкурують між собою в більшій мірі, бо їм потрібно залучити якомога більшу кількість клієнтів та партнерів для співпраці, зарекомендувати себе на ринку.

П'ятнадцять відсотків обсягу, наданих послуг з організації свят, — це праця окремих організаторів; адміністраторів банкетних зал, ресторанів, кафе, які надають організаторські послуги замовникам різноманітних заходів, що відбуваються у їх банкетних залах та на інших майданчиках. Однак, серйозної конкуренції вони не становлять бо їх діяльність обмежується добром ведучого, музикантів, фотографа, відео оператора, складанням шоу-програм.

Конкуренція на ринку продовжує зростати. У зв'язку з тим, що більшість агенцій надає стандартний набір послуг, з'являються проблеми з реалізацією послуг у тих агенціях, які не здатні вчасно додержуватися тенденцій розвитку технології та моди. Для того щоб агенція працювала успішно потрібно виділятися перед потенційними замовниками послуг неординарними підходами до роботи, наданням послуг високої якості, ексклюзивними послугами. Деякі агенції самостійно надають не тільки інформаційні послуги, але й послуги з декоративного оформлення свят, надають в оренду необхідні атрибути для виїзних весільних церемоній, кейтерінгу.

Аспект конкуренції дуже важливий. З одного боку, конкуренти становлять деякі перепони для діяльності, а з іншого — в умовах ринкової економіки конкуренти сприяють боротьбі за споживача, а це відображається на підвищенні якості послуг та є стимулом для праці робітників агенцій [2]. Аналізуючи кон'юнктуру ринку, важливо вірно визначити фактори, що формують сприятливі, або навпаки, умови для діяльності суб'єктів ринку.

Проводячи дослідження кон'юнктури, необхідно приймати до уваги, що ринок з його важелями впливу виступає в якості зв'язку між окремими господарюючими одиницями. Тільки ринок визначає ступінь успіху або невдачі комерційної діяльності [3, с. 105]. Малі агенції звичайно пристосовуються до кон'юнктурних коливань, в той час, як великі агенції мають змогу безпосередньо формувати та впливати на зміни, що виникають на ринку послуг з організації свят.

В останні роки в цілому по Україні склалася стабільна ситуація на ринку послуг з організації свят. Характерною є тенденція постійного зростання показників попиту на послуги святкових агенцій. Ціни агенцій на послуги різноманітні та виражені у різних цінових категоріях, тобто існує можливість вибору кращих професіоналів для свого свята в межах різних вартіс-



них груп. Отже послугами агенцій можуть скористатися клієнти з різним рівнем достатку. З цього виходить, що ризик, пов'язаний з попитом на послуги, майже дорівнює нулю.

Діяльність агенцій з організації свят пов'язана з добробутом суспільства, тому на неї впливає стан економічної та політичної ситуації, причому в прямопропорційній залежності, так збільшення доходів населення сприяє розвитку цієї сфери послуг.

В умовах світової економічної кризи, доходи громадян різко скорочуються, знижується купівельна спроможність, усе це не може не відобразитися на рівні попиту на послуги. При аналізі кон'юнктури ринку послуг агенцій з організації свят потрібно визначити умови, які забезпечують найбільш повне задоволення попиту населення у послугах даного виду. Відповідно до цього, першочерговим завданням вивчення кон'юнктури ринку є аналіз поточного співвідношення попиту та пропозиції за даними послугами. Необхідно визначити якою мірою діяльність агенції буде впливати на стан самого ринку, на його розвиток у найближчому майбутньому; які заходи слід прийняти, щоб збільшити попит населення на послуги; як розширити свої можливості [3, с. 108]. Показники, використані при аналізі кон'юнктури ринку є основою для складання кон'юнктурних прогнозів, які будуть необхідні для прийняття рішень по керуванню агенцією. Кон'юнктурні прогнози надають необхідні знання поведінки на ринку, вміння раціонально маневрувати наявними ресурсами, залежно від очікуваного стану ринку.

Джерелами для визначення показників є дані державної статистики, кон'юнктурні огляди, маркетингові дослідження. Для точної оцінки кон'юнктури ринку, потрібно постійно спостерігати за ринком, бо це сприяє зміцненню позицій. За даними аналізу показників кон'юнктури ринку формується саме вивчення ринку послуг [1, с. 105]. Інформація про розмір ринку, динаміку його розвитку, про конкурентів та їх частку на ринку, одержана у ході аналізу, забезпечує оцінку кон'юнктури ринку. Ця інформація створює систему показників, що дозволяють одержати кількісні та якісні параметри характеристик основних закономірностей, та особливостей розвитку попиту та пропозиції на ринку, допомагає виявити фактори формування ринкової кон'юнктури.

Сучасний шоу-бізнес та діяльність агенцій з організації свят в Україні знаходяться у стадії свого становлення та розвитку.

Діяльність святкових агенцій призводить до одержання прибутку у наслідок надання послуг, необхідних для організації та проведення не тільки розважальних заходів (весіль, ювілеїв, вечірок, концертів та інших свят), але й для заходів ділового характеру (презентації, семінари, конференції).

Дослідження діяльності агенцій з організації свят є актуальною темою, бо попит на даний вид послуг в м. Одесі задоволений лише частково. У сфері послуг з організації свят сукупний обсяг пропозиції складає більш ніж 90 % від обсягу попиту. До того ж у різних цінових сегментах попит задоволений по-різному. Незадоволений попит тих мешканців Одеси, які мають середній або нижче середнього рівень доходу. Тому поява агенцій, які будуть також організовувати свята з невеликим бюджетом, сприяє залученню нових клієнтів до кола споживачів послуг агенцій з числа потенційних замовників послуг у окремих організаторів або людей, які намагаються самостійно організувати свята.

Отже, зараз ще є можливість новим агенціям виходити на ринок послуг з організації свят в Одесі, а орієнтація на широке коло споживачів та самостійне надання деяких послуг дозволить агенціям збільшити конкурентні переваги та зайняти прочне положення на цьому ринку.

### *Література*

1. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент. — М.: Эксмо, 2006.
2. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. — М., 2004. — 198 с.
3. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг. — М.: Экономика, 1999.
4. Свадебный журнал. — № 10. — 2008.
5. [www.vasha-svadba.com](http://www.vasha-svadba.com).
6. [www.justmarried.com.ua](http://www.justmarried.com.ua).
7. [www.horosho.od.ua](http://www.horosho.od.ua).

### *Резюме*

Дана оценка рынка услуг организации торжеств в Одессе, рассмотрены сегодняшнее состояние и перспектива его развития.

Предлагается больше уделять внимание развитию услуг в среднем ценовом диапазоне.

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

УДК 339.172:336.717.71

*О. В. Копилова*

## **ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ТОРГОВО-ОРГАНІЗАЦІЙНІЙ ІНФРАСТРУКТУРІ ФОНДОВОГО РИНКУ ЄВРОПИ**

В умовах широкого інтегрування української економіки як до європейської, так і до світової фінансової системи відбувається створення нових та модернізація вже існуючих елементів ринкової інфраструктури. Торгово-організаційна інфраструктура (ТОІ), що є найбільш втягнутою до інтеграційних процесів, відповідає за організацію торгівлі цінними паперами, створення адекватної системи ціноутворення на фондові активи, перетік капіталу. Крім цього, активне формування трансєвропейського ринку цінних паперів (РЦП) у першу чергу пов'язано зі створенням нових інфраструктурних інститутів і з трансформацією старих; даний процес стосується, насамперед, таких елементів як біржі, торгово-інформаційні системи, позабіржові торгівельні електронні системи, брокерські компанії. Аналіз процесів, що відбуваються в ТОІ європейських РЦП, дозволить запобігти ряд помилок та використати переваг при формуванні національної ТОІ.

Питаннями формування та розвитку європейського біржового ринку займаються такі вітчизняні та закордонні науковці як: Е. Барінов [1], І. Доронін [2], С. Матросов [3], Б. Рубцов, О. Сохацька [4], О. Хмиз [5], О. Шаров [6] та ін., але публікації як правило присвячені загальному стану та розвитку ринку; майже не здійснюється аналіз на рівні інфраструктури та її елементів.

Порівняння впливу інтеграційних процесів на формування ТОІ і вивчення тенденцій її розвитку у різних регіонах Європи залишаються мало розкритими в економічній літературі.

Виходячи з вищевикладеного, метою даної статті є аналіз європейських інтеграційних процесів на РЦП та виділення загальних тенденцій формування ТОІ в цьому регіоні.

Сучасна біржова система при всій її складній структурі і розмаїтості фінансових інструментів, видів послуг, учасників функціонує, насамперед, у залежності від кон'юнктури ринку, економіч-

них процесів, як зовнішніх, так і внутрішніх, і світових тенденцій. Тому розвиток національної торгово-організаційної інфраструктури (ТОІ) у рамках створення розвинутого, конкурентноздатного і стійкого українського РЦП повинний враховувати сучасні тенденції і рівень розвитку біржового ринку Західної Європи.

1. Злиття бірж і позабіржових торгівельних систем (ПТС). Активні процеси злиття і поглинання організаторів торгів на РЦП почалися ще в 70-і рр. ХХ ст., причому споконвічно вони відбувалися на національному рівні. Найчастіше більш дрібні регіональні біржі трансформувалися в регіональні підрозділи/філії біржі, що мала найбільший оборот акцій і, що розташовувалася в столиці держави. Однак на даному етапі процес не зупинився; у 90-х рр. ХХ ст. почалася хвиля інтернаціональних об'єднань, тобто утворення “мегабірж”: Euronext NV, LSE, NOREX, EUREX, Virt-X. При цьому формування міжнародного ринку цінних паперів не зупинилося; у 2007 р. Нью-Йоркська фондова біржа придбала Euronext NV, таким чином, показавши приклад міжконтинентальних об'єднань. Вже через рік відбулась купівля іншого міжнародного організатора — OMX Groupe, який придбала NASDAQ. Даний процес обумовлений у першу чергу консолідаційними процесами в самому ЄС; урядові облігації країн ЄС є взаємозамінними, отже, був створений другий по розміру (після США) ринок державних цінних паперів. На європейському ринку акцій спостерігаються подібні тенденції.
2. Продаж бірж і ПТС іноземним інвесторам (організаторам). Продаж Euronext NV та OMX Groupe швидше за все не стануть виключними випадками приходу іноземного інвестора на ринок організаторів торгівлі цінними паперами: американська фондова біржа NASDAQ неодноразово заявляла про свої наміри придбати також контрольний пакет акцій Лондонської фондової біржі.
3. Універсальність бірж. Існування даного процесу обумовлено об'єктивними причинами виживання в умовах надзвичайно високої конкуренції, як з боку бірж, так і численних електронних і інтернет-систем. Універсальні біржі служать не тільки торгівельною площадкою, на якій відбуваються операції купівлі-продажу будь-яких цінних паперів, але також здійснюється пе-

ререєстрація прав власності, клірингова діяльність, надаються юридичні, інформаційні і консультаційні послуги і т. д.

4. Паралельне існування ділінгового ринку і подвійного безперервного аукціону обумовлено високим рівнем конкуренції усередині самого європейського ринку. Ділінговий ринок передбачає вихід інвестора на ринок через брокера, у той час як аукціонний ринок дозволяє інвесторам безпосередньо самим вводити в електронну систему торгівлі заявки. Сполучення двох даних систем приводить до поглинання ризику невиконання зобов'язань контрагентом у залежності від стану РЦП.
5. Орієнтація операцій на акції національних компаній є традиційною причиною відставання західноєвропейського РЦП від американського. Особливо характерно це явище для РЦП Німеччини; причинами цього виступають: низька прозорість ринку акцій і широке використання інсайдерської інформації, перевага великих пакетів і невеликої кількості акціонерів, висока частка банків у структурі акціонерів і т. д.
6. Відносини кооперації (створення загальних контрактів) полегшує здійснення операцій на міжбіржовому рівні і значно знижує операційні витрати.

Для порівняльного аналізу рівня розвитку біржового ринку країн з розвинутою економікою та країн пострадянського простору треба оцінити їх стан за допомогою наступних параметрів: капіталізація біржового ринку, кількість національних компаній, чії акції торгуються на біржах, оборот торгівлі акціями, кількість угод.

Таблиця 1 наочно демонструє той розрив у рівнях розвитку фондових ринків США, ЄС і Японії від ринків, утворених у країнах колишнього соціалістичного табору. Основний показник нових ринків — капіталізація біржі — у 385 разів нижче показника Нью-Йоркської фондової біржі і майже в 25 разів нижче показників ринків Європейського Союзу. Невелика кількість угод на біржах свідчить про 2 факти: по-перше, про високу частку неорганізованого ринку; по-друге, про покупку-продаж великих пакетів цінних паперів, тобто про перерозподіл прав власності на промислові об'єкти. Показник обороту торгівлі акціями дублює тенденцію, що виявлена показником капіталізації бірж і свідчить про нереалізацію функції перерозподілу інвестиційних ресурсів і

Таблиця 1

Зведені показники рівня розвитку біржового ринку в 2006 р.  
[7, 8, 9]

Біржа	Капіталізація біржі, млн. дол. США	Оборот торгівлі акціями, млн. дол. США	Кількість національних компаній, чиї акції торгуються на біржах	Кількість угод на біржі за рік, тис.
НАСДАК	3 865 003,6	11 807 491,0	2 812	1 317 633,6
NYSE Group	15 421 167,9	21 790 595,5	1 829	1 264 255,0
Токіо	4 614 068,8	5 822 821,9	2 391	-
Гонконг	1 714 953,3	832 400,1	1 165	45 020,9
Австралія	1 095 858,0	859 573,8	1 751	-
Euronext	3 708 150,1	3 853 321,4	954	105 258,0
Лондон	3 794 310,3	7 571 698,6	2 913	94 799,5
ОМХ	1 122 705,0	1 332 369,5	765	31 666,9
Deutsche Borse	1 637 609,8	2 737 195,3	656	109 018,2
BME Spanish	1 322 915,3	1 933 793,4	-	23 792,0
Швейцарія	1 212 308,4	1 396 533,6	256	21 901,4
Італія	1 026 504,2	1 591 187,8	284	57 594,0
Будапешт	41 784,1	30 909,3	41	1 464,9
Варшава	148 775,1	55 702,1	253	10 282,7
Любляна	15 181,7	2 050,2	100	167,2
ПФТС	44 138,6	1 182,2	296	?
PTC	?	?	17	135,4

про велику частку операцій з борговими цінними паперами (насамперед з державними) на організованому фондовому ринку. Високий показник кількості національних компаній, чиї акції торгуються на біржах, повинний свідчити про: достатню місткість національного ринку, про його здатності забезпечити потреби компаній у національних інвестиційних ресурсах; залучення РЦП у процеси міжнародної інтеграції і глобалізації.

Отже, невисокі, майже на рівні країн ЦСЄ і СНД, показники кількості національних компаній, чиї акції торгуються на біржах, таких країн як Швейцарії й Італії свідчать не про їхню обмежену місткість внутрішніх ринків інвестиційних ресурсів, а про найвищий рівень залучення інтеграції Італії у фінансову систему ЄС і про становлення Швейцарії як елемента глобальної фінансової системи.

Для повноцінного аналізу ТОІ західноєвропейського фондового ринку також необхідно виділити тенденції розвитку торговців цінними паперами.

1. Перевага універсальних банків як учасників фондового ринку. У сучасній економічній науці виділяють 2 основних типи фінансових систем, заснованих, зокрема, на присутності різних груп посередників і інвесторів на РЦП: німецька (континентальна Європа) і англосаксонська (Великобританія). Континентальна Європа характеризується розвинутою системою універсальних банків, що сполучають комерційну й інвестиційну діяльність; ця система також виступила базою для створення єдиного фінансового ринку ЄС. При цьому формування єдиного РЦП має на увазі створення і розвиток системи пенсійних і інвестиційних фондів як учасників РЦП; це здійснюється, насамперед, для удосконалення системи й опорів конкуренції з боку американських установ. У 1993 р. у результаті прийняття Директиви про інвестиційні послуги в країнах із традиційно банківською моделлю з'явилася можливість роботи на РЦП компаніям по цінних паперах.

Таблиця 2 свідчить у першу чергу про німецький тип фінансової системи в ЄС, про дуже високу роль кредитів у фінансуванні корпоративного сектора. Однак, у деяких країнах частка портфеля цінних паперів у структурі активів банків наближається до частки кредитного портфеля, що сигналізує про наростання процесів універсалізації фінансових інститутів у країнах ЄС. Очевидно, даний процес легше здійснюється в невеликих краї-

Таблиця 2

Співвідношення кредитного портфеля і портфеля цінних паперів у загальній структурі активів західноєвропейських банків у 2006 р., млн. Євро [10]

Країна	Загальні активи	Кредитний портфель, млн.	Кредитний портфель %	Портфель цінних паперів, млн.	Портфель цінних паперів, %
Бельгія	€ 1 221,70	€ 453,30	37,10	€ 316,20	25,88
Німеччина	€ 7 189,69	€ 3 053,15	42,47	€ 1 508,05	20,98
Греція	€ 303,41	€ 156,89	51,71	€ 55,20	18,19
Іспанія	€ 2 517,11	€ 1 758,17	69,85	€ 371,64	14,77
Франція	€ 3 597,20	€ 1 700,00	47,26	€ 847,30	23,55
Ірландія	€ 1 178,13	€ 518,41	44,00	€ 228,09	19,36
Італія	€ 2 870,51	€ 1 482,95	51,66	€ 513,00	17,87
Люксембург	€ 840,00	€ 159,44	18,98	€ 233,45	27,79
Нідерланди	€ 1 873,00	€ 937,00	50,03	€ 351,00	18,74
Австрія	€ 797,79	€ 359,13	45,02	€ 111,59	13,99
Фінляндія	€ 242,40	€ 110,60	45,63	€ 4,50	1,86

нах, однак з дуже розвинутою фінансовою інфраструктурою, таких як Бельгія і Люксембург.

2. Поступова концентрація банківського сектора. Є немало-важним чинником формування фінансової системи ЄС. Кількість банків у ЄС за період з 1997 по 2003 р. зменшилося приблизно з 9600 до 7400 [11], тобто на 23 %. Даний процес супроводжувався зростанням значимості банківського сектора в економіці; його ріст перевершував темпи росту ВВП по багатьом країнам. Фахівці виділяють ряд факторів, що вплинули на даний процес: ослаблення ролі держави, технологічний прогрес, уведення євро. З 1990 по 2001 р. 78 % вартості M&A, хоча б одним з учасників яких був європейський банк, укладалось з банками, що знаходяться в тій же країні, що і банк-покупець. У той же час частка M&A із закордонними стосовно ЄС банками зростає з кожним роком, але складає менше половини від загального числа угод.

На рис. 1 добре видно, що пік M&A банківського сектора ЄС приходить на період 1996-1999 рр., але, починаючи з 2002 р., даний процес сповільнюється і стабілізується. Насамперед, це пов'язано з завершенням процесу перерозподілу прав власності в банківському секторі; у процес M&A втягують невеликі банки регіонального значення.

3. Слаборозвинена система інвестиційних фондів (ІФ) та пенсійних фондів (ПФ) є уразливим місцем фінансової системи ЄС; законодавчо здійснюється всебічне стимулювання даної системи. Незважаючи на ріст активності ПФ на європейському РЦП, їх

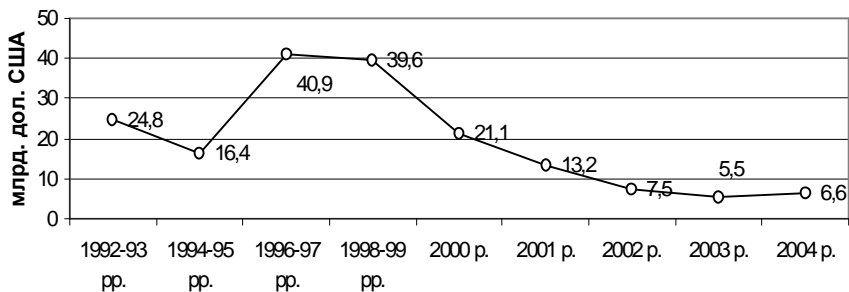


Рис. 1. Динаміка вартості M&A банківського сектора ЄС у 1992-2004 р. [12]



діяльність усе рівно безпосередньо пов'язана з банківським капіталом. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що практично вся посередницька функція на європейському РЦП сконцентрована в банківському секторі. При аналізі небанківського сектора виділимо наступні переваги країн:

1) по учасниках:

- інвестиційні фонди більше всього поширені у Франції, Люксембурзі й Іспанії;
- пенсійні фонди більш популярні в Нідерландах, Ірландії і Великобританії;

2) по інструментах:

- заставні облігації — у Данії, Швеції і Німеччині;
- корпоративні облігації — у Франції і Великобританії [13, с. 76].

Рис. 2 показує відставання розмірів активів ПФ та ІФ ЄС від таких же показників у США, а також відбиває динаміку даних активів. При цьому зростаючі активи ІФ ЄС поступово приводять до зниження розриву, тоді як відставання більш ніж у 10 разів активів ПФ ЄС залишається без змін.

4. Широкий доступ на ринок іноземних ІФ і ПФ — є наслідком слабкорозвиненої системи національних інституціональних інвесторів і проведення ліберальної політики. Аналізуючи дані структури вкладень американських взаємних фондів у 2006 р. Можна зробити висновок, що 13 % вкладень взаємних фондів США приходить на такий інструмент як закордонні

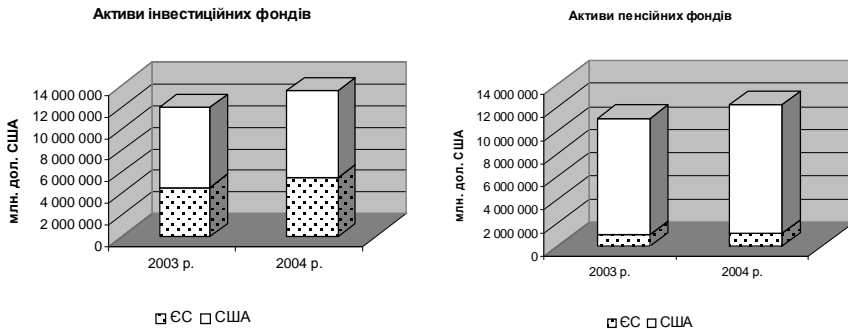


Рис. 2. Порівняльна характеристика активів ПФ і ІФ в ЄС і США [14, 15].

акції, при цьому це в більшій частині акції підприємств країн з розвинутою економікою. Крім того, аналізуючи географічний розподіл світових активів взаємних фондів у 2006 р., можна зробити висновок відносно того, що Європа займає друге місце у світі по вкладеннях взаємних фондів і відстає від США усього на 12 %, що говорить про високу популярність активів європейського корпоративного сектора.

5. Страхові компанії займають незначне місце на фондовому ринку, що також традиційно для континентальної моделі.

Дуже важливо враховувати також досвід країн Східної Європи, які у минулому відносились до соціалістичного табору. Якщо ж говорити про тенденції розвитку біржового ринку в країнах Східної Європи, то тут можна виділити наступне:

- створення більш розвинутої, чим в Україні, системи інвестиційних і пенсійних фондів, а також страхових компаній, як повноцінних учасників фінансової системи держави. Тому що історія існування фінансового ринку країн Центрально-Східної Європи (у його сучасному розумінні) нараховує не більш двох десятиліть, то при її становленні була можливість проаналізувати і врахувати всі переваги і недоліки як англосаксонської, так і континентальної фінансових моделей. Принаймні, була здійснена спроба створення системи інституціональних учасників фондового ринку;
- універсалізація діяльності банків традиційно “поріднює” фінансові системи ЄС і країн ЦСЄ. Кредитний портфель у структурі активів банків Польщі, Угорщині і Чехії значно превалює над портфелем цінних паперів, що є одним з головних ознак німецької моделі фінансової системи; при цьому розрив у показниках (особливо в Угорщині) не дуже великий, на рівні країн ЄС [16, 17, 18].
- максимально вільний доступ на організований фондовий ринок для іноземних інвесторів. Завдяки цьому в процесі приватизації в деяких країнах ЦСЄ у власність іноземних інвесторів потрапило до 50 % приватизованих об’єктів, як правило, великих промислових підприємств. При цьому, швидше за все, це і стало могутнім поштовхом для економічного розвитку даного регіону, що значно випередив країни колишнього СРСР.

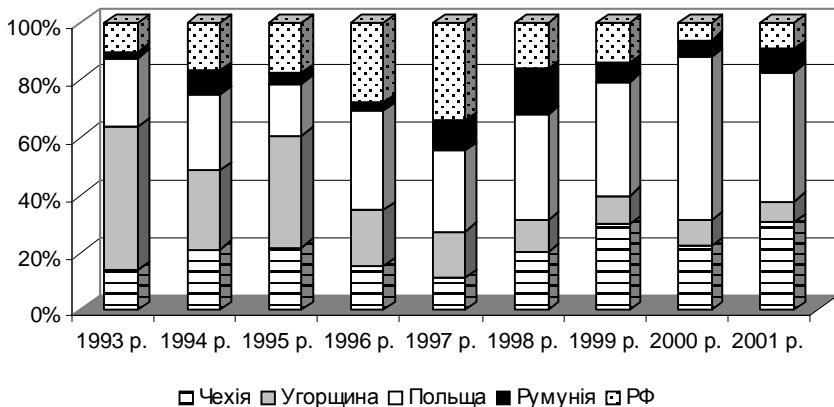


Рис. 3. Співвідношення обсягів закордонних інвестицій в акції в 1993-2001 р. [19].

Рисунок 3 описує такі тенденції присутності закордонних інвесторів на ринках цінних паперів Чехії, Угорщини, Польщі, Румунії і Російській Федерації:

- стабільні вкладення закордонних інвесторів у цінні папери чеських емітентів на рівні 15-23 % від загального обсягу інвестицій у зазначений регіон, що є наслідком відкритості ринку і законодавчого стимулювання;
  - угорські активи були дуже привабливі для закордонних інвесторів лише під час приватизації, після її завершення їхня активність на фондовому ринку Угорщини значно скоротилася;
  - починаючи з 1996 р. Польща залишається самою привабливою країною для закордонних інвестицій у цінні папери;
- 1) Румунія традиційно внаслідок невеликої місткості ринку була не дуже привабливою для закордонних інвесторів, однак, у 1998 р. завдяки, насамперед, фінансовій кризі, по даному показнику змогла випередити обсяги вкладень в активи РФ;
  - 2) для ринку акцій переломним став 1998 р., коли практично відбулося падіння усієї фінансової системи країни. Однак, навіть спустя роки частка закордонних інвестицій в акції корпоративного сектора РФ залишається на рівні Угорщини і Румунії;

- паралельне існування ділінгового ринку і безперервних котирувань. Використання даної системи спрощує проведення операцій на фондовому ринку в режимі реального часу, відображає адекватний стан ринку і дозволяє більшій кількості інвесторів здійснювати операції на ринку;
- акціонери біржі є національними представниками. Це могло б знизити темпи розвитку бірж, однак, з огляду на той факт, що біржі були створені не дуже давно і при участі і підтримці західноєвропейських бірж, на даному етапі розвитку немає гострої необхідності для залучення іноземних інвесторів. На біржах ЦСЕ діє сучасне устаткування і вони цілком справляються з існуючим обсягом операцій;
- використання тільки електронних систем торгів — свідчить про відсутність тривалої історії існування бірж і про високий ступінь комп'ютеризації операцій.

Виходячи з вищевикладеного, можна виділити групи переваг і недоліків, що характеризують розвиток ТОІ фондових ринків Західної Європи і країн Центрально-східної Європи (табл. 3).

У результаті можна зробити висновок, що ринкові інфраструктури обох регіонів мають свої особливості, обумовлені такими факторами як історія їхнього формування і розвитку, традиції,

Таблиця 3

Переваги і недоліки сучасних тенденцій розвитку ТОІ  
ЄС і країн ЦСЕ

	Переваги	Недоліки
Європейський Союз	Розвинута банківська система	Низька прозорість ринку
	Створення мега-бірж	Широке використання інсайдерської інформації
	Універсалізація бірж	Високі операційні витрати на покупку і продаж акцій
	Використання наукомістких технологій, хоча і запозичених	Зіткнення національних інтересів
	Відсутність обмежень для іноземних інвесторів	Слаборозвинена національна система інституціональних інвесторів
Центрально-Східна Європа	Досить розвинута база законодавства про інституціональних інвесторів	Відсутність тривалої історії розвитку
	Універсалізація банків	Низький рівень капіталізації
	Використання наукомістких технологій	Висока частка спекулятивних іноземних інвесторів
	Відсутність обмежень для іноземних інвесторів	Наявність на деяких ринках невеликої кількості інструментів

законодавство і т. д. При цьому ряд родинних факторів розвитку порозумівається сильним впливом елементів ТОІ ЄС на становлення РЦП країн ЦСЄ в перехідному періоді від економіки командного типу до ринкової економіки. У світлі інтеграційних процесів України в Європейський економічний простір дане дослідження стає особливо актуальним; приклад становлення ТОІ ЦСЄ під впливом європейської фінансової системи є показовим для розвитку українського РЦП. Крім того, подібний аналіз дозволяє спрогнозувати сценарії розвитку української ТОІ та побудувати концепцію її інтеграції у фінансову систему Європи: посилення значення та участі в перерозподілі капіталу торговців цінними паперами, зростання ролі банків, пенсійних та інвестиційних фондів на РЦП, формування єдиного організатора торгівлі, спроможного стимулювати зростання організованого фондового ринку та залучення до інвестицій у національну ТОІ міжнародних бірж та ПТС.

#### *Література*

1. Баринов Э. А., Хмыз О. В. Рынки: валютные и ценных бумаг. — М.: Экзамен, 2001. — 608 с.
2. Доронин И. Г. Мировые фондовые рынки: закономерности развития и современное состояние // Деньги и кредит. — 2002. — № 8. — С. 49-57.
3. Матросов С. В. Европейский фондовый рынок. — М.: Экзамен, 2002. — 256 с.
4. Сохацька О. Зарубіжні біржові ринки // Фінанси України. — 2000. — № 4. — С. 59-66.
5. Хмыз О. Фондовый рынок стран-членов Европейского союза // Мировая экономика и международные отношения. — 1998. — № 4. — С. 113-122.
6. Шаров О. Європейський фондовий ринок у період глобалізації // Журнал європейської економіки — 2002, квітень. — Т. 1. — С. 128-139.
7. <http://www.world-exchanges.org>.
8. <http://www.pfts.com>.
9. <http://www.rts.ru>.
10. <http://www.ebf-fbe.eu>.
11. Campa J. M., Hernando I. M&A performance in the European financial industry. — April 2005. — <http://papers.ssrn.com>.

12. Bierley C. Financial Markets and Institutions in the Era of Euro. London: Datamonitor Plc. — 2000. — <http://www.bankmergers.ru/history>.
13. Gros D., Lannoo K. The Euro Capital Market. — Chichester: John Wiley & Sons, 2000. — XX. — 739 p.
14. <http://www.ici.org>.
15. <http://www.oecd.org>.
16. <http://www.nbp.pl>.
17. <http://www.cnb.cz>.
18. <http://www.mnb.hu>.
19. <http://www.unctad.org>.

### *Резюме*

Анализируются основные тенденции развития торгово-организационных инфраструктур стран Восточного и Западной Европы на уровне структурных элементов.

*Рецензент доктор эконом. наук, доцент А. И. Ковалев*

УДК 338.439.02 (477+4/9)

*Н. А. Турица*

## **ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК ГЕОПОЛІТИКИ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ КРИЗИ**

Справжній вибух цін на продукти, а разом з тим голодні бунти в країнах Азії, Африки, Латинської Америки — нині називають “світовою продовольчою кризою”. Експерти ООН, Світового банку та інших установ стверджують, що це не просто зростання цін, а початок нового етапу розвитку світової економіки, “безпрецедентний у своїх масштабах глобальний виклик”, що зачіпає найуразливіші верстви населення. В контексті зазначених проблем постає питання передбачення можливостей щодо забезпечення продовольчої безпеки України.

Продовольча криза як масштабна соціально-економічна проблема є предметом досліджень багатьох науковців, як зарубіжних (А. Ларсон, Дж. Б. Пенн, Л. Крофорд, Т. Голл та ін.), так і вітчизняних, зокрема Ю. Губеня, В. Ференца, М. Білорус та ін.

Більшість дослідників продовольчої кризи відзначають, що швидке подорожчання продуктів харчування, яке спостерігаєть-

ся нині у світі, доволі болуче відобразиться на добробуті українців. З одного боку, таке твердження видається парадоксальним, оскільки Україна в змозі цілком забезпечити своє населення продовольством, частину якого вона експортує. Проте, з іншого боку, темпи інфляції та тривале зростання цін завдає втрат населенню держави. Це зумовлено тим, що експортери продовольчої та іншої сировини — це країни з низькою вартістю робочої сили, і, відповідно, низькою купівельною спроможністю основної маси населення. За прогнозами ООН, криза триватиме ще ціле десятиліття, а світ рухається до тривалого періоду глобальної світової кризи, дефіциту фінансових ресурсів, зумовлене також збільшенням цін на продовольство і гострою нестачею продуктів харчування, що суттєво погіршує умови життя населення найменш благополучних країн [1].

Необхідність реалізації можливостей забезпечення продовольчої безпеки завдяки природно-географічним умовам України повинно стати пріоритетним напрямком.

Україна має довгу та багату історію сільськогосподарського виробництва. Понад 32 млн. га або 54 % землі в Україні є орними. У сільському господарстві виробляється майже 11 % ВВП України, а у сільській місцевості мешкає близько 32 % населення країни [2, с. 45].

Разом з тим, у цілому, стан сільськогосподарського сектору української економіки залишається вкрай незадовільним. Так, лише за 2004-2007 рр. частка аграрного виробництва у ВВП країни скоротилося на 13 %. Виробництво м'яса та м'ясних лідерів щодо темпів скорочення, а прибутковість м'ясопереробних підприємств лише за 2006р. скоротилося на 14 %. Більш оптимістичними є показники виробництва та переробки м'яса птиці порівняно з виробництвом яловичини та свинини [2, с. 125]

За оцінками економістів, українські споживачі витрачають на продукти харчування від 60 % до 70 % власних доходів. М'ясо було і залишається важливим поживним продуктом у раціоні українців. Асортимент м'ясних продуктів на внутрішньому продовольчому ринку містить варені ковбаси (41 %), сосиски і сардельки (23 %), варено-копчені ковбаси (15 %), копчені ковбаси (3 %), решта припадає на копчені м'ясопродукти та натуральне м'ясо [2, с. 112].

Як передбачали, щедрий урожай зернових 2008 року, помножений на високі ціни, прогнозував чималі прибутки. Проте, вочевидь, не для страждених аграріїв чи пересічних українців, а переважно для зернотрейдерів. Тому, вважає автор, незважаючи на рекордний врожай Україні, не вдається втримати ціни на внутрішньому ринку зерна, а відтак варто очікувати принаймні півтораразового підвищення цін на хліб, м'ясопродукти та інші продукти харчування, що традиційно є найбільш вагомю статтею сукупних витрат домогосподарств. Згідно прогнозних даних, індекси споживчих цін у 2008р., зокрема на м'ясопродукти, наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Індекс споживчих цін на м'ясо та м'ясопродукти [3, с. 34]

Індекси споживчих цін	Червень 2008 р. до грудня попереднього року, %
М'ясо та м'ясопродукти	133,5

Тоді як у країнах ЄС індекс споживчих цін на м'ясо та м'ясопродукти з травня 2007 р. по травень 2008 р. склав 4,4 % [3, с. 20]. Дані статистики свідчать, якщо з травня з 2006 р. по травень 2007 р. ціни на м'ясо та м'ясопродукти в Україні зменшилися на 3,4 %, то у травні 2008 р. зросли у 1,5 рази [3, с. 20].

Як свідчать дані, українські домогосподарства з середньодушовими загальними доходами нижче прожиткового мінімуму витрачали на харчування 63 % усіх сукупних витрат. Вартість та калорійність добового раціону однієї особи цієї групи склали відповідно 8,2 грн. та 3009 ккал. Саме ця категорія населення опиняється в найскрутнішому становищі при подорожчанні продуктів харчування. Зважаючи на доволі високу частку в Україні домогосподарств з низькими доходами можна стверджувати про неминучі втрати і погіршення добробуту великої кількості людей у 2008 році незважаючи на відносно стримані офіційні дані щодо рівня інфляції.

За даними зростання споживчих цін, з травня 2007 р. до травня 2008 р. інфляція збільшилась у ЄС до 3,9 %, у Єврозоні — на 3,7 %, а в Україні — на 31,1 %. У грудні 2007 р. річне зростання споживчих цін в Україні (16,6 %) у 5 разів перевищив дороговизну у ЄС (3,2 %) [3]. Саме така економічна ситуація призводить до зростання цін та зменшення доходів на-



селення. Згідно таблиці 2 простежуємо, що середньомісячний дохід на 1 особу в Україні зріс у 1,5 рази [3].

Таблиця 2

Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на 1 особу, грн.

Травень 2007 р.	666,5
Травень 2008 р.	976,7

Проте аналіз співвідношення витрат до доходів населення на харчування у січні-травні 2008р. порівняно з аналогічним періодом попереднього року збільшилися на 40,2 % [3]. Також, в контексті проблем продовольчої кризи, необхідно звернути увагу на порушення балансу між обсягом споживання та виробництва м'ясопродуктів.

Згідно даних таблиці 3, рівень споживання цієї продукції у розрахунку на одну особу в рік знизився від 68,2 кг у 1990 р. до 56,4 кг у 2006 р. За визнанням більшості вчених економістів,

Таблиця 3

Норма і рівень споживання м'ясопродуктів на одну особу населення України на рік, кг [6, с. 32]

	Норма науково обґрунтована	Фактичне споживання за роками					
		1990	2000	2003	2005	2006	2006, % до наукової норми
М'ясо і м'ясопродукти, кг	80	68,2	39,6	34,0	52,8	56,4	71

головною причиною такого стану залишається низька купівельна спроможність основної маси населення. Платоспроможний попит визначається рівнем доходів населення та рівнем цін на харчову продукцію. За роки реформування економіки України доходи більшої частини населення різко зменшилися (у 3-4 рази), що збільшило частку витрат на продовольчі товари, зменшило структуру споживання у бік дешевих рослинних продуктів.

У порівнянні з початком 90-х років виробництво продукції на одну особу знизилося у майже у 3 рази (табл. 4). Нестача сировини для м'ясопереробних підприємств через спад виробництва продукції сільгоспвиробництва, спричиняє спад виробництва м'ясопереробних підприємств.

Таблиця 4

Виробництво м'ясопродуктів на одну особу населення України,  
кг [6, с. 33]

	1990	2000	2003	2005	2006
М'ясо і м'ясопродукти, кг	76,2	11,9	19,4	22,8	25,9

Оскільки, Україна недостатньо використовує свої аграрні потенційні можливості, вона значно відстає за показниками продуктивності сільського господарства від розвинутих європейських держав, які мають нижчу якість сільськогосподарських земель. Так, за ряд останніх років середня урожайність зернових складала 26 ц/га, тоді як у Німеччині цей показник становить 66, у Франції — 67, у Нідерландах — 82 ц/га.

Вирішення питань якості життя населення потребує вироблення екологічно чистих продуктів. Це, свою чергу, зумовлює використання можливостей наявних природно-географічних умов для вирощування екологічно чистої продукції для її переробки. Приблизно четверта частина світових запасів родючих чорноземів України та 27 % розораної землі європейського континенту (на душу населення в Україні припадає 0,64 га розораної землі та майже 0,5 з них — екологічно чисті райони, тоді як для Європи цей показник становить лише 0,25 га) на сьогодні постає основним чинником для рішення цієї глобальної продовольчої проблеми. Наведені дані підтверджують відставання України щодо вищезазначених наявних можливостей і засвідчують особливу значущість у вирішенні питань продовольчої безпеки.

Сучасний розвиток світової економіки не можливий без урахування екологічних проблем. Будь-яке виробництво не може функціонувати поза природним середовищем. Тому упродовж останніх років значна увага приділяється раціональному використанню природних ресурсів, покращенню якості навколишнього середовища. Також активізується міжнародна діяльність щодо вирішення регіональних і глобальних екологічних проблем.

Майбутнє України, як соціально орієнтованого суспільства, передбачає високий рівень життя всіх громадян країни, задоволення їх усесторонніх потреб. Епіцентром задоволення цих потреб має стати досягнення сталого урівноваження та взаємного збалансування потреб. Тому, для забезпечення постійно зростаючих потреб населення в умовах обмежених ресурсів особливу

увагу слід звернути на використання можливостей потенціалу сільського господарства.

Як було вже зазначено вище, важливим складовим елементом потенціалу сільського господарства України є унікальні масиви чорноземних ґрунтів, що становлять 20 % світових ресурсів [4] і характеризуються високими біопродуктивними властивостями. За оцінками вчених “при оптимальній структурі землекористування, відповідному рівні землеробства держава в змозі прогодувати 300-320 млн. чоловік [5, с.38]”, тому задоволення потреб не лише на сучасному етапі, але й майбутньому має моральне забарвлення.

Сучасні тенденції на світовому ресурсному та продовольчому ринках засвідчують про масштабну і глибоку кризу, яка зачіпає практично всі країни.

Оскільки, економіка України в цілому є інтегрованою у світову господарську систему, зокрема це стосується сільського господарства (вітчизняні фермери в ключових сегментах орієнтуються не стільки на внутрішню, скільки на світову ринкову кон'юнктуру). Ціни на більшість видів продовольства в Україні невпинно зростають. При цьому поряд з внутрішніми більшої ваги набувають зовнішньоекономічні чинники незважаючи на економічні та адміністративні бар'єри з боку уряду.

Населення України вже відчуває наслідки світової продовольчої кризи, оскільки ні ринок, ні уряд не можуть протистояти зовнішнім чинникам, а це спричиняє несправедливий розподіл сільськогосподарського продукту між виробниками та посередниками.

Так, створення аграрного ринку в Україні дозволить істотно підвищити продовольчу безпеку країн, що входять до нього. Саме екологічно чисті продукти харчування допоможуть в перспективі Україні забезпечити свої геополітичні інтереси і безпечне життя населення.

Автор вважає необхідним:

1. налагодити фінансування сезонних втрат, пов'язаних з виробництвом;
2. створення спеціального фонду пільгового кредитування АПК;
3. захист інтересів вітчизняних виробників від неякісного імпорту;
4. для забезпечення виходу сільського господарства на рубежі розвинутих країн необхідно активно впроваджувати прогрес-

сивні технології використання агроресурсів і виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції. Такий підхід надасть можливість країні успішно вирішувати проблеми, пов'язані з продовольчою, енергетичною та екологічною кризами.

Саме ефективне використання природних ресурсів у сільському господарстві повинно здійснюватися постійно та базуватись суто на наукових теоріях і моделях динамічної оптимізації. Україна має усі передумови для вирощування худоби, яка і забезпечить екологічно чисту сировину, а значить і м'ясопереробні продукти, які і стануть більш конкурентоспроможними на світовому ринку.

Таким чином, дослідження умов аграрного природокористування — важлива запорука ефективного виробництва сільськогосподарської продукції. Природно-ресурсний потенціал регіону справляє вагомий вплив на виробничо-господарську діяльність сільськогосподарських формувань. Агроекологічний стан природних ресурсів у сфері виробництва сільськогосподарської продукції, який має у повному обсязі Україна, повинен стати головним у розв'язанні світової продовольчої кризи.

### *Література*

1. Гопко Г. Як побороти нестачу енергоресурсів та продовольчу кризу? // День. — 30.05.2008. — № 94. — <http://www.day.kiev.ua//201997>.
2. Чернюк Л. Г., Клиновий Д. В. Розміщення продуктивних сил України. — К.: ЦУЛ, 2007. — 470 с.
3. Соціально-економічне становище України за січень-червень 2008 р. / Державний комітет статистики України; за ред. Коваленко Ю. // Економіст. — 2008. — № 7. — С. 22-43.
4. Земельні ресурси України / За ред. В. В. Медведєва, Т. М. Лактіонові. — К.: Аграрна наука, 1998. — 150 с.
5. До питання про стабілізацію і відтворення родючості ґрунтів України // Агроекологічний журнал. — 2002. — № 4. — С. 38-39.
6. Радева М. М. Напрями розвитку корпоративних форм аграрного бізнесу // Економіст. — 2008. — № 7. — С. 31-34.

### *Резюме*

В статье изучены продовольственные проблемы в Украине в сравнении с мировыми тенденциями.

*Рецензент канд. економ. наук, профессор В. А. Кравченко*

## **ДИСПРОПОРЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ**

Установление и сохранение пропорциональности в экономическом и социальном развитии регионов является важным аспектом региональной политики всех развитых стран. Особенно остро данная проблема стоит в Украине, что подтверждается постоянным усилением экономической роли Киева и Юго-Восточных регионов в формировании ВВП страны, в свою очередь экономическое развитие Западного региона остается на достаточно низком уровне.

Понятие “региональное развитие” обычно касается различий в характеристиках роста для разных регионов страны. В Украине проблемы регионального развития большей частью возникают в форме вопросов, касающихся неравномерного распределения доходов между регионами; отличий в темпах роста и уровня безработицы, а также влияния этих отличий на расширение бедности и социального напряжения. Динамика экономического развития регионов на протяжении последних 16 лет определялась состоянием и тенденциями макроэкономических процессов в стране, в частности длительным периодом экономического спада, трудностями рыночных трансформационных процессов, кардинальным изменением отношений собственности, трансформацией системы государственного управления и т. д.

Асимметрии в экономическом и социальном развитии регионов Украины особенно обострились. Начиная с середины 90-х годов. Главной причиной углубления диспропорций являются отличия в возможностях приспособления регионов с разной структурой экономики к рыночным условиям.

Эффективным показателем для оценки экономического состояния регионов при определении потенциала их развития является новая добавленная стоимость (ВДС). Начиная с 2001 года, НДС во всех регионах страны росла, однако региональные диспропорции углублялись. Так, в 2001 году соотношение между максимальным (г. Киев) и минимальным (Черновицкая область) значение НДС на душу населения составило 5,9 раз, а в

2005 году — 6,5 раза. В общем, из 27 регионов только в шести (г. Киев, Донецкая, Днепропетровская, Запорожская, Одесская и Полтавская области) объемы ВДС на душу населения выше средних по Украине и именно на эти регионы приходится более 50 % ВДС Украины [1, с. 63].

Региональные диспропорции в настоящее время в Украине проявляются в трех основных направлениях:

- дивергенция между Киевом и “Промышленным треугольником (Донецкая, Днепропетровская, Запорожская области) и остальными областями Украины;
- конвергенция в границах “Промышленного треугольника”, обусловленного фактически моноспециализированным характером их внешней торговли;
- опережающий рост экономического значения столицы Украины, которое не имеет административного характера, а обусловлено мировыми тенденциями аккумуляции деловой активности в главных мегаполисах.

Юго-Восток Украины является экономически развитым индустриальным районом, играющим ведущую роль в экономике страны и формировании ее бюджета. Вклад Донецкой, Днепропетровской, Запорожской, Луганской, Одесской, Харьковской областей в создании ВВП Украины превышает 40 %. На них приходится свыше 65 % объема реализованной продукции промышленности. Причем разрыв в показателях реализованной продукции на душу населения очень существенный. Например, на данный момент этот показатель по Донецкой области составляет 12,5 тыс. грн. В ряде западных областей таких как: Черновицкая — 845 грн., Тернопольская — 1045,5 грн., Ивано-Франковская — 2548 грн., Ровненская — 2390 грн. [3].

Более высокий уровень экономического развития обуславливает и более высокий уровень официальных доходов населения в юго-восточных областях. Если начисленная на одного штатного сотрудника заработная плата в Днепропетровской, Донецкой, Запорожской, Закарпатской областях превышает средний уровень по экономике (в первых трех — существенно), то во Львовской, Ровенской, Волынской, закарпатской, Ивано-Франковской, Черновицкой и особенно Тернопольской областях она за-

метно ниже. В юго-восточных областях существенно меньше уровень безработицы. Подавляющее большинство украинских “гастарбайтеров” — выходцы из западных областей.

Кардинально отличается роль отдельных регионов Украины и в формировании государственного бюджета страны. Основными “донорами” государственного бюджета считаются Донецкая, Днепропетровская, Запорожская, Одесская, Харьковская области и в г. Киев. Области “реципиенты” — это, прежде всего, Ивано-Франковская, Тернопольская, Черновицкая, Закарпатская. Хотя юго-восточные регионы являются получателями значительных дотаций и субвенций из бюджета, а также целевых затрат на развитие угольной отрасли, они все же имеют значительное позитивное сальдо во взаимоотношениях с государственным бюджетом. И такая нагрузка воспринимается населением этих регионов как чрезмерная [2].

Наличие существенного регионального дисбаланса социально-экономического и культурного развития усложняет проведение единой политики социально-экономических преобразований, формирование общегосударственного рынка товаров и услуг, увеличивает угрозу региональных кризисов. Региональные диспропорции тормозят обеспечение высоких темпов экономического роста по всей территории государства.

Таким образом, сбалансированность социально-экономического развития является единственной возможной стратегией дальнейшего развития Украины. Одним из приоритетов региональной политики должно стать преодоление экономической диспропорции развития регионов, что должно привести к обеспечению экономического роста, улучшению природных и социально-экономических условий жизни населения, экологической безопасности государства, ее успешной интеграции в мировое пространство. Отсутствие активной, взвешенной государственной региональной политики за последние 16 лет привело к ослаблению межрегиональных экономических связей и нарушению эффективного взаимодействия по вертикали “центр — регионы”, дифференциации регионов по уровню конкурентоспособности и качества жизни населения.

Первоочередным заданием государства на пути региональной интеграции должен стать поиск рационального баланса между децентрализацией управления и “единовластием”.

Региональная политика в Украине не характеризуется системной разработкой. Отсутствие активной, взвешенной государственной региональной политики объясняется тем, что особенностью ее формирования в Украине с момента получения ее независимости является недостаточное внимание к этой проблеме властных структур в первые годы становления государства, а также несистематичность, фрагментарность осуществления государственной политики в этой сфере в дальнейшем. Трудности и проблемы регионального развития также в значительной степени связаны с несовершенной правовой и институциональной базой разработки и реализации государственной региональной политики, отсутствием четкого разделения функций и координации деятельности государственных органов управления различных уровней.

Проблемой региональной политики Украины является не только отсутствие четко обозначенных целей и приоритетов, сколько дефицит навыков применения инструментов воздействия. Принятая в 2001 году Концепция государственной региональной политики заложила лишь общие принципы развития регионов, но не способна сама по себе дать толчок развитию наиболее бедных территорий страны. Главной целью государственной региональной политики является создание условий для динамичного и равномерного социально-экономического развития Украины и ее регионов, повышения уровня жизни населения, обеспечения соблюдения гарантированных государством социальных стандартов для каждого его гражданина независимо от места проживания, а также углубления процессов рыночной трансформации на основе эффективного использования потенциала регионов.

Неравномерность развития регионов Украины требует продуманной и сбалансированной государственной политики, которая бы обеспечивала равный доступ каждого гражданина Украины к государственным услугам независимо от региона проживания. При этом меры государственной политики должны опираться на надежную информацию на областном, районном и местном уровнях относительно социально-экономической ситуации каждой административно-территориальной единицы. Поэтому для разработки взвешенной региональной политики как на центральном, так и на местном уровне необходима достоверная статистичес-



кая информация, которая бы количественно характеризовала неравномерность развития регионов и давала возможность проанализировать существующую ситуацию и отследить результаты внедрения комплекса мер государственной политики.

Следует учитывать то, что региональная политика является важным инструментом государственного регулирования системы территориального управления. Однако этому не придавалось должного внимания, и региональная политика некоторое время не считалась необходимой в условиях перехода к рыночной экономике. Но практика развитых стран доказала, что достижение социально-экономической сбалансированности развития регионов, сглаживание существенных территориальных, межрегиональных диспропорций не происходит спонтанно даже в “старых” странах рыночной экономики. Для решения этих проблем необходима централизованно осуществляемая координация деятельности центра и регионов. Региональная политика должна осуществляться в границах единого правового пространства страны.

Успех внедрения региональной политики во многом зависит от региональной финансовой политики, т. к. поддержка регионов большей частью имеет форму финансовой помощи, которая может осуществляться в форме дотаций и ссуд в региональный бюджет, через территориально дифференцированную налоговую политику или путем свободного доступа в регион частных инвестиций.

Сущность выравнивания уровней социально-экономического развития регионов заключается не в развитии всех отраслей хозяйства и промышленности, а, исходя из объективных условий формирования в каждом регионе хозяйственных комплексов на основе специализации, развития социальной и производственной инфраструктуры, развития межрегиональных связей; в преодолении разницы в общеэкономических показателях (таких как энергообеспеченность, ВВП на душу населения и др.); в выравнивании показателей материального и социального благосостояния населения, уровня жизни.

Стратегическими приоритетами региональной политики Украины на современном этапе являются:

- повышение качества жизни населения как реального критерия действенной региональной политики;

- общественно-политическая и социально-экономическая консолидация регионов с целью обеспечения единства политического пространства и достижения на этой основе целостности экономического пространства;
- повышение конкурентоспособности регионов;
- реформирование межбюджетных отношений соответственно потребностям каждого региона и государства в целом.

Решение данных задач — это один из основных путей, который способен вывести Украину на новый уровень экономического развития и позиционировать ее как равноправного члена европейского сообщества.

### *Литература*

1. Доповідь “Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році” // Економіст. — 2006. — № 2. — С. 62-68.
2. Кошик А. Региональная дезинтеграция — диагноз экономический // Деловая неделя. — 2005. — № 1.
3. Офіційний сайт української статистики // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Політика регіонального розвитку в Україні: особливості та пріоритети. Аналітична доповідь / За ред. З. Варналія. — К., 2005. — 62 с.

### *Резюме*

Стаття присвячена аналізу диспропорційності характеру регіонального розвитку та проблем формування нової регіональної політики України.

*Рецензент канд. економ. наук, доцент В. Е. Ермолин*

УДК: 94(477)

*Е. Г. Бакланова, Т. Х. Коломейчук*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИСКУССИИ “ПЛАН И РЫНОК” В 20-х ГОДАХ XX ст.**

Трансформационные процессы, происходящие в постсоветских странах, связанные с ними проблемы и противоречия порождают острые вопросы теоретического и практического характера, ответы на которые следует искать не только в зарубежном, но и в собственном историческом опыте. Осмысление стоящих сегодня

ня перед Украиной задач требует постоянного обращения к анализу пройденного советским обществом исторического пути. Исследование социалистического эксперимента, его хода и последствий является, и еще долго будет оставаться главной задачей всех социальных наук, в том числе и экономической. Началом этого эксперимента стал период военного коммунизма, продолжением — полярная ему новая экономическая политика, которая тоже затем была отвергнута. Такая диаметральность в направлении экономической политики отражает либо слабость основной теоретической концепции, либо неудачность практических экспериментов. Попытку разобраться в этом вопросе и представляет данное исследование.

Вопросы о директивном планировании, о его совмещении с рыночными регуляторами изучались и широко освещались в экономической литературе на протяжении не одного десятилетия. Новая волна исследований охватывает период 70-90-х годов, когда произошла переоценка ценностей на основе возврата историко-экономической науки от идеологизированных представлений к историческим реалиям. Наиболее многочисленные публикации посвящены анализу истоков концепции и сущности новой экономической политики, эта тема глубоко изучается в работах Т. И. Деревянкина, Л. П. Горкиной, В. С. Жученко. В исследованиях Э. Л. Лортикяна поднимаются вопросы теории и методологии социалистического планирования, в том числе в период НЭПа. А. В. Климина анализирует проблемы формирования экономической структуры общества в советский период, ставит вопрос о ее эффективности. В статье Е. В. Колесниковой исследуются теоретические проблемы рынка, поднимаемые экономистами 20-х годов. Анализ Б. М. Орловским хозяйственной самостоятельности промышленных предприятий Украины в первые годы НЭПа показывает позитивное влияние этого процесса на рост производства. Малевич В. Е. исследует проблемы теории и практики хозрасчета. Монография В. Валентинова дает живую картину теоретических дискуссий периода НЭПа, противостояние политических платформ. В целом все авторы приходят к выводу о бесспорной эффективности внедрения рыночных регуляторов, однако вопрос о балансе соотношения их с плановым механизмом остается открытым.

Суть проблемы гораздо глубже той, что видится на поверхности. Проблема баланса между рыночными и плановыми регуляторами ставит вопрос о приоритете первых либо вторых, а это в итоге требует определения типа анализируемой экономической системы.

Сегодня признается, что новая экономическая политика, пришедшая на смену военному коммунизму, не была результатом нового, качественно отличного от марксистского, понимания социализма. Это была лишь попытка построить ортодоксальный социализм иным, менее радикальным способом. Однако тип созданной за годы советской власти экономической системы до сих пор окончательно не определен.

Следует выяснить, в какой мере советский общественно-экономический строй соответствовал ортодоксальной теории социализма, если исходить из того, что между идеальной моделью социализма, вырастающей из представления классиков, и полученным ее реальным воплощением имеются какие-то различия. Раздумывая над прогнозом и исходом, мы, однако, приходим к выводу, что социализм — это именно то, что было у нас. Только таким он и мог получиться при попытке его построения. Эту позицию мы отстаиваем в нашем дальнейшем исследовании.

В статье дается анализ экономических отношений периода военного коммунизма и НЭПа. Он начинается с краткой характеристики теоретических позиций тех сил, которые в основном влияли на происходящие процессы, и заканчивается характеристикой практических результатов так называемого “переходного периода от капитализма к социализму”.

В целом нам близка оценка советского периода многими историками, состоящая в том, что Октябрь представлял собой обуздание “бунта бессмысленного и беспощадного”. Великолепно выстроенная организация, именуемая РКП, воспользовавшись благоприятными историческими условиями и вооруженная изумительно четкой марксистской доктриной, начала, попирая весь естественный ход истории, насильственно внедрять рационалистическую схему построения общества, его экономики, политики и идеологии.

Победа Октябрьской революции, годы военного коммунизма и переход к НЭПу со всей остротой ставили вновь и вновь проблемы о сущности и возможности социалистического строя, о (при признании этой возможности) путях его построения, о

перспективах, которые вырисовывались в зависимости от различного выбора этих путей. В этот период наиболее острых теоретических дискуссий, еще не задавленных тотальной цензурой, сформировался ряд основных теоретических позиций. Первой главенствующей и в идеологическом, и в политическом смысле была платформа, которую отстаивал В. И. Ленин. Своеобразными выразителями этой же линии, но с различными уклонами были: левая платформа, возглавляемая Троцким и правая, идеологом которой являлся Бухарин. Ортодоксальные марксисты — Троцкий, Пятаков, Преображенский и др. — представляли социализм не иначе как в рамках военного коммунизма. Бухарин, также оставаясь в рамках ортодоксального марксизма, все же признавал НЭП как временную, вынужденную меру. Рядом с ними сформировалось мощное социал-демократическое крыло, представленное в основном бывшими меньшевиками, эсерами, широким кругом оптимистично настроенной научно-технической интеллигенции, приветствовавшей НЭП и признававшей социализм не иначе как в совокупности с развитием товарно-денежных отношений. Они откровенно были готовы идти на сотрудничество с Советской властью, считая, что НЭП — это всерьез и надолго. Отдельного упоминания заслуживает “сменовеховство”, представлявшее собой российское зарубежье, наблюдавшее и оценивавшее происходящие у нас процессы извне. И, наконец, противниками социализма вообще являлись Б. Бруцкус, П. Соколин, И. Озеров и другие, не зараженные социалистической эйфорией мыслители, доказывающие принципиальную невозможность его построения. Остановимся подробнее на характеристике основных положений каждой позиции.

Октябрьская революция начиналась с опоры на ряд фундаментальных положений ленинской платформы, которые в ближайшем времени обнаружили свою несостоятельность. В самом обобщенном виде эти положения сводились к следующему.

Главная идея состояла в том, что современное общество готово перейти к социализму. В концентрированном виде она отразилась в ленинской теории империализма. Во второй Программе РКП (б), принятой VIII съездом партии, сложившаяся в мире на тот момент ситуация была охарактеризована следующим образом: “Только пролетарская, коммунистическая революция может вывести человечество из тупика, созданного империализ-

мом и империалистическими войнами [4]. По существу, единственным доводом в пользу социализма был тезис о том, что империализм все уже подготовил для перехода к “высшему типу общественного хозяйствования”, так как он создал аппарат “для общественного регулирования процесса производства и распределения продуктов”. Для построения социализма нужна лишь диктатура пролетариата, захват капиталистических монополий рабочим классом, ибо “социализм есть не что иное, как государственно-капиталистическая монополия, обращенная на пользу всего народа и постольку переставшая быть капиталистической монополией” [10, с. 187]. Именно проект создания централизованного управления экономики и был заложен во вторую Программу РКП (б).

Ленин, говоря о том, что Россия вошла в стадию монополистического капитализма, ссылаясь по сути на существовавшие тогда трех синдикатов: “Продуголь”, “Продмет” и сахарный синдикат. За “готовые для социализма формы” принимались также такие экономические рычаги, как карточные системы распределения продуктов, которые империализм ввел в условиях тотальной войны. Не ставя сейчас вопрос, верно ли Ленин изобразил предвоенное положение империализма по существу, спрашивается, применима ли была теория Ленина к России, если даже допустить, что она могла бы быть верной для главных стран Западной Европы и Америки?

Ссылки Ленина, послужившие теоретическим обоснованием необходимости осуществления социалистической революции, в действительности не имели объективной опоры. Это не были выросшие из самой экономики объективно созревшие централизованные формы регулирования хозяйства. За реальное обобществление принимались государственные, сугубо административные меры регулирования экономики, от многих из которых капитализм сразу после войны отказался. Названные три синдиката бесследно исчезли в хаосе послеоктябрьского разгромленного хозяйства и никакой объективной основой для зарождающихся с 1921 года советских трестов и синдикатов не стали. А огосударствление собственности на средства производства, начавшееся после победы социалистической революции, жесткая государственная централизация управления народным хозяйством первых лет Советской власти явились не столько следствием осо-

бых военных условий, сколько попыткой практического воплощения концептуальных марксистских представлений о регулировании социалистической экономики. И если профессор А. К. Покрытан считал ошибкой проводимое тогда повальное обобществление, иного выхода у революции, имевшей такие теоретические посылки, не было.

Во второй Программе партии сплелись два подхода к экономике социализма: с одной стороны, классически марксистский, с другой — отражающий специфику российских условий. Последний состоял в том, что уровень экономики был явно недостаточен, чтобы стать базой социализма. Поэтому ни экспроприация буржуазии, ни объединение всех аппаратов финансового капитала в единый централизованный механизм еще не могли стать основой социалистической экономики, И вторая Программа в качестве главной проблемы ставит вопрос о “всемерном повышении производительных сил страны”. На ее страницах возникает тот образ социализма, который не был известен классикам. Это не социализм, выступающий как итог обобществления производительных сил старого строя, а социализм, который будет итогом усилий новой власти, итогом строительства, осуществленного этой властью. Здесь, таким образом, соотношение базиса и надстройки общества представлялось в перевернутом виде: сначала предполагалось взять власть, а потом уже осуществлять строительство социализма. Прав профессор

А. К. Покрытан, указывая, что повивальная бабка захотела стать матерью. Поэтому в прямую противоположность пониманию Маркса производственных отношений как объективных, мы сделали уникальную в истории попытку построить их рационально, субъективно, искусственно, не подстраиваясь под уровень развития производительных сил. В силу этого советская экономическая практика была значительно более идеологизирована, гораздо больше зависела от ею же выдвинутой теории, чем западные экономики.

На первый взгляд две концепции: социализм как объективный итог перезревшего империализма и социализм, который надо еще строить силой взятой административной власти, — сочетать трудно. Однако, как указывалось, за зрелость империализма были приняты не столько объективные экономические, сколько государственные административные формы. На этой

основе возникла база для “стыковки” обоих подходов. Если в наследство от империализма достались во многом административные формы и если задача строительства отсутствующей экономики социализма тоже выводит на административный путь, то появляется возможность синтеза обоих подходов в рамках единой административной концепции социализма. Возникает образ экономики, в которой государство “хозяйственным заданием”, направляемым из центра, организует “ всю хозяйственную деятельность страны”.

Как видим, в качестве критерия готовности общества к социализму была принята прежде всего глубина тупика, в котором оказался империализм начала XX века, и масштаб порожденных этим тупиком противоречий. Приверженность социалистической идее не допускала мысли о том, то тупик строя — это всего лишь довод в пользу перемен в этом строе, но еще не аргумент в пользу конкретного варианта перемен. Империализм первой четверти XX века зашел в тупик, но можно ли было это считать доводом в пользу того, что единственный выход — в социализме?

Создание централизованной системы управления требовало подчинения всего общественного хозяйства единому государственному планированию. Построение социализма предполагало ликвидацию любых рыночных отношений, торговли, денег, банков, и т. д., и “неуклонную замену их планомерным, организованным в общегосударственном масштабе распределением продуктов” со “строгой централизацией всего распределительного аппарата”. Таким образом, во второй Программе партии представлен социализм, где все охвачено единым планом центра, где главными являются задания государства, где не должно быть материального стимулирования, где нет товарного производства и денег, где все держится на дисциплине... И все это — логичное следствие концепции: не ждать, а начать строить социализм, опираясь на административную силу государства, на всю мощь его аппарата.

Следующая ленинская установка требовала “социализации всех средств и орудий производства” в т. ч. мелких и мельчайших предприятий, хозяйств и т. д., а также немедленного перехода к общественной обработке земли. Национализировалось все подряд, без учета всякой экономической целесообразности. Эта ошибка в дальнейшем была признана Лениным, когда он ска-



зал, что “мы очень много погрешили, слишком далеко зашли по пути национализации торговли и промышленности, по пути закрытия местного оборота”. Социализм в деревне насаждался путем насильственной коллективизации, проводить которую призваны были специально для этого созданные комитеты бедноты. Однако борьба против кулаков вылилась в обычный разбойничий грабеж, поддерживаемый властью. В связи с этим уже через 5 месяцев комитеты бедноты были упразднены, и Ленин заявил, что вопрос о колхозах надо отложить, а сегодня опереться на единоличного крестьянина.

Механизмом осуществления планомерности социалистического хозяйствования должен был стать единый Государственный банк. Предполагалось уничтожение торговли и введение карточной системы распределения продуктов, причем не как временной меры на период войны, а как неотъемлемого элемента социалистического строя, несовместимого с товарным производством. При “планомерном распределении продуктов” деньги утрачивали свое значение и, соответственно, подлежали уничтожению. По свидетельству В. Молотова, еще в 20-х годах говорили о том, чтобы с деньгами покончить [19. с. 22]. Сосредоточением в руках Государственного банка функций всех остальных банков, кредитных обществ, сберегательных касс предполагалось наладить “общегосударственное счетоводство”, “общегосударственный учет производства и распределения продуктов”, что служило бы “скелетом социалистического общества”. Аналогично банковскому предполагалось создать систему торгового оборота. Был установлен бесплатный отпуск по карточкам продовольственных товаров, предметов широкого потребления, бесплатное жилье, топливо, коммунальные и другие услуги. Но к 1921 г. недовольство существующей и ничего не дающей системой распределения достигло такой степени, что пришлось пойти на “свободу оборота”, хотя Ленин считал, что это уступка капитализму. Поэтому и тут вопрос ставился лишь о мере: до какой степени можно восстановить свободу торговли для мелких землевладельцев, не подрывая этим корней политической власти пролетариата?

Наиболее одиозным выглядел лозунг о том, что любая кухарка сможет управлять страной, и что “все будут управлять по очереди и быстро привыкнут к тому, чтобы никто не управлял”. Ленин считал, что так как к выполнению государственных функ-

ций может быть привлечено “поголовно все население” и “эти функции вполне можно будет выполнять за обычную заработную плату рабочего, то это должно будет отнять у этих функций всякую тень чего-либо привилегированного, начальственно-го” [11. с. 399]. Этот лозунг заключал в себе элементы демагогии, но главное состояло в том, что в нем отразилась полная непродуманность взглядов, идей, постулатов, составляющих основу большевистского мировоззрения.

Аналогично идее всенародного, поголовного, поочередного управления государством профсоюзы должны были сосредоточить в своих руках все управление народным хозяйством, как единым целым. Профсоюзы, по мнению Ленина, должны были взять на себя организацию производства, превратиться из органов борьбы продавцов рабочей силы в аппарат правящего рабочего класса. Позже Ленин признал, что для управления промышленностью необходимы квалифицированные, опытные управляющие, а не самостоятельная организация рабочих. Принцип выбора управляющих должен осуществляться “на основе практического стажа, технической компетентности, твердости, организаторской способности и деловитости”. Теперь Ленин уже требовал заменить коллегиальное управление профсоюзов единоличной властью. Всякое вмешательство профсоюзов в управление предприятиями признавалось вредным и недопустимым.

И, наконец, Ленин верил, что Октябрьская революция — лишь прелюдия к мировой революции. На долю страны отсталой выпала честь идти во главе великого мирового движения”, — с гордостью заявлял он. Действительно, революционная идея была столь заразительна, что ряд западных стран поддался ее искушению. Революции произошли в Германии, Баварии, Венгрии, но результат не оправдал ленинских надежд. Поэтому, утратив иллюзии, Ленин основную задачу видел позже не в перманентной революции, а в сохранении мира любой ценой, мира в окружении множества врагов. От отношений войны надо стремиться переходить к отношениям мирным и торговым. Изменение взглядов Ленина произошло в связи с пониманием слабости России. Однако эта идея мирового господства, затухая, уходя вглубь, все же осталась и вплоть до развала социалистического лагеря проявлялась в бесконечном соревновании двух систем, в стремлении доказать, что мы лучшие, “догнать и перегнать Америку”, в пе-

ротягивании на свою сторону освободившиеся колониальные страны за счет так называемой интернациональной помощи.

Подытоживая, можно сказать, что почти все вышеперечисленные идеи уже в период военного коммунизма показали свою полную несостоятельность и были отброшены. Но так как отбросить их полностью означало отказаться от коммунистической идеи в принципе, то весь дальнейший путь строительства социализма представляет собой лавирование между несостоявшимися взглядами и реалиями жизни. Практическое применение механизма централизованного государственного регулирования закончилось тем, что уже к началу 1921 г. страна попала в жесточайший экономический кризис. И Ленину, в ожесточенной борьбе, с подавляющим большинством в руководстве партии и в ней самой, пришлось выдвинуть НЭП, суть которого в дополнении методов прямого регулирования экономики из единого центра механизмом, включающим элементы рыночного саморегулирования. С позиции сегодняшнего дня, это было абсолютным признанием неизбежности товарно-денежных отношений, хотя в общем и целом это признание считалось временным, не смотря на все заявления Ленина, что это “всерьез и надолго”.

Так пришел конец единству мнений, присущий периоду военного коммунизма, и только лишь благодаря огромному политическому влиянию Ленина НЭП смог получить официальное признание. Внутри единой линии возникли разногласия, представленные, с одной стороны, ортодоксами, с другой — гибкими тактиками.

Оппортунистическая “Левая оппозиция”, возглавляемая Л. Д. Троцким, выступила с “Новым курсом”, в котором рассматривались вопросы политической и внутрипартийной демократии, а также экономического, хозяйственного порядка. Здесь оппозиция подвергла атаке ленинскую экономическую политику как ведущую страну к гибели. Основной причиной этого усматривалось отсутствие планового руководства страной, от которого, по заявлению Л. Троцкого, “зависит судьба революции — полностью и целиком”. Анализируя заявления и аргументы оппозиции, нетрудно обнаружить, что за ними стоит глубокое неприятие и отталкивание от НЭПа. Заявлялось, что “нэповской политике правительства нужно противопоставить настоящую коммунистическую политику”. В качестве последней предлагался возврат к военному коммунизму. Требования оппозиции сводились к следующему:

- Резко критиковался торговый капитал как несоциалистический элемент, которого необходимо искоренить.
- Указывалось на необходимость подчинить все хозяйство плановому руководству, “собрать все предприятия в одну систему, повинующуюся единому мощному планирующему центру”.
- Выдвигались настоятельные требования мощного и ускоренного развития промышленности. Для изыскания средств на восстановление и расширение основного капитала предлагалось в цену промышленной продукции сверх себестоимости включить огромную прибыль. В погоне за максимальной прибылью цены в 1923 г. по предложению Г. Пятакова были подняты на такую высоту, что создалось абсурдное явление: в стране с товарным голодом, недостатком товаров, ничтожной товарной продукцией осенью 1923 г. разразился кризис сбыта. Цены стали абсолютно недоступными. Это незамедлительно вызвало резкое расхождение “лезвий ножниц” — цен между промышленной и сельскохозяйственной продукцией. Таким образом, сельскому хозяйству уготавливалась лишь участь “дойной коровы” для промышленности.

Поистине зловещей выглядела теория Е. А. Преображенского о первоначальном социалистическом накоплении. Проведя аналогию с первоначальным капиталистическим накоплением, описанным Марксом, вдохновленный методами самого мрачного периода капитализма, Е. Преображенский выдвигает свою теорию, откровенно перенося те же методы на социалистический строй. Он различает два рода накоплений: социалистическое накопление; присоединяющее к функционирующим средствам прибавочный продукт, “создаваемый внутри социалистического хозяйства”, и так называемое “первоначальное социалистическое накопление”, которое черпает свои средства “вне комплекса государственного социалистического хозяйства” [18, с. 57-58]. “Такая страна, как СССР... должна будет пройти период первоначального накопления, очень щедро черпая из источников досоциалистических форм хозяйства” [18, с. 63]. Иными словами, предлагалось насильно выгребать средства из деревни, из хозяйств мелких производителей, кустарей, отовсюду вне социалистического хозяйства. При этом указывалось, что “чем более отсталой, мелкобуржуазной, крестьянской является та или иная страна..., чем

менее то наследство, которое получает в фонд своего социалистического накопления пролетариат данной страны, ... тем относительно больше социалистическое накопление будет вынуждено опираться на отчуждение части прибавочного продукта досоциалистических форм хозяйства” [18, с.101-102]. Таким образом, отрицая НЭП, Е. Преображенский все же понимал, что его нельзя сразу уничтожать, а нужно вести систематично сознательное “пожирание” частного хозяйства ускоренным мощным развитием социалистической системы, укрепляющей свой “остов”, свой “основной капитал” процессом усиленного “накопления”. То есть, согласно теории Преображенского, рабочий класс должен сидеть верхом на мелких производителях и с целью усиления социалистического накопления выжимать из них все до последнего предела.

Обобщая, можно сказать, что в экономической политике оппозиции наиболее полно, глубоко отражалась сущность реального социализма. Она адекватно выражала требования социализма в его практическом воплощении, что потом и осуществлялось при Сталине. Таким образом, не взирая на то, что оппозиция подвергалась резкой критике и курс ее был признан неприемлемым, в дальнейшем, после уничтожения всех ее представителей, именно ее концепции явились идеологическим оформлением сталинизма.

Позиции Л. Д. Троцкого противостояла позиция Н. И. Бухарина. Оставаясь в рамках ортодоксального марксизма, Н. Бухарин и его сторонники признали и приняли НЭП, но как временную необходимую меру, как определенный этап построения социализма. По мнению Н. Бухарина, “с точки зрения “сознания” эпохи военного коммунизма НЭПа была несомненным и очень крупным отступлением, с точки зрения реальной революционной линии она была предпосылкой, первым шагом, общим необходимым условием действительной хозяйственной политики пролетариата, т. е. политики, ориентирующейся на развитие производительных сил страны” [5, с. 17].

В отличие от позиции троцкистов, Н. И. Бухарин, несомненно, более реально оценивал потенциальные возможности страны. Он признал, что “преимущества крупного производства, как ... суть преимущества пролетариата, не могли существовать в условиях падения производительных сил, хозяйственного распада, отсутствия источников сырья и топлива, полного отсутствия управ-

ляющих и знающих кадров”. Поэтому если раньше классовая борьба носила военно-политический, ударный характер, то с приходом НЭПа она стала носить “мирно-хозяйственно-органическую физиономию”.

Придавая большое значение планированию, Н. И. Бухарин указывал, что его нельзя установить сверху, рационалистически. Оно должно вырасти вместе с ростом крупного социализированного производства, вместе с его централизацией. И, управляя сегодня крупной промышленностью и транспортом, пролетариату необходимо считаться с громадным давлением разрозненных мелких хозяйств, подверженных мощной рыночной стихии. Далее, по мере централизации хозяйства, кооперирования крестьянства, будет все более реальным хозяйственный план, который все скорее будет превращаться в действительный план всего общественного производства.

И здесь Бухарин уловил параллель между общей тенденцией развития капитализма, направленной на вытеснение мелких и централизацию крупных капиталов, пределом чего в конечном счете становится государственный капитализм, и строительством социализма, с тем лишь отличием, по его мнению, что в последнем случае борьба крупного капитала с мелким “по сути дела, т. е. с точки зрения классов, имеет резко выраженный пролетарский, антикапиталистический, социалистический характер”. Таким образом, Бухарин признает, что форма обобществления при государственном капитализме и социализме одинакова, но “с той принципиальной, существеннейшей разницей, — как он полагал вслед за Лениным, — что крупное производство находится в руках пролетарского государства”.

Если рассматривать эту параллель с позиций сегодняшнего дня, то очевидно, что это кажущееся формальное тождество позволило многим современным исследователям развития социализма в СССР склониться к выводам о том, что социализма у нас никогда не было, а была разновидность государственного капитализма с концентрацией власти в руках государственного аппарата. Здесь путаются два различных понятия: государственный капитализм, доминирующим компонентом которого является частная собственность, и бюрократический социализм, в основе которого — государственная собственность. Еще современник Ленина Н. Валентинов писал в своих воспоминаниях: “Капита-

лизм предполагает частную собственность на средства и орудия производства. А этого у нас нет. Где и в какой стране существует капитализм с такой широчайшей национализацией всех важнейших отраслей народного хозяйства? Такого капитализма в мире нет. Это все что угодно, только не капитализм” [5, с. 72].

Сегодня те, кто говорят, что советский строй не был социализмом, допускают, что социализм может быть построен как-то иначе. Однако если собственность, выдаваемая за общественную, принадлежит государству, то это социализм, и может он строиться только так, как и было у нас т. е. социализм ничем иным по форме, как государственный капитализм, быть не может, с той лишь существеннейшей разницей, что эта форма якобы служит интересам основного собственника средств производства — народу. Но при этом неизбежно существование некоего бюрократического аппарата, основной задачей которого является “справедливое” для всех распределение национального дохода с учетом общегосударственных, общественных потребностей. Фактически же, в силу своего положения, он становится правящим классом. Аппарат, при решении общенациональных проблем, мог вполне учитывать прежде всего собственные потребности, нерационально использовать имеющиеся в его распоряжении ресурсы. Провозглашенное равенство социализма вылилось на деле в абсолютное господство, неравенство. Все дальнейшее — народнохозяйственный план, директивное ценообразование, госзаказы и госзакупки, несогласованность между работой всех звеньев общественного хозяйства — это производное от несоответствия между провозглашенными целями социализма и методами их достижения.

Сегодня особенно интересно оценить позицию социал-демократических сил, не входящих в руководство ВКП (б), но активно поддерживающих новую экономическую политику. Их представляли трезвомыслящие публицисты, ученые, экономисты, представители лучшей части интеллигенции, верившие, что Советская страна, уйдя от военного коммунизма, но не возвращаясь к капитализму, сможет при самоотверженной работе построить “дом”, удобный для всех классов общества. Все они в условиях НЭПа решили сотрудничать с властью, надеясь на необратимость реформ, на возобладание здравого смысла. Ими высказывались зачастую довольно смелые суждения, идущие вразрез с общепри-

нятыми оценками. Однако, уже приняв социализм в “усовершенствованном” нэповском варианте, они не хотели видеть явных противоречий, не поддающихся никакой шлифовке. Констатируя огромное оживление хозяйственной жизни, принесенное быстро создававшимися новыми и восстановленными старыми мелкими промышленными предприятиями, демократически настроенная интеллигенция полагала, что их значение в экономике теперь уже понято, и потому им не грозит вторичная попытка уничтожения. Отказ Ленина от насильственной коллективизации 1918 г. казался им естественным возвратом к цивилизованным отношениям, неприемлющим искусственные силовые методы. В абсурдности некоторых ленинских идей они усматривали лишь искажение подлинных социалистических принципов в их практической реализации.

Понятно, что социал-демократия ясного представления о том, каким может быть реально в жизни социализм, не имела. Ее представители страдали романтическим оптимизмом, полагая, что можно совместить несовместимое — социализм и рынок, пытаясь реформами, усовершенствовать и объединить их. И потому, сколь ни чудовищной представляется фигура Е. Преображенского, мы вынуждены признать, что он оказался дальновиднее всех представителей передовой демократии, он понял невозможность компромисса между этими двумя началами, когда говорил о несовместимости НЭПа и социализма. “Нелепо думать, — утверждал Е. Преображенский, — что социалистическая система и система частно-товарного производства, включенные в одну систему национального хозяйства, могут существовать рядом, одна с другой, на основе полного экономического равновесия. Такое равновесие длительно существовать не может, потому что одна система должна пожирать другую. Само существование двух систем, включенных в систему одного хозяйства страны, неизбежно приведет к тому, что либо социалистическое производство будет себе подчинять мелкобуржуазное хозяйство, либо само оно будет рассосано стихией товарного производства [5, с. 217-218].

Обособленным течением выступало сменовеховство, зародившееся главным образом в эмигрантской среде российской интеллигенции. Название течению дано по сборнику “Смена веx”, авторами которого были видные деятели эмиграции — Н. В. Устрялов, Ю. В. Ключников, С. С. Лукьянов и другие, призывав-



шие интеллигенцию к примирению и деловому сотрудничеству с Советской властью “во имя русского национального дела”. Эта готовность к сотрудничеству роднила их с демократическим движением внутри страны, придавала внешнее сходство их позициям. Однако между ними имелось глубокое принципиальное различие: демократические силы все же верили в построение социализма, пусть не ортодоксального, а обновленного, дополненного товарно-денежными отношениями, но все-таки социализма с присущей ему централизацией регулирования и обобществлением собственности. Сменовеховцы же, внешне сотрудничая, надеялись на постепенное разложение социализма изнутри, его эволюцию и, в конечном счете реставрацию, перерождение существующего строя в буржуазный.

И наконец, уже в те годы даже в самой России имелись принципиальные противники социализма, неприемляющие марксову схему. Только сегодня мы можем оценить степень их прозорливости. Те, кого мы знаем, сгруппировались вокруг печальной судьбы журнала “Экономист”. Из его публикаций выделим и охарактеризуем только две, недавно вновь “открытые”: статью Б. Бруцкуса, “Социалистическое хозяйство” и И. Озерова “Деньги, товар и хозяйственный кошмар”. При всех разночтениях их объединяет одно: абсолютное убеждение в экономической невозможности социализма. Смыкаясь во многом с позициями научно-технической интеллигенции, ставшей на путь сотрудничества с Советской властью. Б. Бруцкус, И. Озеров и их единомышленники принципиально от них отличаются. Если первые думали, что крайности революции были отброшены и можно по-доброму и умно строить социализм, то вторые заявляли, что социализм можно строить только на этих крайностях, но поскольку из этого выйти ничего не может, то и социализму наступит конец. Что, собственно, и произошло.

Бруцкус опубликовал свою статью в 1922 г., в период, когда страна уже переходила к НЭПу. Успехи в экономике, ярко демонстрировавшие правильность избранного пути, позволили автору попытожить свое исследование следующим образом: “Действительность совершенно не оправдала чаяний, основанных на марксистской доктрине. Нельзя указать ни одной отрасли народного хозяйства, которая бы процветала. И полное отсутствие результатов вынудило убежденных коммунистов ждать улучше-

ния от частичного возврата к свободному обмену и капитализму” [1, с. 211].

Написанная в то же время и опубликованная в том же журнале “Экономист” (1922 г., № 3) статья выдающегося экономиста И. Х. Озерова, характеризующая существующее на тот момент полное расстройство денежного обращения, отразила принципиальные взгляды автора на социализм в целом, которые полностью совпали с выводами Б. Бруцкуса. И. Озеров, будучи финансистом, затронул проблему кредитной системы и указал, что в коммунистическом государстве не может нормально функционировать этот неотъемлемый атрибут рыночной экономики. Он отмечает, что “общие условия нашей общественной жизни парализовали желание работать, убили частную энергию”. Принимая политику НЭПа, он пишет: “Сила вещей приводит нас опять к капитализму”. Однако понимая всю половинчатость предпринимаемых шагов, всю бесперспективность этой модели. И. Озеров предлагает проявить окончательную решимость и “взять все предпосылки капиталистического строя — вплоть до восстановления института частной собственности, который даст стимул к плодотворной работе” [16].

Понятно, что голоса Б. Бруцкуса, И. Озерова и других противников социализма утонули в общем гимне коммунизма, воспеваемого в то время страной.

Между тем реально воплощаясь в жизнь, политика НЭПа приносила свои плоды, внешне достаточно эффективные, и вместе с тем, противоречивые изнутри. В результате этой политики в кратчайший срок народное хозяйство было выведено из глубокого кризиса. Если к 1920 г. объем промышленного производства уменьшился почти в 5 раз по сравнению с 1913 г., то уже в 1924 г. отставание было сокращено более чем вдвое, а на рубеже 1926-27 гг. ликвидировано. В сельском хозяйстве, где объем валовой продукции к 1920 г. был на треть меньше довоенного, восстановление было достигнуто на рубеже 1924-25 гг. Хотя существуют и более критические оценки достижений НЭПа. Указывается, что в 1928 году национальный доход страны был на 12-15 %. а среднедушевое потребление на 17-20 % — ниже уровня 1913 года.

Однако при всех разночтениях факт оживления экономической жизни был несомненным. Наступил в истории социалисти-

ческого эксперимента первый этап, первая попытка действительной опоры на товарно-денежные отношения. Среди многообразных форм их использования магистральными оказались следующие: развитие кооперации, возрождение торговли. внедрение новых форм функционирования промышленности. Промкооперации предоставлялись налоговые льготы, которые способствовали как увеличению числа кооперативных промышленных предприятий, так и расширению их оборотов. За период с 1922/23 по 1924/25 гг. кооперативная сеть выросла почти на 70 % [6, с. 114]. Промкооперация была поставлена на одну классовую ступень с соответствующими отраслями государственной индустрии. С точки зрения налогообложения она приравнивалась к государственным предприятиям, хотя по отношению к частникам налоговая политика оставалась беспощадной.

НЭП предполагал также перевод государственных предприятий на коммерческие начала. Хозрасчетная организация промышленности, работа на рынок, элементы конкуренции должны были обеспечить рациональное, экономное хозяйствование. Однако хозрасчетные права предоставлялись не отдельным предприятиям, а трестам — отраслевым объединениям предприятий, которых в народном хозяйстве насчитывалось около 500. Это позволяло трестам вмешиваться в непосредственное управление подведомственных предприятий, подавлять их инициативу. Необоснованные требования по количеству выпускаемой продукции неминуемо сказывались на ее качестве. Заготовка сырья и реализация товарной массы производилась трестами в соответствии со своими видами на овладение рынком, как правило, по завышенным ценам. Тресты боялись рынка, они не приспособивались к нему, а, напротив, стремились его подчинить административным воздействием или используя свое монопольное положение. В свою очередь, тресты подчинялись жесткому регулированию со стороны ВСНХ, который спускал им производственные задания, контролировал капиталовложения, распределял полученные прибыли.

Однако трестам предоставлялось право привлекать капитал других трестов, ведомств, государственных бюджетных организаций, частных лиц. Видимо, идеологи НЭПа понимали, что голая Централизация управления и собственности не создает механизма для возникновения новых предприятий, для перелива капитала, для живых межотраслевых связей. Именно поэтому трес-

там и придавались черты акционерных обществ. Противоречия, обнажающие несовместимость в рамках треста одновременных начал акционерного и директивного управления, советская экономическая школа вскоре разрешила, объявив, что план не противоречит хозрасчету, хозрасчетная самостоятельность осуществляется в рамках директивного планирования и направлена на выполнение плановых заданий. Согласно теории “товарной собственности” тресты лишь во взаимоотношениях с другими товаропроизводителями на рынке выступали как государственные хозрасчетные предприятия, по отношению к государству они таковыми отнюдь не являлись. Тресты тождественны государству, и потому собственность трестов — это государственная собственность, которой могли свободно распоряжаться вышестоящие инстанции.

Во избежание конкуренции между трестами, в 1922 г. стали создаваться синдикаты — объединения, охватывающие тресты целой отрасли промышленности или группы отраслей. Являясь по сути монополиями, синдикат мог поделить рынок между входящими в его состав трестами, исключить конкуренцию, навязать рынку выгодные для себя цены. Уже в середине 20-х гг. наркоматы, главки, синдикаты свободно распоряжались прибылью и капиталами трестов, производимой продукцией, директивно вмешиваясь во внутреннюю жизнь хозрасчетных предприятий. Роль предприятия как самостоятельного товаропроизводителя быстро сошла на нет.

На протяжении всех 20-х гг. экономистами неоднократно высказывались мысли о том, что “хозяйственная жизнь с трудом подчиняется централизации”, о том, что при отсутствии заинтересованности “воцаряется казенная рутина, мертвый застой и непроизводительная трата труда” [27, с. 15]. На деле шла отчаянная борьба за реорганизацию управления промышленностью, за самостоятельность хозяйственных звеньев. Директора предприятий, объединившись в свой клуб, добивались “растрескивания”, тресты старались вырваться из синдикатов или обойти их, синдикаты доказывали вредность диктата со стороны ВСНХ и Наркомторга. При этом ни одно из звеньев системы управления не хотело поступиться своими правами по отношению к звену нижестоящему М. Гроссман. один из членов ликвидированного вскоре “клуба красных директоров”, указывал: “Централизованное управление переносит центр тяжести работы

на органы, которые призваны только руководить. Следовательно, всякие планы и порядки работ устанавливаются сверху, и на основании этих выработанных планов и порядков исполняющие органы учитываются и контролируются в деталях, а потому невольно руководящие органы разрешают себе административное вмешательство в работу исполняющих органов, убивая инициативу и творчество последних” [8, с. 11].

Все это обуславливало высокие издержки производства, отрыв производства от интересов потребителя, низкую эффективность использования всех ресурсов, расточительство. Уже в 1925 г. появились признаки трудностей на рынке, обнаружился рост цен, недостаток широкого круга товаров. Отсутствие реальной заинтересованности работников, скованность инициативы привели к тому, что рост производительности труда, достигнутый в 1922-24 гг., в конце 1925 г. приостановился и даже пошел вспять. Если до 1925 г. на рост производительности труда действовал эффект восстановления промышленности, состоявший в том, что увеличение нагрузки, вовлечение в производство консервированного оборудования увеличивали выработку на одного работника и снижали себестоимость, то по мере завершения восстановительного периода требовались новые факторы: технический прогресс, рационализация, улучшение организации труда и производства, материальная заинтересованность, инициатива. Но эти факторы не были приведены в действие. В результате с конца 1925 г. началось снижение производительности труда. В то время как номинальная заработная плата постоянно повышалась (в среднем на 2,8 % за квартал в 1925 г.), реальная заработная плата снизилась на 3,1 % [14, с. 162.]

Очередная кампания “за увеличение производительности труда прошла под девизом: “большая оплата за большее количество труда, за большее количество произведенных изделий”. Множество рабочих было переведено на сдельную работу. Проводился пересмотр норм выработки, сдельных расценок, размещение рабочих по способностям. Кампания дала желаемый результат, выработка рабочих превысила довоенную. Однако она повлекла за собой оскорбления, угрозы, избиения инженерно-технического персонала предприятий, ибо именно на них была возложена ответственность за проводимые меры. Так отреагировали рабочие, уже привыкшие к иждивенчеству, незаинтересованности в

труде, на внедрение принципов эквивалентности между трудом и его денежным вознаграждением.

Нерациональное хозяйствование грозило увековечить техническую и организационную отсталость. Расточительность в работе промышленности, торговли, заготовок, обусловив высокую себестоимость, ограничивала реальные источники накоплений. Острая потребность в реорганизации управления сказалась в том, что ряд трестов в 1926 г. начал перевод своих предприятий на хозрасчет по собственной инициативе. Это ограничивало власть трестов и вместе с тем било по иждивенческим потребностям отсталых, нерентабельных производств, существовавших за счет перераспределения средств от передовых предприятий. Предприятия наделялись определенными средствами в соответствии с плановыми потребностями, велся самостоятельный учет издержек производства. Однако хозрасчет носил однобокий, половинчатый характер, планы предприятий согласовывались с трестами, последние же и решали, какая часть прибыли остается в руках предприятия и на какие цели расходуеться.

Как бы ни была ограничена и противоречива такая форма хозрасчета, но и она всячески срывалась и тормозилась руководством ВСНХ. Косность системы подавляла даже робкие попытки реформирования экономики. Принудительное установление цен при сохранении монополизации рынка, директивное определение номенклатуры продукции и издержек производства, директивное распределение товарных масс — все это определило бюрократизацию рынка, а затем и бюрократизацию кредита. Весь процесс бюрократического окостенения оборота занял всего 4-5 лет и в 1929 г. почти завершился. В конце 1929 г. было принято решение о новой реорганизации, которое предусматривало превращение синдикатов в объединения и передачу им практического управления промышленностью. Тресты полностью потеряли хозрасчетную самостоятельность.

С позиций сегодняшнего дня можно попытаться проанализировать, означало ли проведение новой экономической политики принципиальный отказ от марксистской доктрины регулирования общественного производства при социализме из единого центра. НЭП, как во время его проведения, так и после вызвал много споров среди политиков и экономистов. Например, упомянутый уже Б. Бруцкус считал НЭП не методом строительства

социализма, а путем к капитализму и возвращением к здоровому смыслу.

В то же время, хотя на практике шел процесс восстановления рыночных отношений, идеологически компартия сохраняла верность традиционной безрыночной концепции социализма. Большинство считало, что рынок можно использовать только в переходный период. Однако за известным высказыванием В. Ленина о необходимости коренной перемены всей точки зрения на социализм”, могло скрываться не только требование момента, но и изменение взгляда на роль рынка в целом. Это положение в дальнейшем советскими экономистами и политиками интерпретировалось по-разному. Но не высказывалась мысль, которая, впрочем, и не могла высказываться в условиях тоталитаризма, о том, не пришел ли Ленин к выводу об утопичности самого научного социализма. Возможно также, что Ленин и пришел к этому заключению, но выступить с прямо противоположными своим предыдущим взглядам высказываниями и тем более сформулировать эту концепцию он не успел, или не посмел. Тут можно вспомнить слова английского экономиста Дж. Кейнса, который писал в 1922 году о Ленине: “Он слишком умен для того, чтобы верить в коммунизм”.

Но партия и ее основное ядро во главе со Сталиным, отражая и опираясь на желания масс, ее темные инстинкты, осталась на своих традиционных позициях. Это привело к тому, что во второй половине 20-х годов усилилась тенденция к игнорированию законов рынка. Желая предотвратить такое развитие событий, один из ведущих экономистов того времени Л. Юровский в конце 1926 года предложил не рассматривать товарно-капиталистическое хозяйство как последнюю форму товарного хозяйства, а поставить вслед за ней товарно-социалистическую форму. В 1926-28 гг. Сталин и его окружение еще должны были хотя бы внешне считаться со своими временными союзниками — Н. И. Бухариным, А. И. Рыковым. М. П. Томским, которые выступали как сторонники хозрасчета, децентрализации управления. Однако реформа по-прежнему признавалась необходимой на словах, но срывалась на деле. Расправившись же с “правыми” в руководстве партии, Сталин и его группа перешли в окончательное наступление на хозрасчет, на рыночное регулирование

хозяйства в целом. В конце 20-х годов НЭП был свернут и установлено по существу безрыночное хозяйство.

Период НЭПа дает наиболее выпуклую, свободную и еще мало стесненную тоталитаризмом картину борьбы централистских и рыночных начал, когда еще не исчезли иллюзии возможности построения социализма путем разумного сочетания этих начал, когда еще, как сегодня говорят, существовали альтернативные варианты его построения. Но совершенно ясно, что никакой альтернативы не было, она и сегодня должна быть охарактеризована как иллюзорная. Собственно говоря, с этого времени и началась непрерывная борьба между “товарниками” и “нетоварниками”, между ортодоксами и оппортунистами, между планом и рынком, между сторонниками экономических реформ и коммунистами. Достаточно привести несколько заявлений Троцкого на XII съезде партии, чтобы понять эту непрекращающуюся линию и где-то чтобы подумать (если не знать, что это Троцкий), что это говорят сегодняшние противники рынка. Вот это заявление: “Мы вызвали в свет рыночного дьявола”, или “Начинается эпоха роста капиталистической стихии. И кто знает, не придется ли еще нам в ближайшие годы каждую пядь нашей социалистической территории отстаивать зубами, когтями, против центробежных тенденций частнокапиталистических сил?” [5, с. 69]. Одним словом, если говорить обо всем советском периоде, во многом продолжающемся и сегодня, и отвлекаясь от всей реальной исторической картины, то вся его суть состояла и состоит в борьбе естественных начал и пытающихся их деформировать рационалистических попыток построить социализм.

### *Литература*

1. Брудкус Б. Д. Социалистическое хозяйство. Теоретические аспекты по поводу русского опыта // Новый мир. — 1990. — № 8. — С. 174-214.
2. Бухарин Н. И. Проблемы теории и практики социализма. — М.: Политиздат, 1989. — 512 с.
3. Бухарин Н. И. О ликвидаторстве наших дней // Большевик. — 1924. — № 2. — С. 14-20.
4. Вторая программа РКП (б) ВКПБ в в резолюциях и решениях. — М.: Госполитиздат, 1941 — С. 281-296.



5. Валентинов Н. НЭП и кризис партии после смерти Ленина. — М.: Современник, 1991. — С. 367.
6. Вестник финансов. — М., 1925. — № 9. — 150 с.
7. Гинзбург М. Законодательство о трестах и синдикатах. — М.-Л., 1926. — 54 с.
8. Гроссман С. Предприятие. — М., 1927. — № 1. — С. 10-22.
9. Горкіна Л. П., Дерев'янкін Т. І. Виток концепції нової економічної політики та її сутність. Історія народного господарства та економічної думки України. — Вип. 28. — 1995. — С. 3-12.
10. Ленин В. И. Доклад о новой экономической политике. 29 октября: VII Московская губпартконференция. — ПСС. — Т. 44. — С. 183-210.
11. Ленин В. И. ПСС. — Т. 21. — М.: Политиздат, 1958. — С. 45.
12. Ленин В. И. ПСС. — Т. 54. — 1970. — С. 260-267.
13. Лортикян Е. Л. Питання теорії та методології соціалістичного планування в Українській економічній літературі. — Харків, 1971. — 108 с.
14. Малевич В. Е. Проблемы теории и практики хозрасчета в 20-60х годах // Истоки. Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. — М.: Экономика. — Вып. 2. — С. 162-170.
15. Отчет Украинской промышленности за 1923-1924 год. — Харьков, 1925. — Ч. II. — 627 с.
16. Озеров И. Х. Деньги, товар и хозяйственный кошмар // Новое время. — 1991. — № 20 — С. 41-43.
17. Преображенский Е. А. Основной закон социалистического накопления. — 1924. — Кн. 8. — С. 47-116.
18. Юровский Л. К. К проблеме плана и равновесие в советской хозяйственной системе. // Финан. вестник — 1926. — № 12. — С. 3-31.
19. Чуев Ф. Молотов. — М., 2000. — 223 с.

### *Резюме*

В статті досліджується взаємодія двох форм економічного зв'язку: безпосередньо-суспільної і міновій. Аналізується їхня доля в умовах централізованої економіки, досліджуються деформовані форми прояву.

*Рецензент доктор економ. наук, професор Н. А. Уперенко*

## **ВПЛИВ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ НА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

Зовнішня торгівля країн неминуче пов'язана з валютним ризиком. Під валютним ризиком розуміється імовірність виникнення фінансових втрат при здійсненні тих чи інших зовнішньоекономічних операцій у зв'язку зі зміною ринкових умов і, відповідно, з коливанням ринкових валютних курсів, які в довгостроковому плані залежать від економічного становища різних країн, а в короткостроковому — від рішень державних органів з економічних питань, спекулятивних операцій, чуток і очікувань, політичних подій і, нарешті, від неправильних рішень ділерів [3, с. 539].

Валютні курси впливають на зовнішню торгівлю країн, змінюючи як цінові співвідношення експорту й імпорту і тим самим викликаючи зміни внутрішньоекономічної ситуації, так і поведінку фірм, що працюють на експорт чи конкурують з імпортом.

Курси валют постійно змінюються. Внаслідок цього реальна вартість товару, що купується або продається за валюту може значно змінитися, і контракт, що спочатку здавався вигідним, може в підсумку виявитися збитковим. Звичайно, можлива і зворотна ситуація, коли зміна курсу валюти приносить прибуток, але задачею торговельної компанії не є одержання прибутку від зміни валютних курсів. Для торговельної компанії важливо мати можливість планувати реальну собівартість товару, що купується або продається.

В цілому знецінення національної валюти надає можливість експортерам цієї країни понизити ціни на свою продукцію в іноземній валюті, одержуючи при її обміні ту ж суму в національних грошових одиницях. Це підвищує конкурентоспроможність їхніх товарів і створює можливості для збільшення експорту. Імпорт же при цьому ускладнюється, тому що для одержання тієї ж суми у своїй валюті іноземні експортери змушені підвищити ціни.

Одночасно відбувається збільшення імпортних цін (якщо попит на імпорт нееластичний за цінами), а слідом за цим і збільшення їхнього загального рівня. Зворотні явища спостерігаються при зміцненні національної валюти. Загалом у сучасній

економічній теорії існує багато класифікацій валютних ризиків. Але найчастіше за характером і місцем виникнення їх поділяють на операційні, трансляційні (бухгалтерські) та економічні [2, с. 56; 4, с. 102; 5, с. 12; 7, с. 22;].

Операційний валютний ризик — це можливість недоотримання прибутку або понесення збитків в результаті безпосереднього впливу змін обмінного курсу на очікувані потоки коштів. Експортер, який одержує іноземну валюту за проданий товар, програє від зниження курсу іноземної валюти відносно національної, тоді як імпортер, що здійснює оплату в іноземній валюті, програє від підвищення курсу іноземної валюти відносно національної.

Невизначеність вартості експорту в національній валюті, якщо рахунок-фактура на нього оформляється в іноземній валюті, може стримувати експорт, тому що виникають сумніви в тому, що експортовані товари в кінцевому результаті можна буде реалізувати з прибутком. Невизначеність вартості імпорту в національній валюті, ціна на який встановлена в іноземній валюті, збільшує ризик втрат від імпорту, тому що в перерахунку на національну валюту ціна може виявитися неконкурентною. Таким чином, невизначеність обмінного курсу може перешкодити зовнішній торгівлі.

Може здатися, що невизначеність прибутковості експортних операцій, коли товари оцінюються в іноземній валюті, можна запобігти, якщо призначити ціну в базовій національній валюті компанії-експортера. Проте це лише перенесе валютний ризик на імпортера, що згодом віддасть перевагу мати справу з поставальниками, готовими оформляти рахунки-фактури у валюті країни-імпортера. Крім того, знецінення іноземної валюти, які підривають прибутки від експорту товарів у перерахунку на національну валюту, супроводжується підвищенням курсу національної валюти і призводить до зростання ціни експорту в іноземній валюті, що знижує його конкурентноздатність. Особливо руйнівний ефект буде в умовах попиту, чутливого до зміни ціни. Описана проблема добре знайома експортерам автомашин, текстильних виробів і алкогольних напоїв.

Прикладом нестабільності розміру обсягу продажу може слугувати ситуація, коли компанія бере участь у тендері (торгах) за контракт. Компанія повинна усвідомлювати, що тендер у національній валюті може поставити її в не вигідне конкурент-

не положення, а тендер в іноземній валюті може спричинити за собою валютний ризик (у залежності від результату тендера). Успіх у тендері пов'язаний з валютним ризиком, а невдача — ні. Це створює певні проблеми [2, с. 56].

Успіх у тендері має наслідком посилення ступеня схильності компанії валютному ризику. Так, багато нафтопереробних заводів працюють на Близькому Сході по контрактних цінах у доларах США, тоді як їхні витрати оцінюються в іншій валюті. Ці фірми виявилися вразливими для ризику збитків від падіння курсу долару і зіткнулися з необхідністю застрахувати себе на випадок, якщо тенденція до ослаблення долара збережеться протягом тривалого періоду. Тендер в іноземній валюті може розглядатися як джерело умовного операційного валютного ризику. Дуже часто ризик, пов'язаний за участю в тендері, вважається різновидом економічного валютного ризику, особливо якщо під ним розуміється весь залишковий ризик, який важко однозначно визначити або як операційний, або як трансляційний. Цей вид ризику можна визначити як “умовний операційний валютний ризик”.

Імпортери, які одержують рахунки-фактури в іноземній валюті, також стикаються з невизначеністю при оцінці вартості імпорту в національній валюті. Для них це стає особливо проблематичним у випадку чутливості збуту до цінкових змін, тоді коли, прикладом, їхніми конкурентами являються внутрішні виробники, які не відчують впливу змін обмінних курсів, або імпортери, які одержують рахунки-фактури в іноземній валюті, курс якої змінюється в сприятливому напрямку. Що стосується товарів, виготовлених за новітніми технологіями, то звичайно в якості їхніх постачальників виступають або США, або Японія. Розходження в змінах курсу долара й ієни стосовно національної валюти впливають на відносну конкурентноздатність (ціну) американського і японського обладнання.

Сама складна в теоретичному плані проблема виникає у зв'язку з датою виникнення операційного валютного ризику. Один із варіантів — вважати її датою виписки рахунку-фактури. Але як тоді бути з замовленнями, на котрі ще не оформлений рахунок-фактура? Якщо експортер одержав замовлення, накладна на яке буде виписана в іноземній валюті, то ризик існує з моменту реєстрації замовлення, якщо ціна в іноземній валюті визначається в момент одержання замовлення [5, с. 15]

Завдання визначення операційного ризику може вимагати оцінки ситуації, коли ціна угоди встановлена в одній валюті, а оплата буде проводитися в іншій. Можуть виникнути сумніви щодо валюти, схильної до ризику: це валюта ціни або валюта платежу? Відповідь — це валюта ціни. Підвищення курсу валюти платежу стосовно базової валюти не супроводжується відповідним зростанням курсу валюти ціни щодо базової валюти. Більш висока вартість покупки одиниці валюти платежу (наприклад, одного долара) буде компенсуватися меншим числом одиниць (тобто доларів), які відповідають вартості товарів або послуг з угоди, вираженої у валюті ціни.

Раніше вважалося, що моментом виникнення операційного валютного ризику варто вважати дату опублікування преїскуранта. Припустимо, що експортер спробує уникнути операційного ризику, пов'язаного з цінами в іноземній валюті, видавши преїскурант для закордонних покупців у національній валюті продавця. Тоді вплив коливань валютного курсу проявиться в обсягах продажів. Якщо підвищення курсу національної валюти і не знизить вартості надходжень від експорту, вираженої в національній валюті, то таке підвищення обумовить тенденцію до зменшення обсягу експорту, тому що ціни в перерахуванні на іноземну валюту зростуть [1, с. 24-25].

Трансляційний валютний ризик, відомий також як розрахунковий, або балансвий. Його джерелом є можливість невідповідності між активами і пасивами, вираженими у валютах різних країн. Наприклад, якщо британська компанія має дочірню філію в США, то в неї є активи, вартість яких виражена в доларах США. Якщо в британської компанії немає достатніх пасивів у доларах США, які компенсують вартість цих активів, то компанія схильна до ризику. Знецінення долара США щодо фунта стерлінгів призведе до зменшення балансової оцінки вартості активів дочірньої фірми, тому що балансвий звіт материнської компанії буде виражатися у фунтах стерлінгів. Аналогічно, компанія з чистими пасивами в іноземній валюті буде схильна до ризику у випадку підвищення курсу цієї валюти. Наприклад, компанія взяла кредит у швейцарських франках, тому що у Швейцарії були низькі процентні ставки, а потім обміняла франки на фунти стерлінгів для фінансування проекту в Великій Британії. Балансовий звіт покаже збільшення вартості пасивів

у фунтах стерлінгів у випадку, якщо курс швейцарського франка стосовно фунта стерлінгів зростає.

Важливо дати відповідь на питання, наскільки серйозну погрозу представляє трансляційний ризик. Якщо компанія вважає, що він не має особливого значення, то тоді немає необхідності хеджувати такий ризик. На підтримку цієї точки зору можна сказати, що відбиток у балансовому звіті змін активів і пасивів при їхній оцінці в базовій валюті є всього лише бухгалтерською процедурою, яка не має суттєвого значення. Той факт, що вартість активів дочірньої компанії в США, виражена у фунтах стерлінгів, коливається разом із рухом обмінного курсу долара США до фунта стерлінгів, може ніяк не вплинути на основну діяльність або прибутковість (у доларах США) дочірньої компанії. Тому витрати на хеджування трансляційного ризику можуть вважатися безглуздими, тому що фактично не існує ризику втрат від коливань курсу. Ця точка зору виправдана, якщо зміни курсу розглядаються як відхилення від відносно стабільного курсу. Проте якщо існує визначена тенденція зміни курсу, то сама ця тенденція може виявитися суттєвою, хоч відхилення від курсу в ту або іншу сторону можуть і не мати значення. Тенденція до зниження вартості долара США щодо фунта стерлінгів у довгостроковій перспективі могла б мати суттєву значимість для материнської компанії. Навіть якби знецінення долара і не мало наслідків для діяльності дочірньої фірми, майбутні надходження прибутку у фунтах стерлінгів від дочірньої в материнську компанію зменшилися б, і було б правильним відобразити таке зменшення в балансовому звіті материнської компанії при оцінці активів дочірньої філії. Таке зменшення вартості активів дочірньої компанії у фунтах стерлінгів вже мало б суттєве значення для материнської компанії, і в цьому випадку виникнуло би питання про необхідність певних заходів для хеджування валютного ризику.

Ігнорування відхилень обмінного курсу в ту або іншу сторону від постійного в цілому курсу в довгостроковій перспективі цілком виправдано для активів, наприклад, дочірніх компаній, оскільки подібні активи носять довгостроковий і навіть безстроковий характер. Для активів короткострокового характеру виникає проблема з термінами їхнього погашення, тому що ці терміни можуть співпасти з періодом, коли буде особливо неспри-

ятливий рівень обмінного курсу. Подібному ризику схильні боргові зобов'язання компаній, виражені в іноземній валюті. Боргові цінні папери можуть мати термін погашення без права його продовження. Навіть якщо обмінний курс фунта стерлінгів до долара просто коливається в межах постійного рівня (при розгляді його на тривалому відрізку часу), для британського позичальника американських доларів ситуація виявиться дуже несприятливою, якщо термін погашення наступить у момент, коли курс долара стосовно фунта стерлінгів буде особливо високим. Активи і пасиви, які не можна розглядати як безстрокові, особливо якщо умови і терміни погашення не є гнучкими, створюють можливість валютного ризику, який є суттєвим для компанії. З цієї причини в даному випадку необхідно з усією серйозністю поставитися до хеджування трансляційних валютних ризиків.

Економічний валютний ризик визначається як можливість несприятливого впливу змін обмінного курсу на економічне положення компанії, наприклад, можливість зменшення обсягу товарообігу або зміни цін компанії на фактори виробництва і готової продукції в порівнянні з іншими цінами на внутрішньому ринку. Ризик може виникати внаслідок зміни гостроти конкурентної боротьби, як з боку виробників аналогічних товарів, так і з боку виробників іншої продукції, а також зміни схильності споживачів певній торговій марці. Вплив можуть мати й інші джерела, наприклад, реакція уряду на зміну обмінного курсу або стримування зростання заробітної плати в результаті інфляції, викликаной знеціненням валюти [6, с. 20].

Економічний валютний ризик пов'язаний з можливістю втрати доходів по майбутніх контрактах через зміну загального економічного стану як країн-партнерів, так і країни, де розміщена компанія. Насамперед, він обумовлений необхідністю здійснення постійних розрахунків по експортних і імпорتنих операціях, інтенсивність яких, у свою чергу, може залежати від коливань валютних курсів.

У найменшому ступені економічному ризику підлягають компанії, які платять витрати тільки в національній валюті, не мають альтернативних джерел факторів виробництва, на які могли б вплинути зміни валютного курсу. Ці компанії реалізують продукцію тільки всередині країни і не зустрічають конкуренції з боку товарів, ціни на які можуть стати більш виграшні-

ми в результаті сприятливої зміни курсу. Проте навіть такі компанії не цілком захищені, тому що зміни обмінного курсу можуть мати наслідки, яких не зможе уникнути жодна фірма. Наприклад, курс фунта стерлінгів, який знижується може призвести до підвищення відсоткових ставок, що, у свою чергу, знизить загальний рівень споживчих витрат на внутрішньому ринку і збільшить витрати, пов'язані з погашенням боргових зобов'язань.

Коливання обмінних курсів можуть вплинути на ступінь конкуренції з боку інших виробників, впливаючи на структуру їхніх витрат або на їхні продажні ціни, виражені в національній валюті. Компанія, яка продає винятково на внутрішньому ринку, з витратами, оплачуваними тільки в національній валюті, постраждає від підвищення курсу внутрішньої валюти, оскільки конкурентні імпортовані товари будуть більш дешевими, так само як і товари внутрішніх виробників-конкурентів, витрати яких сплачуються частково в іноземній валюті.

Зміни вартості валюти країни можуть мати додаткову значимість для компанії, яка розмістила свою філію в цій країні з метою забезпечення дешевого джерела постачань або на свій внутрішній ринок, або на ринки інших країн-споживачів. Наприклад, японський виробник автомашин, який побудував завод у Великій Британії для випуску машин за конкурентними цінами, не буде радіти підвищенню курсу фунта стерлінгів щодо інших європейських валют.

Деякі сировинні товари за традицією оцінюються в певних валютах. Яскравим прикладом цього є ціни на нафту в доларах США. Компанії, які одержують прибуток в інших валютах, можуть бути вразливі для ризику можливих збитків від підвищення курсу долара стосовно валют, у яких вони одержують свої прибутки. Одним із прикладів таких фірм є авіакомпанії. Якщо вони до того ж купують літаки в США і мають у результаті боргові зобов'язання в доларах, то посилюється їхня схильність ризику втрат від підвищення курсу долара щодо національних валют, у яких вони одержують прибутки.

Економічний валютний ризик підрозділяють на два види [7, с. 24-25]:

- прямиий, коли передбачається зменшення прибутку по майбутніх операціях унаслідок зниження обмінного курсу валют;



- усереднений (побічний), пов'язаний із втратою певної частини конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників порівнянно з іноземними.

Головним фактором виникнення прямого економічного валютного ризику є майбутні експортно-імпортні договори чи валютні операції. Після підписання договору (укладання контракту) і до настання терміну оплати згідно договору економічний валютний ризик трансформується в операційний. Усереднений ризик характеризує можливість виникнення збитків, пов'язаних зі зниженням конкурентоспроможності компанії порівнянно з іноземними товаровиробниками й експортерами в зв'язку зі зміною валютних курсів, високою валютною собівартістю і відносно низькими цінами на вироблену продукцію.

Наприклад, на світовому ринку домінують два виробники компресорного устаткування — Україна і Росія. Продукція здебільшого екпортується, а тому оцінюється в доларах США. Якщо зміни курсу долара до гривні і до російського рубля будуть пропорційно однакові, то конкурентоспроможність товаровиробників залишиться відносно стабільною: зі зниженням курсу долара одночасно і до гривні, і до російського рубля конкурентоспроможність товарів на світових ринках підвищується, і це буде вигідно обом країнам. У випадку такого ж підвищення курсу долара (і одночасного зниження курсів гривні і російського рубля) конкурентоспроможність товарів двох країн між собою залишиться відносно незмінною, але доходи від продажу, виражені в доларах США, зменшаться.

Якщо ж курс гривні підвищиться на більший відсоток, ніж курс російського рубля, конкурентні цінові переваги будуть на боці українського експортера; якщо навпаки — то на боці російського. У даному прикладі підвищення чи зниження цінової конкурентоспроможності товаровиробників буде залежати, крім зміни курсу долара, ще і від зміни курсового співвідношення між гривнею і російським рублем. У випадку підвищення курсу гривні щодо російського рубля цінові переваги будуть на боці російського експортера компресорного устаткування, у випадку зниження — навпаки.

Існують операційні, трансляційні й економічні ризики, які на перший погляд не очевидні. Наприклад, постачальник на внутрішньому ринку може використовувати імпортні ресурси, і компа-

нія, яка користується послугами такого постачальника, побічно схильна до операційного ризику, тому що підвищення вартості витрат постачальника в результаті знецінення національної валюти змусило б цього постачальника підвищити ціни. Ще одним прикладом може бути ситуація з імпортером, якому виписується рахунок-фактура в національній валюті і який виявляє, що ціни змінюються його закордонним постачальником відповідно до змін обмінного курсу з метою забезпечення сталості цін у валюті країни постачальника. В усіх цих випадках виникає так званий прихований валютний ризик.

Приховані операційні і (або) трансляційні ризики можуть виникнути й у тому випадку, якщо закордонна дочірня компанія схильна до ризику. Припустимо, що американська філія британської компанії експортує продукцію в Австралію. Для американської дочірньої компанії існує ризик втрат від зміни курсу австралійського долара, і вона може понести збитки в результаті несприятливих змін курсу австралійського долара стосовно долара США. Подібні збитки підірвуть прибутковість філії. Виникає непрямий операційний ризик, оскільки надходження прибули від дочірньої компанії скоротяться. Материнська компанія також зіткнеться з трансляційним ризиком, якщо зменшення прибутку від філії буде відбито в оцінці вартості активів філії в балансовому звіті материнської компанії.

Основою керування валютним ризиком є чітке визначення його кількісних характеристик, що дає можливість підприємствам застосувати селективне керування, тобто страхувати тільки неприйнятний валютний ризик — ризик, імовірність настання якого дуже висока. Це пов'язано з тим, що на практиці валютний ризик існує при будь-якій валютній операції, але не всі вони приводять до збитків, тим більше в обсягах, що загрожують існуванню підприємства. Найчастіше при чіткій організації фінансової роботи майбутні збитки можна звести до мінімуму чи ж перекрити незначні суми збитків відповідним прибутком. Для запобігання та мінімізації валютних ризиків підприємства використовують різноманітні методи їх прогнозування та хеджування.

### *Література*

1. Береславська О. І., Наконечний О. М., Пясецька М. Г. Міжнародні розрахунки та валютні операції. — К.: КНЕУ, 2004. — 392 с.

2. Вітлінський В. В., Верченко П.І., Сігал А. В., Наконечний Я. С. Економічний ризик: ігрові моделі. — К.: КНЕУ, 2005. — 446 с.
3. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Ковалевський В. В. Міжнародні фінанси: Навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 550 с.
4. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М.: Прогресс, Универс, 1994. — 496 с.
5. Рэдхед К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. — М., 2006. — 350 с.
6. Шелудько В. М. Фінансовий ринок. — К: Знання-Перс, 2002. — 535 с.
7. Ющенко В. А., Міщенко В. І. Управління валютними ризиками: Навчальний посібник. — К.: Т-во “Знання”, КОО, 1998. — 444 с.

### *Резюме*

В статье рассмотрены особенности влияния валютных рисков на внешнеэкономическую деятельность предприятий, определены понятия самого валютного риска и его разновидностей.

*Рецензент канд. економ. наук, доцент Н. С. Логвинова*

УДК 339.54:658.821

*Т. С. Хорошенко*

## **ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Світова економіка розвивається під впливом таких процесів, як інтернаціоналізація людської діяльності, прискорення темпів розвитку всіх сфер суспільного життя, посилення зв'язків між країнами світу, інтенсифікація міжнародних відносин, поглиблення міжнародного поділу праці, зростання ефективності світової економіки в цілому і т. д.. У цих умовах стає зрозумілим, що жодна держава не може існувати й повноцінно розвиватися ізольовано. Саме тому налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та посилення взаємодії між країнами у всіх сферах є невід'ємними факторами повноцінного й стабільного розвитку держав.

Такий стан сучасної економіки змушує проводити активну зовнішньоекономічну політику не тільки на рівні держави, а й

на рівні підприємств. Забезпечення їх конкурентоспроможності в цих умовах набуває першочергового значення. Одним із чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства є розробка стратегії при виході на ринки інших країн.

Ще зовсім недавно, незважаючи на активізацію експортної діяльності в Україні, підприємства, що займалися експортом, не мали уявлення про експортну стратегію, тому що діяльність на зовнішньому ринку забезпечувалась безпосереднім втручанням держави й існуванням міждержавних угод. Тому зараз головним завданням українських експортерів є розробка й адаптація експортної стратегії підприємства до вимог міжнародного ринку.

Стратегія — інтегрована модель дій, призначених для досягнення цілей підприємства, система взаємопогоджуваних стратегічних рішень по основних напрямках діяльності й розвитку підприємства, що визначають його внутрішню і зовнішню поведінку. Змістом стратегії слугує набір правил прийняття рішень, що використовується для визначення основних напрямів діяльності. Відповідно терміном “стратегічні рішення” позначаються рішення, які мають кардинальне значення для функціонування бізнесу й спричиняють (за умови їхньої реалізації) довгострокові й невідворотні наслідки. Таким чином, як відмітні ознаки стратегічності рішень використовуються дві характеристики — безповоротність і довгостроковість наслідків.

У науковій літературі існує два протилежних погляди на розуміння експортної стратегії. У першому випадку — це конкретний довгостроковий план досягнення певної мети при виході на зовнішні ринки, а вироблення стратегії — це процес пошуку мети й складання довгострокового плану. У другому випадку під експортною стратегією мається на увазі довгостроковий напрямок розвитку підприємства, що стосується сфери і форми її діяльності за кордоном, системи внутрішньовиробничих відносин, а також позицій підприємства у навколишньому середовищі. Таким чином, експортну стратегію можна охарактеризувати як обраний напрямок зовнішньої діяльності. Функціонування у цьому напрямку має привести організацію до досягнення поставлених перед нею цілей [1, с. 40].

Проблема розробки й реалізації експортної стратегії в рамках стратегічного планування діяльності підприємства являє собою комплекс питань, що в різний час були темою досліджен-

ня багатьох фахівців у галузі стратегічного розвитку підприємств. Так, І. Ансофф вважає, що формування стратегії фірми при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є невід'ємною частиною стратегічного планування й характеризується розподілом процесу на конкретні послідовні етапи, кожний з яких супроводжується аналітичною роботою та пошуком відповідей на ряд питань [3, с. 234].

З погляду Г. Мінзберга, уявлення про те, що формування стратегії є результатом планування, невірне. Він виділяє 3 основних помилкових твердження:

- майбутнє можна передбачити;
- стратегічне мислення можна без шкоди відділити від управління;
- інформація, аналіз і технологія можуть виробляти інноваційні стратегії [10, с. 7-12].

М. Портер, наприклад, у своїх працях стверджує, що стратегії формуються, виходячи з аналітичних розрахунків, шляхом обрання окремої позиції щодо інших учасників ринку. Але підхід до розробки стратегії Портеру надто жорсткий і часто встановлює певні моделі поведінки в конкретних ситуаціях, а іноді навіть пропонує не враховувати зовнішні обставини [7, с. 441].

Пітер Ф. Друкер взагалі вважає, що стратегія існує у свідомості керівника, а її вибір базується на інтуїції, а не на аналізі зовнішніх і внутрішніх факторах, що впливають чи можуть впливати на діяльність фірми [11].

З усіх вищеназваних підходів до вироблення стратегії фірми найбільш точно, на наш погляд, визначення дала школа планування і її засновник І. Ансофф. Тому надалі ми будемо розглядати стратегію як частину процесу стратегічного планування.

Процес стратегічного планування в компанії складається з п'яти етапів:

1. Визначення місії й цілей організації.
2. Аналіз середовища, що включає в себе збір інформації, аналіз сильних і слабких сторін фірми, а також її потенційних можливостей на підставі наявної зовнішньої й внутрішньої інформації.
3. Вибір стратегії.

4. Виконання стратегії.
5. Оцінка й контроль виконання [2, с. 47].

Перш ніж сформулювати експортну стратегію, підприємству необхідно чітко визначити основну мету компанії, яка має бути реальною, відповідати об'єктивним можливостям фірми, мати чіткі строки досягнення й співвідноситися з наявними ресурсами. Формування стратегії здійснюється після стратегічного аналізу й націлене на вибір однієї зі стратегічних альтернатив. Стратегічні альтернативи, в свою чергу, визначаються після перевірки поточних цілей і задач. Одним із найбільш широко використовуваних методів такої перевірки є SWOT-аналіз (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats, що значить “Сила”, “Слабкість”, “Можливості”, “Загрози”), тобто аналіз сильних і слабких сторін організації, можливостей і загроз, які надходять з навколишнього середовища. Найпростіша форма подання результатів SWOT-аналізу наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця SWOT

	Можливості	Загрози
Сильні сторони	Сильні сторони +Можливості	Сильні сторони +Загрози
Слабкі сторони	Слабкі сторони +Можливості	Слабкі сторони +Загрози

Вибір конкретного ринку визначає й коло конкурентів фірми, і можливості її позиціонування. Вивчивши позиції конкурентів, фірма вирішує або зайняти місце, близьке до позиції одного з конкурентів, або спробувати заповнити виявлену на ринку нішу. Якщо фірма займає позицію поруч з одним із конкурентів, вона повинна диференціювати свою пропозицію за рахунок товару, його ціни і якісних відмінностей. Рішення про точне позиціонування дозволить фірмі перейти до наступного кроку, а саме до детального планування комплексу маркетингу.

SWOT-аналіз застосовується для:

- аналізу факторів конкурентного оточення. В цей час у рамках технологій стратегічного планування SWOT-аналіз розглядається як окремий етап оцінки й структуривання інформації;
- планування реалізації стратегій. Для планування реалізації стратегій, розроблених на основі SWOT аналізу, використовують матриці balanced scorecard. Цей інструмент дозволяє

визначити найбільш важливі напрямки стратегічного розвитку й найбільш важливих виконавців стратегій;

- конкурентної розвідки [11].

Вже в процесі такого аналізу керівництво фірми схиляється до вибору відповідного варіанту стратегії — такого, який найбільшою мірою відповідає умовам зовнішнього і внутрішнього середовища, а також обраним цілям діяльності.

Формування стратегії підприємства припускає такі дії:

- розробка нового й коректування існуючого стратегічного плану;
- впровадження системи виконання й контролю стратегії;
- аналіз стратегічних змін в організації;
- розробка альтернативних сценаріїв розвитку компанії;
- розробка бюджетів;

Робота на зовнішніх ринках характеризується більшим, у порівнянні із внутрішніми ринками, рівнем ризиків, обумовленим розходженнями в соціо-культурних, економічних, політичних, правових факторах іноземних країн; більш високим рівнем конкуренції, високими вимогами до якісних характеристик товару, упакуванню, маркуванню, а також більше високим рівнем витрат, пов'язаних з міжнародними маркетинговими дослідженнями і реалізацією експортної стратегії. У цьому зв'язку при формуванні вищевказаної стратегії необхідно оцінити, наскільки значний вплив на неї здійснюють ті або інші зовнішні фактори.

Розглядаючи вплив різних факторів на розробку й вибір експортної стратегії підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності, необхідно відзначити, що практично всі фахівці в області стратегічного менеджменту дають свій набір факторів зовнішнього середовища. Ряд авторів, таких як М. Мескон і К. Боумен, виділяють фактори зовнішнього середовища, які впливають на підприємство на мікро і макрорівні, розрізняючи, таким чином, мікросередовище і макросередовище впливу. М. Мескон виділяє в зовнішнім оточенні компанії середовище прямого й непрямого впливу (табл. 2) [6, с. 54; 4, с. 46].

Е. Елбінг вважає, що середовище прямого впливу включає фактори, які безпосередньо впливають на операції, що здійснює

Таблиця 2

## Фактори зовнішнього середовища

Середовище прямого впливу	Середовище непрямого впливу
Постачальники	Міжнародні події
Споживачі	Стан економіки
Профспілки	НТП
Конкуренти	Політичні фактори
Закони й державні органи	Соціально-культурні фактори

організація, і відчувають на собі прямий їхній вплив. Під середовищем непрямого впливу маються на увазі фактори, які можуть не здійснювати прямого впливу на операції, проте відбиваються на них [9, с. 283].

А. Томпсон і А. Стрікленд виділяють дещо інші фактори мікро- та макросередовища. Їхня класифікація наведена в табл. 3 [8, с. 90].

Таблиця 3

## Фактори мікро- і макросередовища

Фактори мікросередовища	Фактори макросередовища
Постачальники	Економічні
Покупці	Технологічні
Товари-субститути	Соціальні
Потенційні конкуренти	Політичні фактори
Суперництво конкурентів усередині галузі	

Ми розділяємо точку зору, згідно з якою виділяють два рівні зовнішніх факторів: фактори прямого впливу (мікросередовища) і фактори непрямого впливу (макросередовища). Однак існує думка, яка, на наш погляд, більш повна та правильна, що необхідно враховувати не тільки ті фактори мікро- й макросередовища, які впливають на розробку стратегії в країні експортера, а й ті, які впливають у країні імпортера для запобігання передбачених ускладнень при виході на зовнішній ринок (рис. 1).

Розробка стратегії повинна здійснюватись на основі вибору найбільш сприятливих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Особливе значення при розробці стратегії має те, що крім загальної експортної стратегії необхідно виділяти маркетингові стратегії, що розробляються для конкретного виду продукції або послуги з урахуванням особливостей сегменту закордонного



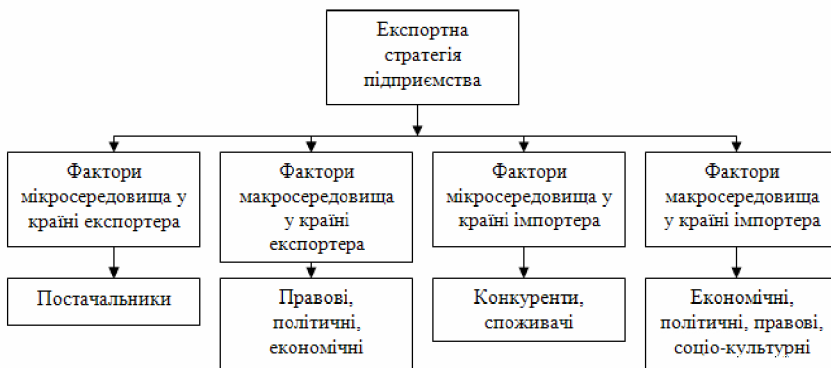


Рис. 1. Фактори, що враховують при розробці експортної стратегії підприємства

ринку, а також для кожного виду стратегічних підрозділів підприємства. Починаючи розробку стратегії, підприємство повинне визначити той сегмент зовнішнього ринку, на який воно буде орієнтуватися, тобто ту частину споживачів, яка зацікавиться продукцією чи послугами, що надає підприємство. Будь-яка компанія повинна вміти виявляти ринкові можливості, що відкриваються. Жодна фірма не може вічно покладатися на свої нинішні товари й ринки.

Організація може займатися пошуками нових можливостей або час від часу, або систематично. Багато хто відшукує нові ідеї, просто уважно стежачи за змінами на ринку. Інші виявляють нові ринки, користуючись формальними прийомами. Одним з корисних прийомів такого роду є використання сітки розвитку товару й ринку (табл. 4) [5, с. 86].

Існує вірогідність того, що фірма зігнорує розходження в сегментах і звернеться до всього ринку відразу з тією самою

Таблиця 4

Виявлення нових ринків за допомогою сітки розвитку товару й ринку

	Існуючі товари	Нові товари
Існуючі ринки	1. Більше глибоке проникнення на ринок	3. Розробка товару
Нові ринки	2. Розширення границь ринку	4. Диверсифікованість

пропозицією. У цьому випадку вона концентруватиме зусилля не на тому, чим відрізняються одна від одної потреби клієнтів, а на тому, що в цих потребах спільне. У такому випадку стратегія фірми матиме назву стратегії недиференційованого маркетингу.

Недиференційований маркетинг є економічний. Витрати на виробництво товару, підтримку його запасів і транспортування невисокі. Витрати на рекламу при недиференційованому маркетингу також тримаються на низькому рівні. Відсутність необхідності у проведенні маркетингових досліджень сегментів ринку й планування в для окремих сегментів сприяє зниженню витрат на маркетингові дослідження й керування виробництвом товару [5, с. 289].

Стратегія, за якої фірма вирішує виступити на декількох сегментах зовнішнього ринку й розробляє для кожного з них окрему пропозицію, має назву стратегії диференційованого маркетингу.

Багато фірм бачить для себе й третю маркетингову можливість, найбільш привабливу для організацій з обмеженими ресурсами. Замість концентрації зусиль на невеликій частці великого ринку фірма концентрує їх на великій частці одного або декількох субринків. Це стратегія концентрованого маркетингу. Вирішивши, на якому сегменті виступати, фірма повинна спосіб проникнення у цей сегмент. Якщо сегмент вже сформувався, то у ньому обов'язково присутня конкуренція. Більше того, конкуренти вже зайняли в рамках сегменту свої "позиції". І перш ніж вирішити питання про власне позиціонування, фірмі необхідно визначити позиції всіх наявних конкурентів [5, с. 296].

Вивчивши позиції конкурентів, фірма вирішує, чи зайняти місце, близьке до позиції одного з конкурентів, або спробувати заповнити виявлену на ринку нішу. Якщо фірма займає позицію поруч з одним із конкурентів, вона повинна диференціювати свою пропозицію за рахунок товару, його ціни і якісних відмінностей. Рішення про точне позиціонування дозволить фірмі приступити до наступного кроку, а саме до детального планування комплексу маркетингу.

Практика свідчить, що ті підприємства, які будують свою діяльність не хаотично, а на основі правильно виробленої, чіткої стратегії, працюють більш успішно і займають провідні позиції у своїх галузях. Розпилення сил для завоювання більшої

кількості ринків, бажання розширити асортимент продукції часто не призводить до бажаного успіху. Будуючи ринкову економіку, неможливо керуватися старими принципами ведення бізнесу, необхідно орієнтуватися на новітні способи організації і планування діяльності підприємства.

Особливе значення вибору оптимальної експортної стратегії пов'язане з більш серйозними складнощами, які виникають при реалізації товару на зовнішньому ринку. Саме тому планування проведення діяльності на цьому ринку вимагає урахування великої кількості зовнішніх і внутрішніх факторів, здатних або слугувати передумовою успішного завоювання зовнішнього ринку, або навпаки ускладнити виконання поставленої задачі виходу на обраний ринок.

В наш час на багатьох українських підприємствах утворюються відділи стратегічного планування і розвитку, функціями яких є розробка стратегічних програм розвитку підприємства, проведення маркетингових досліджень, аналіз факторів впливу на підприємство, аналіз перспективних ринків збуту і т. д. Використання інструментів стратегічного планування є основою діяльності підприємств, що виходять на зовнішні ринки, розробка експортної стратегії для таких підприємств є гарантом стабільного розвитку і зростання.

### *Література*

1. Айвазян С. А., Балкинд О. Я., Баснина Т. Д. и др. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник. / Под ред. Г. Б. Клейнера. — М.: КОНСЭКО, 1998.
2. Алесинская Т. В., Дейнека Л. Н., Проклин А. Н., и др. Маркетинг: Учеб. пособ. / Под общ. ред. В. Е. Ланкина. — Таганрог: Изд-во ТРГУ, 2006. — 241 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ.; под ред. Ю. Н. Каптуревского. — Питер, 1999. — 416 с.
4. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента / Пер. с англ.; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ.; под общ. ред. Е. М. Пеньковой. — Спб.: Корона, Литера плюс, 1994. — 698 с.
6. Мэкон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — С. 501.

7. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. — М.: Международные отношения, 1993. — 956 с.
8. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / Пер. с англ.; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
9. Elbing A. O. On the Applicability of Environmental Models, in 1 W. McGuire, ed., Contemporary Management (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1974).
10. Minzberg H. The Rise and Fall of Strategic Planning. — Pearson Education, 2000.
11. Сайт по вопросам стратегического управления и планирования // <http://www.stplan.ru>.

#### *Резюме*

В статье определено понятие “экспортная стратегия”, изложены различные подходы к ее разработке.

*Рецензент канд. эконом. наук, доцент Н. С. Логвинова*

УДК 321.01(477)

*Л. М. Дунаєва*

**СУЧАСНИЙ ВИМІР КАТЕГОРІЇ “ВЛАДА”  
В ПОЛІТИЧНІЙ НАУЦІ**

Влада є центральним елементом будь-якого організованого суспільства. Вона універсальна в часі, але різниться залежностями між тими, хто наказує, і тими, хто виконує, вона порівняльна у просторі, оскільки є властивістю, зміни якої проявляються неоднаково. Її універсальність впливає уже з самого походження, бо тільки з'явилися упорядковані людські групи, як одразу виникла й влада.

На даний момент політична теорія знає багато теорій та концепцій влади, які можна класифікувати за різними критеріями. При самому загальному логіко-гносеологічному аналізі на їх умовно можна поділити на дві великі групи: атрибутивно-субстанціональні, що трактують владу як атрибут, субстанціональну якість суб'єкта, та реляційні, що описують владу як соціальне відношення або взаємодію на елементарному та на складному комунікативному рівнях [1, с. 41-43]. Однак, сучасність, вимагає пошуку нових тлумачень, нових підходів до аналізу влади в усіх її проявах. Дана стаття має на меті проаналізувати нові підходи щодо розуміння та дослідження категорії “влада” в межах політичної теорії.

Коли починаємо визначати поняття “влада”, то виявляється, що влада відноситься до такого класу речей, які не можуть бути визначені одним поняттям. Дж. Сарторі, наприклад, стверджував, що влада є “семантичною головоломкою, коли один і той же термін визначає декілька різних сутностей, і коли одна й та ж сама сутність передається різними термінами” [5, с. 23]. В роботах С. Лукса влада відноситься до класу “понять, що спростовуються за сутністю”, тобто понять, зміст яких дискусійний, а змістовне та суттєве наповнення — постійно змінюються [9, с. 23-24]. Для М. Олсона теорія влади є “святим Граалем політології, тобто святиною, яку так і не знайшли” [3, с. 21].

Тому для того, щоб зафіксувати сучасне розуміння влади, необхідно зробити декілька кроків. По-перше, необхідно виділи-

ти сам схематизм, в якому влада реалізується та здійснюється. По-друге, виділити основні стереотипи, присутні в суспільстві з приводу влади, “нормальні способи” здійснення влади та розмови про неї. По-третє, зафіксувати сучасні проблеми, що витікають з тих стереотипів та “нормальних способів”. І тільки після цього провести проблематизацію стереотипів та створити нове розуміння влади, до якого необхідно прагнути для того, щоб ці проблеми були зняті та набули сенсу нові можливості, пов’язані з новим розумінням та з відповідним типом порядку.

В іншому випадку, якщо йти шляхом визначення, що є влада, то отримаємо десятки та сотні визначень, кожне з яких буде охоплювати різні прояви влади чи відносин влади. Так, російський дослідник Р. Шайхутдінов вважає, що “було б невірним намагатися визначити владу як певний тип відносин в суспільстві, як характеристику особи певних людей, як сукупність інститутів тощо. При цьому, кожне з таких намагань буде на вигляд правильним, але всі разом вони породжують парадокси та дискусії” [8, с. 473].

Альтернативний підхід бачиться як спроба структурувати дискурс про владу, виділивши поняття, які є змістовними та пов’язаними з поняттям “влада”. Але цього недостатньо для всебічного уявлення про те, що є влада на сучасному етапі розвитку людства. Доцільно виділити схематизм, в якому влада здійснюється.

Перш за все, влада в суспільстві стверджує загальний порядок, в якому здійснюється та продовжується життя людини. На думку Р. Шайхутдінова, для подовження (постійного відтворення) суспільного життя необхідний певний схематизм (тобто спосіб організації власного життя та взаємодії з іншими людьми, плюс спосіб усвідомлення такої організації), який дозволяє людині діяти однаково, зберігаючи та відтворюючи вироблений ними спосіб подовження суспільного життя [8, с. 473-474].

Одним з таких схематизмів і є схематизм влади, що передбачає введення певного спільного та єдиного для всіх простору. Цей простір має наступні особливості: по-перше, люди в ньому можуть орієнтуватися незалежно від конкретної ситуації або приналежності до тієї чи іншої групи; по-друге, в ньому повинні фіксуватися речі, що мають відбуватися постійно, відтворюватися самі по собі та за рахунок яких має відтворитися загальний

порядок життя; по-третє, за рахунок такого схематизму люди повинні отримати можливість орієнтуватися та виробляти способи своїх дій поза безпосередньої взаємодії з іншими людьми (тобто, не тому, що хтось так сказав чи навчив). Іншими словами, влада задає загальнолюдський порядок життя.

Для того, щоб схематизм влади здійснювався, необхідно зафіксувати в свідомості людей, в суспільстві, в культурі деякі позамежні ідеї та речі, які недоступні нікому з нині існуючих людей та які б були визнані всіма як речі везагальні та недосяжні. Іншими словами такі істини називають трансценденціями влади. Такий термін існує в межах суспільно-політичних досліджень та означає загальні ідеї та засади, на яких будується життя та з якими згодні всі в силу того, що ніхто не може уявити, що ці ідеї та засади можливо досягти [8, с. 503-514].

В цьому сенсі поняття трансценденції сьогодні прямо співвідноситься з поняттям влади. Пояснюється це так: влада існує в обмін на те, що люди живуть в сформованому нею порядку, де надається безпека, транспортні сполуки, можливість жити в історії, державі тощо.

Але ці перелічені речі несумірні з окремою людиною. Тобто, влада здійснює обмін через трансцензус. Людина віддає речі земні (гроші, працю тощо), а отримує — трансцендентальне (“божественне”): захист, життя, добробут тощо. В цьому сенсі питання про технологію та організацію влади — це питання про організацію трансцендентального обміну, про предметизацію трансцендентального відношення (незрівняні речі виявляються взаємообмінюваними). Тобто, трансценденції — це такі ідеї, що відносяться до речей, які подолати неможливо, до природи, за рахунок яких фіксуються підвалини, на яких будується загальний порядок, змінити який нікому з людей не під силу.

Трансценденціям влади протиставляється поняття “народ”. Традиційно під народом розуміють людей, суспільство, яке живе в даній системі влади, за даним порядком, заснованим на певних визначених трансценденціях. Але народ в схематизмі влади — це не просто населення, мешканці певної території, сукупність людей тощо. Важливо уявляти, що народ з’являється тоді, коли він ці трансценденції влади приймає як безумовні та недосяжні ні для кого підвалини існуючого порядку. Саме на них народ орієнтується в подовженні та будівництві свого життя.

Оскільки народ не має безпосереднього доступу до трансценденцій, потрібні спеціальні люди, групи людей, організації, інститути та іншого роду утворення, які є всіма визнаними носіями цих ідей та трансценденцій. Такі утворення називають інстанціями влади. В політології поняття “інстанція влади” визначає ту чи іншу конкретизацію способів та форм реалізації влади (владної волі) та, водночас, — особливої форми відтворення життя людей.

Через свою винятковість та доступ до недосяжного для інших рівню трансценденцій, кожна з інстанцій влади має власний унікальний ресурс. Тому інстанції влади оформлюються на основі певного виключного ресурсу, недосяжного для інших. Способи їх оформлення та становлення можуть бути різними. Як свідчить історія, традиційно інстанції влади оформлюються, перш за все, державними, церковними чи іншого роду інституціональними конструкціями, які фіксували певну винятковість. Але разом з цим, можна навести приклад, як така недосяжність може фіксуватися за рахунок наявності духовного або культурного авторитету, і в даному сенсі інстанція влади зосереджена в одній людині.

Влада, що організує життя у вигляді певного відтворюемого порядку, і життя, якому властиві надмірність та спонтанність, знаходяться в перманентному протистоянні. Життя кожного разу виявляється джерелом виникнення нових ситуативних конструкцій, які проблематизують вже існуючий порядок відтворення, що спирається на сформовані інститути влади. Виникають загрози відтворенню життя та, як наслідок, з’являється зовсім новий тип влади, який, в свою чергу, задає новий тип порядку, здатний зняти проблеми. Такий з’явившийся в результаті певного “онтологічного стрибку” тип влади і буде називатися новою інстанцією влади.

Різні інстанції влади існують у вигляді композиції інстанцій влади, кожна з яких володіє своїм винятковим ресурсом і не залежить від інших. Всі існуючі конструкції та комбінації влади є самого початку створювалися як такі, що складаються з декількох інстанцій (типів влади), кожна з яких формує свою власну цінність та винятковість, недосяжні для інших інстанцій. Поява нових інстанцій влади примушує кожного разу заново створювати композицію влади, перерозподіляти вплив, встановлювати правила взаємодії між інстанціями.



За Р. Шайхутдіновим, кожна інстанція: суверенна всередині себе; володіє винятковим ресурсом; формує свою трансцендентність, перед якою всі рівні (через те, що вона недосяжна для інших); створює свій тип порядку, який регулюється за допомогою даної трансценденції; формує свій народ та відповідну еліту; має свої місця присутності [8, с. 518].

Під час формування інстанції влади те, що оформлюється в якості ексклюзивного (виняткового) ресурсу, співвідноситься з трансценденцією. Кожна інстанція влади створює (відбудовує, відтворює) певну трансценденцію, тобто певний ідеальний порядок (порядок в ідеальній дійсності). Такий порядок (ідею порядку) дана інстанція влади не може покласти під сумнів: він для неї безумовний.

Але у безпосередній формі взаємодіяти з інстанціями влади весь народ не в змозі. Тому повинні бути допоміжні конструкції, які дозволяли б народу взаємодіяти з інстанціями влади і, таким чином, розуміти спільний простір, в якому є порядок, розуміти межі своїх можливостей і в такий спосіб орієнтуватися в світі.

Р. Шайхутдінов вважає, що таких допоміжних конструкцій існує щонайменше дві. По-перше, це різного роду “місця присутності”, в яких здійснюється контакт з тією чи іншою інстанцією влади. Наприклад, інстанція церковної влади формує в якості своїх місць присутності храми, священні тексти, літургії та інші ритуали, до яких можуть залучатися люди. Для державних інстанцій влади такими місцями є різного роду установи та відомства. По-друге, існує особливий прошарок людей, які здійснюють перенос трансценденцій в народ та навпаки — вимоги народу доводять до інстанцій влади. В історії засвідчено, що такого роду функції виконували оракули, аристократія, спеціальні люди в оточенні монарха та інші. На сучасний момент прошарок такого роду людей називають елітою.

Схематизм влади в такому розумінні реалізується як певна, визначена конфігурація, яка забезпечує певний спосіб взаємодії трансценденцій влади, інстанцій влади, еліт, місць присутності та народу. Виникає питання, як така конфігурація існує та як вона фіксується в свідомості людей?

Звичайно, що влада фіксується в свідомості людей вже не у вигляді трансценденцій. Трансценденції повинні бути недосяжними не тільки фізично, але й інтелектуально. Тоді виходить, що

транценденції влади, хоча певним чином й позначаються на ідеології, цінностях та культурних зразках, але певною мірою виявляються небаченими для народу.

Разом з тим, та чи інша композиція інстанцій влади, той чи інший тип влади, певна реалізація схематизму влади існує як певна негласна згода народу на такий тип влади. Одним з перших, хто на це вказав, був Н. Макіавеллі: “Такого роду негласна згода є підґрунтям для визнання та легітимності існуючої влади. Наприклад, легітимації конкретних людей, які можуть входити в ту чи іншу інстанцію влади, а також різноманітних процедур та механізмів здійснення влади” [2, с. 179]. Пізніше його ці ідеї підтримали Ж.-Ж. Руссо, Т. Гоббс, Дж. Локк та Ш.-Л. Монтеск’є, які доводили, що існує перелік базових припущень, ідей, які від народження притаманні людині та на основі яких люди погоджуються на той чи інший тип влади.

Історично Ш.-Л. Монтеск’є був першим, хто зафіксував принцип декількох незвідних друг до друга інстанцій влади. Мова в нього йде не про розподіл влад — не про те, як одну владу поділили на три частини. Монтеск’є стверджує, що існує декілька окремих інстанцій влади, кожна з яких володіє ексклюзивним ресурсом, а цим інстанціям доводиться між собою домовлятися. В цьому аспекті держава — це тільки одна з інстанцій влади, яка володіє доволі визначеним винятковим ресурсом (загальний порядок та однаковість процедур на всій території), та така, що не підмінює собою інші інстанції. Ставлення до держави як до єдиної можливої влади, яке накладається на намагання держави створити моноцентричну конструкцію, створює ту ситуацію послаблення життя, пригнічення політики, вихолощення демократії, які спостерігається на терені пострадянського простору.

Інколи владу розглядають як систему державних органів. “Державна влада — це форма влади, що має монополльне право на видання законів, обов’язкових для всього населення, та спирається на спеціальний апарат примусу, як на один із засобів для дотримання законів і розпоряджень” [4, с. 168]. Тільки державна влада має монополію на те, щоб змусити членів суспільства виконувати її наміри. Державна влада однаковою мірою означає як певну організацію, так і практичну діяльність по здійсненню цілей і завдань цієї організації.

Однак, провідний принцип сучасний владних політтехнологів протилежний: кількість інстанцій влади повинна не зменшуватися та пригнічуватися, а навпаки, збільшуватися зі швидкістю, що перевищує швидкість ускладнення суспільства. В такому випадку влада створює простір, де люди можуть орієнтуватися та розвиватися, де з'являються свободи та демократія, коли народ може брати участь у досягненні згоди між інстанціями влади.

Якщо простежити, що відбувається з поняттям “влада” в сучасності, то можна стверджувати, що поступово механізми влади, схематизм здійснення влади все більше рефлектується людьми. Якщо раніше влада була непорушною, такою, що не піддавалася технічним діям з боку людини, то поступово вона стає все більш освоєною. Люди навчилися будувати ті чи інші композиції влади, створювати нові інстанції влади, і в цьому сенсі з владою відбувається дещо на зразок коперніканської революції, що мала місце в природознавстві, коли речі, які до того здавалися непорушними, стають умовними і відносно них можливим стає застосування технічних дій.

Починаючи з часів революцій, що змінюють тип влади, стає зрозумілим, що інстанцій влади може бути декілька. Попередні проблеми в Європі, пов'язані з конфліктами двох інстанцій влади — влади церкви та влади держави (монарха) — завершилися створенням особливої композиції цих двох інстанцій. Але з плином часу інстанцій влади стає все більше. Зокрема, існування влади у вигляді судової, виконавчої та законодавчої інстанцій стає звичним. В Європі виникають демократичні суспільства, в яких нові інстанції можуть з'являтися відповідно до появи нових трансценденцій, нових виняткових ресурсів. В сучасний момент також можна вказати на те, що триває процес ствердження нових інстанцій влади — органів місцевого самоврядування. Питання лише про те, який винятковий ресурс вони мають та на які трансценденції спираються.

Чарльз Тіллі вважає, що в сучасний момент відбувається трансформація конфігурації влади в суспільстві внаслідок протікання трьох процесів: інтеграції мереж довіри, ізоляції категоріальної нерівності та ліквідації незалежних центрів влади, які вдаються до насилля та примусу [7, с. 232]. Зупинимося детальніше на кожному з зазначених процесів з метою з'ясування, що саме змінюється в сучасній владі.

Довіра передбачає, що суб'єкт ставить певний результат в ризикову залежність від можливого злочину, помилок або невдач іншого. Взаємини довіри поєднують людей, які регулярно піддають себе ризику. Можна дати наступне визначення мережам довіри: “в них здійснюються різноманітні зв'язки, головним чином, довговічні та міцні, які люди зав'язують стосовно цінних, важливих та довготривалих ресурсів та підприємств, піддаючись ризику можливого злочину, помилок та невдач з боку інших людей” [7, с. 232].

Демократія обов'язково здійснює часткове включення мереж довіри в публічну політику. Якщо базові мережі довіри, які створюються громадянами для здійснення своїх колективних заходів, залишаються поодаль від публічної політики, тоді у громадян виявляється мало стимулів брати участь в такій політиці, але досить потужні стимули приховувати свої соціальні зв'язки від політичної інтервенції. За таких умов майже неможливо ефективно та послідовно впроваджувати колективну волю громадян в діяльність держави, принаймні без революції. Але повна інтеграція, наприклад, як за умов теократії, родових олігархій та фашизмі, також виключає можливість демократії, оскільки має місце недопущення переведення колективної волі громадян через переговори в діяльність держави [7, с. 112-113].

Три головні процеси інтегрують мережі довіри в публічну політику: розпад відокремлених мереж довіри, інтеграція раніше відокремлених мереж довіри та створення нових, пов'язаних з політикою мереж довіри. Такі процеси доцільно, на думку Ч. Тіллі, вважати необхідною умовою демократизації. “Вони необхідні, тому що інакше у громадян немає стимулів справлятися з провалами демократичної політики, тому вони з легкістю будуть покидати публічну політику, коли вона їх не буде задовольняти. Інтегрування мереж довіри спонукає громадян обирати право голосу та лояльність замість виходу з політики. Протилежні вказаним процеси виводять мережі довіри з публічної політики” [7, с. 120].

Нерівність — це такі відносини між особами чи групами осіб, коли в результаті їх взаємодії одна група отримує більше переваг, ніж інша. Усталена категоріальна нерівність — це такі, що мають організаційні форми, відмінності в перевагах за статтю, національністю, етнічною приналежністю, релігію, приналежність до якоїсь громади та інші подібні системи класифікацій [7, с. 137].

Будь-які режими породжують нерівність і роблять це трьома можливими шляхами: захищаючи переваги своїх основних прибічників; створюючи свої власні системи стягування або винагороди ресурсами; перерозподіляючи ресурси серед сегментів підвладного їм населення. “При демократичному режимі існує значна матеріальна нерівність, і при цьому демократичні держави вкладають кошти у підтримку існуючих форм такої нерівності, що означає, відсутність нерівності не є необхідною умовою демократії чи демократизації. Замість цього досягнення демократії полягає в ізоляції громадської політики від будь-яких питань існуючої матеріальної нерівності. Демократичний режим здатен формуватися та існувати тільки до того часу, поки сама публічна політика не стане розпадатися по межах категорій нерівності. І навпаки, політичні права, обов’язки та залучення, відмінні від категорій нерівності, погрожують демократії та перешкоджають процесу демократизації. Демократія процвітає, коли нерівність повсякденного життя не пов’язані з нерівностями у відносинах держава — громадянин [7, с. 145].

Значні зміни ступеня та характеру категоріальної нерівності також впливають на демократичні перспективи. Будь-яке суттєве посилення категоріальної нерівності, яке ніяк не компенсується публічною політикою, виявляється серйозною загрозою існуючим демократичним режимам. Посилення категоріальної нерівності призводить до контролю основних ресурсів з боку влади, що в результаті призводить до появи авторитарних режимів.

Після виокремлення публічної політики від категоріальної нерівності та маючих тяжкі наслідки включення до неї соціальних мереж довіри, третьою важливою зміною, яка веде до демократії, буде знищення автономних незалежних владних структур, які мають власні, дієві засоби насилля та примусу. Такі структури можуть діяти як поза межами держави (наприклад, бойовики), так і всередині (наприклад, військові чини). Український дослідник І. Сенченко називає такі структури влади латентними, але щодо їх ролі в політичному процесі та системі влади в державі, він погоджується з Ч. Тіллі [6]. Подолавши їх, держава підкориться публічній політиці, поширив народний вплив. Таким чином влада буде обмежена самоврядуванням, яке виступає, поряд із самоорганізацією, підґрунтям, основою для функціонування публічної політики в сучасних державах.

Інтеграція соціальних мереж довіри та ізоляція публічної політики від категоріальної нерівності посилює узгодженість дій держави з виявленими вимогами громадян. Однак, результати змін в мережах довіри та категоріальній нерівності, позитивна спрямованість вказаних трьох процесів чинить подвійну дію: вони сприяють контролю публічної політики над державою та посилює вплив мас на публічну політику. Протилежні процеси — скорочення та згортання політичної участі тощо — обмежують зовнішній контроль над державою та вплив мас на публічну політику.

Отже, на взаємини влада — самоврядування впливає нова конфігурація влади, яка складається під впливом всебічного захоплення демократією та поширенням глобалізаційних процесів. Три процеси, що впливають на становлення нової конфігурації влади — це соціальні мережі довіри, категоріальна нерівність та латентні (альтернативні) структури влади, які кожний в окремоті та у сукупності призводять до ствердження самоорганізаційних та самоврядних процесів як основи нової конфігурації влади в сучасних демократичних державах.

#### *Література*

1. Дегтярев А. А. Основы политической теории. — М.: Высшая школа, 1998. — 238 с.
2. Макиавелли Н. Рассуждения о первой декаде Тита Ливия // Избранные сочинения. — М., 1982. — С. 126-275.
3. Олсон М. Влада і процвітання. Подолання комуністичних та капіталістичних диктатур — К.: Вид. дім “Києво-Могилянська академія”, 2007. — 174 с.
4. Рабінович П. М. Основы загальної теорії держави та права. — К.: Юрінформ, 1995. — 362 с.
5. Сартори Дж. Искажение концептов в сравнительной политологии // Политические исследования. — 2003. — № 3. — С. 23-43.
6. Сенченко М. І. Латентні структури світової політики: Нариси з конспірології. — К.: МАУП, 2005. — 312 с.
7. Тилли Ч. Демократія. — М.: Наука, 2007. — 263 с.
8. Шайхутдинов Р. Современный политик: охота на власть. — М.: Европа, 2006. — 616 с.
9. Lukes S. Power: A Radical View. — Basingstoke: Macmillan, 1974. — 341 p.

## *Резюме*

В статье анализируются современные концепции власти, а также новые подходы к ее интерпретации в современных условиях глобализованного мира. Особое внимание уделяется взаимоотношениям власти и самоуправления в данном контексте.

*Рецензент доктор политич. наук, профессор А. М. Пойченко*

УДК 327.7

*О. І. Гринько*

### **ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Однією з особливостей сучасного світового розвитку є, з одного боку розвиток глобалізаційних процесів, а з іншого динамічний розвиток процесів регіоналізму і регіоналізації. Найбільш глибоко ці процеси отримали свій розвиток в Європі. В Європейському Союзі регіональна політика направлена, головним чином, на підтягування, більш слабких в економічному плані регіонів, до рівня середніх з акцентом на територіях з найгіршими економічними і соціальними показниками. При цьому нерідко використовується перерозподіл коштів від багатих відносно бідним країнам через механізми Європейського Союзу.

Актуальність теми дослідження обумовлена по-перше, тим, що вона не отримала досить глибоке віддзеркалення в літературі, хоча історіографія проблеми досить обширна, по-друге необхідністю поглибленого аналізу структурного вмісту регіональної політики Європейського Союзу; по-третє, необхідністю комплексної системної оцінки основних результатів її практичного втілення в життя як в цілому в Співтоваристві, так і в окремих країнах-членах ЄС [1]. Об'єднання країн Європи в Союз яскравіше висвітило відставання економічного розвитку окремих регіонів менш розвинених країн в порівнянні із загальноєвропейськими показниками. Виходячи з гуманітарних принципів і для підвищення політичної стабільності суспільства, додання стійкості розвитку економіки, підвищення її конкурентоспроможності на світовому рівні в Європейському Союзі розробляються і реалізуються програми вирівнювання міжрегіональних відмінностей.

Ця проблема знайшла відображення в ряді робіт, серед яких необхідно відмітити роботи вітчизняних авторів таких як В. По-

сельський, який викладає політичну, правову, інституційну та фінансову структуру ЄС [1], В. Г. Воронкову, якою запропоновано основні засади стратегії розширення співпраці України та ЄС [2], російських авторів О. В. Буторіну, яка проаналізувала основні напрямки та механізми підвищення ефективності євроінтеграційної політики [5], Ю. А. Борко, що проаналізував концептуальну парадигму політики європейської інтеграції [6], І. Подколзина, яка розглянула питання розширення Європейського союзу на схід і запровадження європейської політики сусідства [6]; також європейські вчені: А. Влучна - велика увага приділена соціально культурним аспектам європейського об'єднання [3], Клаус Борхаудт — проаналізовано роль громадської думки у процесах євро інтеграції [8], Бернард О'Коннор — викладені заходи європейського політичного життя [9], та Ємилі Коел, яка виклала становлення новітньої національної думки до Європейської інтеграції [11].

Метою даної статті є дослідження регіональної політики ЄС і можливості використання досвіду її проведення для вдосконалення регіональної політики України. В рамках спільної мети дослідження вирішуються наступні головні завдання: аналіз особливостей сучасного етапу регіональної політики Європейського Союзу; визначення сучасної структури регіональної політики Європейського Союзу.

Регіональна політика Європейського союзу почала складатися з перших кроків в інтеграційних процесів. У 1958 р. для виконання одного з положень Римського договору про гармонізацію і зниження відмінностей в розвитку регіонів було створено два галузеві фонди: Європейський соціальний фонд і Європейський фонд аграрної допомоги і гарантій. У 1975 р. був створений один з основних інструментів регіональної політики — Європейський фонд регіонального розвитку, що займається розподілом внесків членів ЄС до загального бюджету між проектами, що реалізуються в найбільш відсталих регіонах. Маастріхтській договір 1992 р. задекларував політику вирівнювання стану регіонів в країнах ЄС як один з головних пріоритетів Європейського Союзу разом із спільним ринком і валютним союзом. З 1994 по 1999 рр. більше 200 млрд. ЕКЮ (одна третина бюджету ЄС) було направлено на реалізацію цієї політики. Крім того, в цей період були остаточно сформовані фінансові інструменти для політики регіонів, які включали структурні фонди і спеціалізо-



вані програми (ISPA, SAPARD), PHARE і. т. д.) [2]. З 1994 р. активна участь у формуванні політики на європейському рівні приймає спеціально створений орган ЄС — Комітет регіонів (Committee of Regions, COR), куди входять представники всіх регіонів Європи. Комітет є дорадчим органом, що бере участь в процесі ухвалення рішень в різних областях: економічна і соціальна взаємодія, транс'європейські інфраструктурні мережі, охорона здоров'я, освіта, культура, соціальна політика і політика зайнятості, професійний тренінг, охорона навколишнього середовища, транспорт. Таким чином, реалізується поступова трансформація концепції Європи націй до Європи регіонів. Одним із наслідків такої трансформації є підвищення конкурентоспроможності регіонів за рахунок створення єдиного ринку із загальними “правилами гри”, на якому регіони можуть розглядатися як самостійні гравці [3]. Практично кожний з регіонів має своїх представників в Брюсселі, які займаються лобіюванням інтересів регіону, відстежують зміни європейської політики, здатні вплинути на ситуацію в регіоні, “вибивають” гроші для регіональних проєктів і програм. Чинниками, що впливають на успішність того або іншого регіону, все частіше стають його інфраструктура, екологія, якість робочої сили, політика регіональних властей відносно інвестицій. Відповідно, знижується і напруженість відносин усередині держави, де окремі регіони вже не дискримінуються в рамках моделі “більшість — меншість”, але стають рівними гравцями в “Європі меншин”. Особливо це важливо для тих регіонів, які через різні причини прагнуть отримати велику самостійність (Каталонія і Країна Басків в Іспанії, Бретань у Франції, Фрісланд в Нідерландах), а також там, де історично регіональне самоврядування дуже розвинене, — в Данії, Швеції, Германії. Таким чином, при певній втраті суверенітету на рівні держави регіони в Європейському Союзі набувають великої незалежності [4]. Хоча побудова “Європи регіонів” і не є декларованою метою європейської інтеграції, її можна розглядати як проміжну стадію на шляху трансформації ЄС до “Європи громадян”. На користь даного висновку свідчать розробка і активне просування концепції громадянства ЄС, спроби додання легітимності органам ЄС через їх пряму виборність, розробка Конституційного договору, що може служити певною базою для трансформації ЄС у федеративну освіту [5]. Таким чином, якщо

говорити про регіональну політику, направлену на “вирівнювання” регіонів в рамках ЄС, то як її інструменти можна розглядати не тільки програми, що займаються в тому або іншому ступені перерозподілом фінансових коштів, але і загальні принципи побудови Європейського Союзу. Регіональна політика побудована на принципах солідарності і направлена на економічний розвиток найбільш відстаючих регіонів країн Європейського Союзу [6]. У 2007-2013 рр. загальний бюджет у розмірі 313 млрд. EUR буде направлений на виконання трьох головних завдань. Перше з них — конвергенція. Це найбільш значуще із завдань на вирішування котрого відводиться 78 % загального, розподілюваного через структурні фонди і фонд вирівнювання бюджету для фінансування проектів на розвиток регіонів, в яких ВВП на душу населення складає менше 75 % від середнього по ЄС. Друге завдання — регіональна конкурентоспроможність і зайнятість. В рамках виконання цього завдання основна увага приділятиметься підтримці і проведенню економічних і соціальних реформ, впровадженню інновацій і розвитку соціальної сфери для підвищення економічної привабливості регіонів, що не входять до тих, що підтримуються в рамках першого завдання. Нарешті, третє — це європейська територіальна співпраця. Дане завдання направлене на посилення трансграничної і міжрегіональної співпраці, розвиток загальної інфраструктури, економічних зв’язків і мереж компаній малого і середнього бізнесу і базується на існуючій програмі INTERREG. Регіональна політика — це не просто перерозподіл ресурсів багатих регіонів на користь бідних. Це продумана стратегія інвестицій і цілеспрямованих реформ, яка допомагає людям знайти роботу і жити краще в їх місті або сільській місцевості. Зайнятість, тренінг, конкурентоспроможність компаній, інвестиції в інфраструктуру, інформаційне суспільство, дослідження, якість навколишнього середовища — все це пріоритети регіональної політики [7]. Для досягнення поставлених завдань велика увага приділяється розвитку сучасних швидкісних транспортних магістралей, здатних прискорити рух товарів і людей. Проводиться диверсифікація джерел енергії, включаючи розвиток альтернативних (що використовують енергію вітру, води і сонця), упроваджуються енергозберіжні технології і створюються нові енергетичні мережі і комунікації. Широко впроваджуються технології сучасного інформаційного суспільства, засновані на

використанні інтернету, заохочується розвиток електронної комерції і телекомунікаційних мереж [8].

Підвищена увага приділяється ефективності виробництва, поліпшенню систем управління і маркетингу, впровадженню систем професійного навчання на виробництві. Найважливішим інструментом довгострокової інвестиційної політики вважаються створення і розвиток компаній середнього і малого бізнесу, надання їм спрощеного доступу до капіталу, розвиток бізнесу, пов'язаного з туризмом і культурною спадщиною регіонів. При цьому не залишаються без уваги питання охорони навколишнього середовища і сприяння зниженню екологічних ризиків, так само як і створення нових робочих місць в природоохоронних галузях. Цілеспрямована робота по реалізації регіональної політики приносить бажані результати. Так, за останні 5 років в рамках її реалізації було побудовано 4,1 тис. км. швидкісних і 32 тис. км. звичайних доріг, надана допомога 214 тис. компаній, створено 800 тис. робочих місць, тренінг пройшли 8,15 млн. чоловік [9]. Значні зміни, пов'язані з якістю освіти і екологічною обстановкою, відбулися в Іспанії, Греції і Португалії, а Ірландія з відстаючої аграрної країни за 10 років перетворилася на одну з найекономічніше розвинених країн ЄС, значно випереджаючи по темпах зростання Германію, Францію і інші країни Західної Європи. Основні виклики, що стоять перед ЄС в 2007-2013 рр., пов'язані з наслідками розширення, виконанням Лісабонської стратегії зайнятості і зростання, а також з підвищенням регіональної конкурентоспроможності. Програми регіонального розвитку (PHARE і ін.) мали величезне значення в процесі інтеграції нових країн до складу ЄС. Зіграли свою роль не тільки безпосередньо фінансові кошти, що направляються на підтримку необхідних трансформацій і реформ, але і те, що регіональна влада і представники бізнесу країн-новачків навчилися працювати з програмами ЄС, грати за загальними для Європи правилами, мислити і діяти відповідно до логіки програм Європейського Союзу. Для країн — нових членів ЄС регіональна політика є одним з національних пріоритетів. Наприклад, вже зараз помітна істотна різниця між західними (близькими до Німеччини) і східними регіонами Польщі. Україна зараз може брати участь в програмах трансграничної співпраці INTERREG: “Польща — Україна — Білорусь” [12]. Вже підтримані і отриму-

ють фінансування проекти, направлені на розвиток трансграничного туризму, екологічної безпеки і освіти.

Регіональна політика Європейського союзу є головним фактором економічного зростання, яке забезпечує соціальне процвітання усіх регіонів союзу, вона націлена на усунення відмінностей в економічному розвитку найменш розвинутих регіонів, не за рахунок багатих регіонів, а за допомогою проведення цілого ряду реформ та стратегії інвестицій. Підходи до проведення виваженої регіональної політики, які вже продемонстрували свою ефективність в рамках Європейського союзу, можуть бути корисними для подальшої економічної та соціальної розбудови регіонів України.

### *Література*

1. Посельский В. Конституційний устрій ЄС. — К.: Таксон, 2005. — 280 с.
2. Воронкова В. Г. Політика Європейської інтеграції. — К.: Професіонал, 2007. — 512 с.
3. Влучна А. Европейский Союз: видение политического объединения. — Москва. — 1998. — 345 с.
4. Шишкова Ю. В., Горского В. А., Бусигиной И. М., Глухарева Л. И. Материалы конференции “40 лет Римским договорам: Европейская интеграция и Россия”, статьи 1997 г.
5. Эволюция Европейского Союза и его будущее: Моногр. / Под ред. Ю. А. Борко, О. В. Буториной. — М., 2004 г. — 534 с.
6. Борко Ю. Европейский союз: углубление и расширение интеграции // МЕ и МО. — 2000. — № 8. — С. 45-54.
7. Подколзина И. Объединенная Европа: Эксперимент в настоящем времени // МЕ и МО. — 2000. — № 8. — С. 23-31.
8. Borchardt K.-D. European Integration. The origins and growth of the European Union. — Люксембург, 2006.
9. OConnor B. Breaking down the barriers in Europe. — Amsterdam: KPMG Klynveld, 2002.
10. Tacis materials for NIS. — Brussels, 2004.
11. Noel E. Working together — the institutions of the European community. — Brussels, Luxembourg, 2004.
12. Borchardt K.-D. European Integration. The origins and growth of the European Union. — Люксембург, 2005.

## *Резюме*

Европейский Союз — один из наиболее экономически развитых и богатых регионов мира. Однако различия в уровне экономического и социального развития отдельных регионов по-прежнему велики и влияют на общее благосостояние ЕС. Региональная политика построена на принципах солидарности и направлена на экономическое развитие наиболее отстающих регионов стран Европейского Союза. Это и стало причиной выбора темы исследования.

*Рецензент канд. истор. наук, доцент Н. В. Гаврилова*

УДК 323:21/22

*А. В. Титаренко*

### **ПОЛІТИЧНА ЛОЯЛЬНІСТЬ ТА ПОЛІТИЧНИЙ ПОРЯДОК: ВЗАЄМОБУМОВЛЕНІСТЬ ПОНЬЯТЬ**

Для забезпечення стійкого розвитку суспільства, особливо в кризові періоди, держава повинна мати можливість виконати покладені на неї завдання з підтримки стабільності. Залежно від обставин, це може бути досягнуте або згідно з волею народу, через легітимацію влади й забезпечення лояльності більшості населення, або хоча б тих груп населення, на які політична влада орієнтується в проведенні своєї політики, або шляхом насильства [1, с. 78]. Держава і суспільство, у цьому зв'язку, не можуть не здійснювати один на одного помітного впливу: сама їх якісна своєрідність формується, насамперед, у результаті такого взаємовпливу. Вибір того або іншого шляху обумовлений безліччю факторів як зовнішнього, так і внутрішнього походження. Однак стабільність розвитку суспільства, стабільність держави, не применшуючи впливу інших факторів, значною мірою пов'язана із проблемою забезпечення політичної лояльності. При цьому, як вказує Джозеф С. Най, найбільш стабільним є так звана "гнучка влада" (термін був введений автором ще у 80-х роках ХХ століття) [2, с. 5].

У громадян можуть бути досить різні мотиви, які викликають ті або інші поведінкові реакції на дії держави, що істотно впливають, в остаточному підсумку, на його стабільність. Однак прояв лояльності (нелояльності), у цьому змісті, грає винятково важливу роль. Тобто політична лояльність виступає однією з основних

характеристик соціалізації громадянина, визначаючи його відношення до держави та політичної системи, ступінь усвідомлення не тільки тих або інших фактів й явищ, але й свого місця, своєї ролі в соціально-економічному, політичному і духовному житті суспільства, ступеня відповідальності за підтримку його стабільності.

Політика являє собою досить складний та комбінований феномен громадського життя. На поверхні політика виглядає часом лише як зіткнення різноспрямованих сил суб'єктів, за якими досить важко зрозуміти об'єктивні закони логіки. Політика викривляється в масовій свідомості, з'являється не як реальність, а як перекручування, яке демонструють і суб'єктивно представляють на політичній сцені практикуючі політики й засоби масової інформації. У зв'язку з розвитком системи масової комунікації зростає значення так званої символічної політики, політики театру, заснованої на образах, або іміджу політичних діячів, спеціально сконструйованих під умонастрою й смаки, які панують в даному суспільстві.

Вести мову про об'єктивний характер політичного життя, як і про ступінь об'єктивності його аналізу в рамках політології, стає можливим за умови, якщо приймається в розрахунок сама відносність і умовність такого аналітичного розгляду. У цьому плані більш доречним є використання термінів об'єктивоване та суб'єктивоване в розгляді цих двох основних вимірів політики, на відміну від претензії на абсолютну й закінчену об'єктивність або суб'єктивність.

В першу чергу, становить інтерес аналіз політики як цілісної сфери соціуму, де численні вектори дій її об'єктивних і суб'єктивних факторів утворюють нескінченну безліч комбінацій, рівнодіючих паралелограмів чинностей, які й формують свого роду репродуктивний і об'єктивний хід розвитку політики — об'єктивований вимір її аналізу. Цілісний світ політики — це, звичайно, лише сторона суспільного, соціокультурного макрокосмосу, без співвіднесення з механізмами якого просто неможливо зрозуміти саму політичну субстанцію. У свою чергу, об'єктивна сторона й об'єктивований вимір політики припускають вицленювання й більш приватних аспектів та вузьких параметрів аналізу репродуктивного стану. У зв'язку із цим цей вимір розпадається на такі категоріальні опозиції (або проекції), як владні регулятиви й ціннісні орієнтири; політичні простір і час; політичні

порядок та стабільність. Саме ця проекція й представляє інтерес для обраної в дисертації проблеми. Сьогодні проблема встановлення, зміни, стабільності, що становлять політичний порядок в суспільстві й державі, є однією з актуальніших проблем політичної науки. В роботі найбільш цікавлять питання, пов'язані з легітимацією політичного порядку, і, відповідно, з виникненням довіри в населення до влади й подальшого формування лояльності в громадян до свого уряду.

Звичайно під “порядком” мають на увазі сформовані самі собою або створені “мудрими правителями” ефективні способи організації життєдіяльності й вирішення соціальних конфліктів, що виникають у результаті непродуманих або зловмисних дій. Зміст поняття “порядок” у світовій політичній теорії й практиці завжди був досить різноманітним. Воно використовується для характеристики політичного режиму країни або навіть системи міжнародних відносин (згадаємо, наприклад, гітлерівський “новий порядок у Європі”). Близьким до поняття порядку є поняття стабільності державного устрою, що включає в себе мир, легітимність й ефективність влади, лояльне відношення до неї з боку громадян і більшості соціально-політичних груп, незалежно від ситуації. Порядок служить також нормою, що покладена в основу системи владних відносин. Ідея зв'язку й залежності порядку в суспільстві і державі стосовно влади пронизує багатовікову історію суспільно-політичних і кратологічних поглядів і концепцій мислителів і володарів. Так, у китайській “Книзі правителя області Шан” говорилося, що порядок у державі досягається трьома шляхами: законом, довірою та владою.

Для діячів ліберального напрямку порядок — це створення системи “самозбереження” суспільства, заснованого на пануванні приватної власності й вільного ринку, на пріоритеті індивідуальної волі. Представники соціалістичної субкультури трактують порядок як свідому “гармонізацію” соціальних відносин у результаті досягнень сучасної світової цивілізації, вільної від різноманітних пороків і перекручень. Представники консервативно-націоналістичної орієнтації розглядають порядок як реалізацію твердої системи правил і принципів, що забезпечують безумовний пріоритет прав й інтересів певної національної спільності.

Упорядкованість — це результат сприятливого для людей поєднання не тільки соціальних, але й багатьох позасоціальних

факторів, процесів, закономірностей, наприклад, геологічних, енергетичних. Але це й політична цінність, що здійснює потужний вплив на поведінку людей, їх лояльне (нелояльне) відношення до існуючого політичного режиму й залежна від їх соціального стану, світогляду, культури.

Політичний порядок утворюється на основі певного договору між різними членами суспільства або між ними та політичною владою. Різні варіанти ідеї суспільного договору можуть бути знайдені в ряді відомих текстів з політичних та соціальних проблем азійських цивілізацій, як, наприклад, в “Артхашастре” Каутілії, у працях Ібн Халдуна, або ж у роботах деяких китайських мислителів, як Мо-Цзи або Сюнь-цзи. У більшості із цих текстів підкреслювалося, що такого роду договір із правителями ґрунтувався як на деяких утилітарних міркуваннях, так і на почутті страху. Такі міркування звичайно розглядалися як частина природного мирського порядку на основі анархічних тенденцій людської природи, які необхідно регулювати законами або звичаями, а також владою правителів. Визнання цієї необхідності досить часто зв’язувалося із проблемою легітимності політичного порядку, заснованого на владних відносинах. Договір, заснований на таких міркуваннях, розглядався як легітимний, однак він не міг бути суто трансцендентним. Разом з тим його легітимність могла бути також зв’язана й з побоюваннями перед спробами тотальної реалізації трансцендентного подання.

Встановлення політичного порядку досить часто розглядається з погляду перетинання теоретичної соціології й політичної теорії. Рішення питання з погляду перетинання цих двох підходів проявляється в рішенні проблеми забезпечення соціально-політичного порядку в суспільстві, що, з одного боку, є проблемою будь-якого політичного режиму, а з іншої, перебуває в стані виникнення соціології як науки.

Згідно з думкою Огюста Конта, соціальне призначення уряду полягає в тому, щоб попереджати так звану фатальну схильність до корінної розбіжності в ідеях, почуттях і інтересах, яка, загалом, є неминучим результатом самого принципу людського розвитку й могла б (якби вона не зустрічала на своєму шляху перешкод) привести до зупинки соціального прогресу. Держава, таким чином, є охоронцем громадського порядку й органом соціальної солідарності.



Г. Спенсер зв'язував соціальний прогрес із диференціацією структур і функцій суспільного організму. З його погляду, консенсус функцій в процесі еволюції стає більш міцним. У співтовариствах низького рівня, як індивідуумів, так і соціальних, дії складових частин не дуже залежать один від іншого, у той час як у розвинених співтовариствах дії життєво важливих компонентів цих частин стають можливими тільки в рамках комбінацій дій, що становлять життя цілого. Так виникає соціальний порядок, що згодом підготовлює й виникнення порядку політичного. Г. Спенсер вважав, що в державі, як і в живому тілі, неминуче виникає регулююча система. При формуванні більш міцного співтовариства з'являються вищі центри регулювання й підлеглі центри, вищі центри починають розширюватися й ускладнюються [3, с. 120-125].

Один з найцікавіших напрямків розгляду складових частин соціального порядку, а через нього й політичного, є етнометодологія (Г. Гарфінкель, Г. Закс та ін.) [4]. Із цього погляду політичний порядок — це результат повсякденних практичних дій людей і тих методів, якими вони користуються для здійснення керованості політичною ситуацією. Етнометодологія враховує, що мова йде про діяльність, яка є по-перше, є ординарною (тобто звичайна, пізнана всіма); по-друге, є організованою (тобто володіє певним, специфічним саме для цієї діяльності порядком свого здійснення); по-третє, є організованою локально (тобто ситуаційна); по-четверте, організованою природно (тобто, її специфічна організація є її невід'ємною частиною, що робить цю специфічну діяльність тим, чим вона є), і по-п'яте, є рефлексивною. Етнометодологія, таким чином, спробувала виявити найбільш фундаментальні основи соціального, а отже, й політичного порядку.

Дуже цікавими для розгляду політичного порядку є різні версії структуралістського і структурно-функціонального напрямку в соціології. В цей ряд соціологічного теоретизування можуть бути зараховані не тільки система соціальної дії Т. Парсонса [5, с. 485] і його послідовників, але й досягнення марксистської (і неомарксистської) соціології, яку навряд чи можна протиставляти функціональному аналізу. На некоректність такого протиставлення вказував С. М. Ліпсет, який відзначав, що методологічно підхід К. Маркса відповідав вимогам функціоналістського

підходу і був звернений до аналізу механізмів підтримки суспільного консенсусу [6, с. 228].

До цієї ж групи досліджень можна віднести й інтегральну соціологію П. Сорокіна, який приділяв значну увагу осмисленню соціальних і культурних структур в їх як статичному, так й динамічному переломленні. У рамках цього напрямку були різнобічно осмислені соціальні підстави політики й функціонування політичних систем [7]. Ідеї П. Сорокіна і Р. Дарендорфа щодо соціальної мобільності між правлячими й керованим класами, теорії стратифікації й мобільності в розробці П. Сорокіна, введені Р. Дарендорфом і Л. Козером поняття “побудованого соціального конфлікту”, “функцій соціального конфлікту” також певною мірою входять до теорії соціального, політичного порядку [8, с. 86; 9, с. 175].

Таким чином, соціологи-теоретики приділили у своїх дослідженнях значну увагу розробці проблеми соціального і політичного порядку. Власне кажучи, саме виникнення деяких соціологічних напрямків варто прямо зв'язувати з необхідністю вирішення цієї проблеми. Але, що особливо важливо, беручи до уваги мету даного дослідження, необхідно відзначити, що сам спосіб дослідження проблеми політичного порядку цілком дозволяє вживати зусилля по поєднанню розробок теоретичної соціології з політичною теорією.

В результаті, зусиллями теоретичної соціології істотно збагатилася й сама ідея соціального порядку. У сучасній соціології термін “соціальний порядок” має цілий ряд логічно зв'язаних між собою значень. Соціолог А. Коєн зазначає головні з них. По-перше, “порядок” використовується до характеристики існування певних обмежень, заборон, контролю в суспільному житті. По-друге, вказує на існування взаємності в ній: поведінка кожного індивіда не випадкова й безладна, вона відповідає взаємності або доповнює поведінку інших. По-третє, встановлює елемент передбачуваності й повторюваності в суспільному житті: люди можуть діяти соціально тільки в тому випадку, якщо вони знають, чого очікувати від інших. По-четверте, може означати певну погодженість, несуперечність компонентів соціального життя, і, нарешті, в-п'ятих, стабільність, більш-менш тривале збереження цих форм. Така розробка проблеми порядку, безсумнівно,

вносить свій внесок і в осмислення багатоаспектної проблематики елементів політичного порядку.

З погляду політичної теорії, для аналізу даної проблеми інтерес представляє теорія політичного реалізму Г. Моргентау. Під політичним реалізмом він розумів таку політичну доктрину, яка заснована з урахуванням суперечливих сторін людської природи й визнанні обмежених можливостей для побудови справедливого й морального політичного порядку. Політичний реалізм також заснований на положенні, що будь-які дії по вдосконаленню суспільства — це різновид ризикової діяльності [10, с. 114].

На думку І. Кіянки, політична стабільність це одна з найважливіших категорій в політиці. Особливо ця проблема гостра і важлива для країн перехідного періоду, українського суспільства, зокрема. Вона говорить, що на даному етапі розвитку українського суспільства політична стабільність набуває особливого значення і статусу у прийнятті політичних рішень, оскільки стабільність виступає ключовою цінністю у демократичних суспільствах. Вона визначає, що стабільність як багатогранне явище виконує багатофункціональну роль насамперед у контексті політичної системи, поєднуючись із іншими системами суспільства: економічною, правовою, соціальною, та відіграє чи не найважливішу місію у керівництві держави. Під політичною стабільністю вона розуміє не тільки сукупність зв'язків між різними політичними суб'єктами, які здатні цілісно і конструктивно співпрацювати між собою, але й володіння можливістю збалансовувати конфліктну ситуацію в соціумі та здатність корегувати елементи самої системи та виступати їх гарантом. І. Кіянка відзначає, що політична стабільність призводить до рівноваги стримувань і противаг, що дає можливість уникненню військових сутичок, збройних повстань, насильства. При цьому, конфлікт є нормальним соціальним явищем — конфлікти вносять цілу низку позитивних моментів і функцій у процес суспільного розвитку. Вони забезпечують загально-прогресивний рух суспільного життя, сприяють збереженню єдності соціальних розшарувань, утвердженню суспільно-ціннісних норм та принципів. З її точки зору, головними ідентифікаторами, які сприяють досягненню політичної стабільності в Україні є роль та вплив сучасної політичної еліти, національної ідеї та національної ідентичності української нації [11, с. 7].

Політична стабільність традиційно являє собою одну з найбільш значимих цілей і цінностей як пануючого режиму, так і соціуму в цілому. Адже саме цей стан політичних зв'язків і відносин дає можливість владі не тільки відтворювати свої позиції, зберігаючи належну легітимність і підвищуючи керованість соціальними процесами, але також і забезпечувати положення справ, при якому рядові громадяни мають можливість широко користуватися позитивними наслідками державного порядку. Забезпечення політичної стабільності є найважливішою функцією політичних інститутів. Для цього використовуються різні політичні механізми. Сьогодні вчені-політологи зайняті розробкою сучасної концепції стабільності. Відповідно до більшості словників, термін “стабільність” (від лат. *stabilis* — стійкий, постійний) означає зміцнення, приведення в постійний стійкий стан або підтримку цього стану, наприклад, забезпечення сталості яких-небудь процесів [12, с. 89]. Відомо, що будь-яку систему можна представити як структуру, тобто ряд одиниць або компонентів зі стабільними властивостями. Однак система — це і події, і процеси, у ході яких “щось відбувається”, змінюючи деякі властивості і відносини між одиницями. Незважаючи на зовнішню банальність й очевидну однозначність, поняття “стабільності” являє собою досить відносну, а головне — різнорідну характеристику політичного процесу. Так, ряд вчених трактують її як здатність політичного організму до самозбереження в умовах, що загрожують його існуванню. Інші — як результат прояву якостей політичних адміністраторів до ефективного управління, або як форму легітимності влади. Розуміння стабільності, як відсутності нестабільності, припускає цілий спектр станів політичної матерії: від відсутності війни на тій або іншій території й погрози зовнішньої експансії до наявності певних соціальних показників, що обумовлюють звичний рівень життя населення й відтворення сформованого характеру суспільних відносин.

У динамічних системах така підтримка рівноваги завжди залежить від постійно мінливих процесів, “нейтралізуючих” як екзогенні (викликані зовнішніми причинами), так й ендогенні (викликані внутрішніми причинами) зміни, які можуть привести до зміни самої структури.

Будь-який політичний устрій, що претендує на мінімальну стабільність, має потребу в обґрунтуванні своєї законності та

відповідності до природних вимог суспільства, щоб бути переконливим для більшості населення. Цивілізація відрізняється від первіснообщинного ладу, зокрема, тим, що, як пише німецький філософ Ю. Хабермас, у суспільстві домінує одна центральна концепція світобудови (міф, складна релігія), призначена для легітимації політичної влади [13, с. 235], (перетворюючи, таким чином, владу в авторитет).

Політична наука припускає, що саме політичні норми створюють загальну структуру принципів політичного порядку й організації суспільства, а також кодекс правил політичної гри. Про це М. Вебер у своїй роботі “Поняття легітимного порядку” писав, що зміст соціальних відносин варто називати порядком тільки в тих випадках, коли поведінка (хоча б приблизно) орієнтується на чітко обумовлені максими. Норми й цінності культури і є тими самими правилами владного спілкування й політичної гри, які цементують і фіксують легітимний порядок, що відповідає інтересам і ресурсам, силі та волі пануючих і підвладних. Динаміка взаємин культурних норм і правил, що панують у соціумі, з механізмами владно-політичного спілкування проявляється на рівні макроструктури суспільства через процеси легітимації, а на мікрорівні — за допомогою процесів соціалізації, що формує як окремого індивіда, так і суспільство в цілому, із цінностями домінуючої політичної культури.

Збереження політичного порядку забезпечується відтворенням певних властивостей або елементів політичної системи (інституту). Баланс діючих у політичній сфері основних її елементів, у випадку їх оптимальної конфігурації й співвідношення, приводить до стану політичної стабільності. Саме в термінах стабільність і нестабільність, стабільність і нестійкість нерідко інтерпретуються розходження між еволюцією політичного порядку, що поступово реформується, в найбільш розвинених країнах і стрибкоподібному розвитку політичних систем, що інколи приводять навіть до їх розпаду, переворотам і революціям. Ця різниця описана в роботі С. Хантінгтона “Політичний порядок у суспільствах, які змінюються” [14, с. 238], яка присвячена загальним механізмам політичного розвитку й стратегіям модернізації в країнах, що розвиваються.

Можна сказати, що залежність політичного порядку та стабільності від лояльності громадян визначається наступними

обставинами. По-перше, упорядкованість суспільних відносин є принциповою умовою не тільки стабільності держави, її стійкого функціонування, але й її прогресивної зміни [15, с. 137]. Урегульованість є форма зміцнення будь-якої системи, її стабільності. При відсутності, дефіциті порядку збільшується можливість прориву в сферу політики випадкових факторів і мотивів поведіння, девальвується авторитет держави, зростає занепокоєння, непевність, напруженість у суспільстві, знижується рівень лояльності. По-друге, досвід світової історії свідчить про те, що найбільших успіхів (економічних, культурних й ін.) досягали ті суспільства, політична культура й політична система яких традиційно орієнтувалися на цінності порядку, лояльного відношення до існуючих державних інститутів. І навпроти, превалювання й тим більше абсолютизація в суспільстві цінностей зміни (зруйнувати все “доценту”) приводили до того, що вирішення проблем і конфліктів розтягувалося на багато десятиліть.

Саме вибором цілей політичних змін, що відповідають наявним засобам, можливостям, уявленням людей, визначається норма, тобто, по суті справи, упорядкованість розвитку. Відношення до цілей, які запропоновані політичними лідерами, є важливою складовою рівня політичної лояльності. Відірвані від своїх реальних культурних, соціально-психологічних, економічних передумов перетворення, якими б бажаними вони не здавалися їх ініціаторам, не можуть сприйматися як “нормальні” більшістю суспільств, що сформувалися у певному історичному середовищі. Реакція цієї традиційної більшості на непередбачені зміни, на неупорядкований розвиток виявляється, як правило, руйнівною, здобуває в крайні форми прояву нелояльності.

### *Література*

1. Устойчивое развитие как социальная проблема / Ред. Кра-син Ю. А. Ин-т социологии РАН. — М., 1999. — 251 с.
2. Най Д. С. Гибкая власть. — М., 2005.
3. Spencer L. M., Spencer S. M. Competence at Work. — N. Y.: Wiley. — 231 p.
4. Гарфингель Г. Исследования по этнометодологии. Серия: Гуманитарная литература / Мастера социологии. — СПб.: Питер, 2006. — 336 с.

5. Парсонс Т. О структуре социального действия. — М.: Академ-проект, 2003. — 880 с.
6. Липсет С., Роккан С. Структуры размежеваний, партийные системы и предпочтения избирателей. Предварительные замечания // Политическая наука. — 2004. — № 4. — С. 204-234.
7. Сорокин П. А. Система социологии. — М.: Наука, 1993. — 688 с.
8. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. Очерк политики свободы. — М.: АСТ, 2003. — 528 с.
9. Козер Л. А. Мастера социологической мысли: Идеи в историческом и социологическом контексте. — М.: Норма, 2006. — 342 с.
10. Макаревич Э. Ф. Политический сыск. Истории, судьбы, версии. — М.: Алгоритм, 2002. — 432 с.
11. Кіянка І. Б. Політична стабільність: суть і основні засоби її досягнення в Україні: Автореф. дис.... канд. політ. наук: 23.00.02; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. — Л., 2003. — 18 с.
12. Основы стабильности общества: теория и практика / Общ. ред.: Пляйс А. Я., Полунина Е. В. — М.: ФА, 2001. — 215 с.
13. Хабермас Ю. В поисках национальной идентичности // Демократия. Разум. Нравственность. — М.: КАМІ, ACADEMIA, 1995. — С. 209-245.
14. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. — М.: АСТ, 2005. — 603 с.
15. Жабінець Н. В. Політичні цінності та їх втілення у процесі демократизації українського суспільства: Автореф. дис.... канд. політ. наук: 23.00.03 / Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова. — К., 2006. — 20 с.

### *Резюме*

Автор рассматривает взаимообусловленность таких понятий, как политическая деятельность и политический порядок.

*Рецензент канд. полит. наук, доцент Ю. В. Ткачук*

**РЕФОРМУВАННЯ ПОЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ  
ВЕЛИКОБРИТАНІЇ ПРИ УРЯДІ НОВИХ ЛЕЙБОРИСТІВ  
(1997-2007)**

В останній третині ХХ століття політична система Великобританії, а саме партійно-політична система, стикається з необхідністю пристосовуватися до вимог національного розвитку в умовах двоєдиного процесу глобалізації і регіоналізації, розмивання національного суверенітету і поступальної динаміки європейській інтеграції. У результаті почався процес модернізації і реформування британської партійно-політичної системи. Досвід цієї модернізації представляє значний інтерес для тих країн, які недавно стали на шлях демократичного розвитку, у тому й числі і для України. Метою роботи є досліджування основних напрямків реформування політичної системи Великобританії, які реалізуються новими лейбористами на основі програми “Третій шлях” з моменту їх приходу до влади у 1997 році. Головною особливістю політичної системи Великобританії є тісне співіснування інституту монархії і демократичних принципів. Довгий час в політичному житті Великобританії величезну роль грали профспілки, але реформи Маргарет Тетчер значно зменшили їх вплив. Новий етап модернізації політичної системи пов’язаний з приходом на пост прем’єр-міністра Тоні Блера в 1997 році, який очолював партію нових лейбористів і став одним з авторів їхньої ідейної програми “Третій шлях”. У цій програмі політичного реформування були відображені ідейні принципи нових лейбористів і чітко спроєктовані етапи модернізації політичної системи Великобританії.

Не дивлячись на актуальність теми, дана проблема не знайшла досить глибокого відображення в світовій історіографії. Серед робіт необхідно виділити, в першу чергу, працю А. А. Громико [2], а також ряд його статей [1; 3; 4]. Серед українських дослідників необхідно виділити Трубайчука [13]. Окремі аспекти теми відображені і в роботах російських дослідників — А. Терентьевої [12], С. Перегудова [8; 9; 10], Н. Н. Міліна [6; 7], В. Ждановіча [5]. Проблема реформування також знайшла віддзеркалення і в роботах американських, британських, німець-



ких дослідників. Серед цих робіт варто виділити статті Пола Вебба [18], Люїса Бастона [19; 20]. Полл Вебб розглядає напрями трансформації політичної системи Великобританії і робить висновок, що вона має чітку тенденцію до багатопартійності. Особливістю його роботи є те, що він зупиняється на останньому етапі цієї трансформації. Люїс Бастон констатує, що лейбористський уряд зробив радикальні зміни в політичній і правовій сфері, в якій функціонує партійна і політична система. Все ж необхідно підкреслити, що всі ці роботи практично розглядають лише перший етап модернізації політичної системи Великобританії, який хронологічно закінчується початком XXI століття. Більшість робіт аналізують діяльність лейбористів в цих хронологічних рамках, а другий і третій етапи процесу модернізації (тобто період другого і третього перебування лейбористів у владі) залишаються “в тіні”.

Як показує наш аналіз, лейбористи прийшли до влади з чіткою програмою внутрішніх і зовнішніх реформ. Основні напрями їх реформ стосувалися реформ держави, перетворення його на соціальну державу в особливому, новому сенсі, зростання впливу цивільного суспільства, нових форм соціального контролю, “відновлення в правах” понять суспільного блага і соціальної рівності, поєднання індивідуалізму і комунітарізму, а також — концепції соціальної допомоги. Програма нових лейбористів виражає нове відношення до проблеми зайнятості, враховує нестабільність екосистеми і визнає важливість соціального і людського капіталу. З самого початку своєї діяльності вони створюють базу для реалізації цих реформ. З моменту приходу нових лейбористів до влади в 1997 році в стислі строки були ухвалені закони, відповідно до яких в Шотландії і Уельсі відбулися референдуми, а в 1999 році пройшли вибори в регіональні законодавчі органи влади. Укупі з нормалізацією положення в Північній Ірландії після підписання в 1998 році угоди Страсної п’ятниці і відновлення роботи місцевого парламенту — Стормонта — зроблені новими лейбористами кроки по децентралізації влади відкрили дорогу для поступового перетворення Великобританії з унітарної у федеральну державу. Також сталося відновлення органів самоврядування Лондона і прийняття посади мера, прийняття Акту про права людини (1998), Акту про свободу інформації (2000), приєднання Великобританії до соціального

законодавства ЄС (1998) та ряд інших заходів. Пріоритетним напрямом Тоні Блер, лідер лейбористської партії та екс-прем'єр-міністр, бачив у реформуванні палати лордів, яка до цього складалася виключно з наслідних перів. До кінця ХХ століття право на місце у верхній палаті британського парламенту на основі факту дворянського походження перетворилося на історичний казус. Крім того, більшість наслідних перів виступали за традицією на стороні консерваторів. Втім, завдання реформи палати полягало не в применшенні її прав, а в зміцненні її легітимності за допомогою демократизації. У 1999 році був зроблен перший крок: з 750 наслідних перів свої місця у складі палати зберегли лише 92 людини (що покинули палату отримали право голосу на парламентських виборах) і 580 довічних перів, включаючи єпископів. У 2003 році верхня палата проголосувала за варіант своєї повної призначаемості (цієї ж позиції дотримувався і Тоні Блер), проте нижня палата так і не змогла виробити владнуючу більшість депутатів для цього рішення (максимальну кількість голосів отримав варіант обираемості 80 % складу палати лордів). У тому ж році уряд повернувся до цієї проблеми, запропонувавши заснувати постійну комісію за призначенням членів верхньої палати і вивести з її складу останніх 92 наслідних пера. Цього разу незгода більшості законодавців було викликано тим, що при цьому не передбачалася демократизація процедури обрання палати, а це протирічило первинним обіцянкам лейбористів. В результаті уряд не став ризикувати і в 2004 році відгукнув свій законопроект, щоб повернутися до цього питання після наступних загальних виборів. Проте на такий крок він зважився піти лише на початку 2007 року, коли була висунута на голосування палати пропозиція про обиранисть половини складу верхньої палати і призначення максимального терміну роботи до 15 років. Що стосується чисельності лордів, то з часом вона повинна знизитися з 746 до 540. При цьому зменшення кількості наслідних і довічних перів відбуватиметься у міру їх природного спаду. Влітку 2003 роки, не дивлячись на труднощі, пов'язані з подіями довкола Іраку, лідер лейбористів Тоні Блер виступив з новими ініціативами в конституційній сфері: він запропонував скасувати пост лорда — канцлера та створити Верховний суд, до складу якого перейшли б лорди-судді з палати лордів, і незалежну комісію за призначенням суддів.

На чолі з лордом Фалконером створювалося Міністерство з конституційних питань, у ведення якого перейшли департаменти Шотландії, Уельсу і Північної Ірландії. Тим самим робився черговий крок на шляху переходу від властивої Британії системи “заборон і противаг” до справжнього розділення властей, в даному випадку через зміцнення статусу судової влади. Аргументи уряду виглядали переконливо, адже для демократичного пристрою незвичайне з’єднання в руках однієї людини, лорда-канцлера, функцій і члена уряду, і спікера верхньої палати парламенту, і верховного судді, який до того ж призначає суддів. Реакція суддівського співтовариства була неоднозначною. Парадоксально, але дехто побачив у пропозиції про створення комісії за призначенням суддів загрозу незалежності судової влади, на яку могло поширитися правило політичної коректності, наприклад, відносно гендерної або етнічної збалансованості складу комісії; інші вважали, що лорд-канцлер як член Кабінету міністрів грає незамінну роль із захисту інтересів суддівського цеху і, що цей інститут необхідно зберегти в у вигляді поста міністра юстиції. Ці та інші сумніви привели до того, що представлений лейбористами законопроект не пройшов далі першого читання в палаті лордів. Та все ж в 2005 році уряд прийняв відповідний Акт з конституційної реформи, хоча і був вимушений піти на компроміс з лордами, зберігаючи посаду лорда-канцлера. Не варто також забувати, що перед виборами 1997 років “нові лейбористи” заявили про намір провести загальнонаціональний референдум щодо переходу з мажоритарної на пропорційну систему голосування на рівні загальних виборах. Проте пізніше, не бажаючи сприяти посиленню позицій інших політичних сил, що сталося б при позитивному результаті референдуму і ухваленні відповідного закону, вони відклали цей проект у довгий ящик.

Таким чином, лейбористи на чолі з Тоні Блером, який прийшов до влади в 1997 році, зробили ряд кроків по здійсненню реформування партійно-політичної системи сучасної Великобританії відповідно з розробленою програмою “Третій шлях”: були внесені зміни в структуру палати лордів, зроблені спроби змінити унітарну державу у федеральну, був скасований пост лорда-канцлера, була модернізована судова влада, а також не варто забувати про важливі процеси децентралізації влади.

Можна зробити висновок, що вся сукупність змін при нових лейбористах в політичному управлінні, державному, конституційному пристрої Великобританії, в партійному житті британців свідчить про ефективні процеси модернізації, що відбуваються в країні — та зміна Вестмінстерської на плюральну (консенсусну) модель демократії.

Проте, в кожному з випадків реформування можна прослідити незавершеність процесу реформування, спробу виконавчої влади зберегти в недоторканості принцип суверенітету парламенту. І це не стільки ставить під сумнів послідовність “нових лейбористів” і Тоні Блера в справі демократизації, скільки говорить про масштабність початих ними змін. Останні приховують в собі як потенціал для ефективнішого розвитку держави, так і непередбачувані ризики. Але, мабуть, це неминуча дилема, з якою стикаються всі відомі реформатори.

Варто також відзначити, що нові лейбористи своїми реформами намагалися нівелювати політичну апатію громадян, але ця проблема так і не була вирішена, не дивлячись на достатню успішність самих реформ, зміни партійно-політичної системи Великобританії під тиском зовнішніх обставин і на модернізацію країни під впливом самих партій. Інтерес і довіра простих громадян до інститутів показної демократії і професійних політиків знаходяться на незрівнянно низькому рівні. Яскравим тому доказом служать показники явки виборців, що знижуються, на виборах всіх рівнів, а також деполітизування громадян Великобританії, більше 90 % яких не належать ні до однієї політичної партії. Цим явищам не перешкодили ні розвиток двопартійної системи у бік багатопартійної, ні деволуція, ні лібералізація правил голосування на виборах, ні поширення комбінованих і пропорційних систем голосування. Можливо, це об’єктивна тенденція в умовах індивідуалізації суспільства і розмивання ролі держави.

### *Література*

1. Громько А. А. Левоцентризм: проблемы и перспективы // Альманах Форум 2000. На рубеже веков. — М.: Весь мир, 2000.
2. Громько А. А. Модернизация партийной системы Великобритании. — М.: Весь мир, 2007.

3. Громько А. А. Парадоксы Тони Блэра // Независимая газета “Дипкурьер”. — 2003, 21 апреля.
4. Громько А. А. 100-летие британских лейбористов // Современная Европа. — 2000. — № 4.
5. Жданович В. А. Об избирательной системе Великобритании // Журнал российского права.
6. Милин Н. Н. Третий путь Тони Блэра // Межд. жизнь. — 1999. — № 9.
7. Милин Н. Н. “Третий путь” Тони Блэра // Межд. жизнь. — 1999. — № 7.
8. Перегудов С. П. Великобритания после парламентских выборов 1997 г. // МЭМО. — 2001. — № 11.
9. Перегудов С. П. Разделение властей по-британски // МЭМО. — 1993. — № 6.
10. Перегудов С. Тони Блэр // Вопросы истории. — 2000. — № 1.
11. Сорокина В. Региональная политика в Великобритании // МЭМО. — 1996. — № 6; 1998. — № 1.
12. Терентьева А. Внешняя политика Тони Блэра // МЭМО. — 2005. — № 9, 10.
13. Трубайчук А. Три іпостасі тоталітаризму // Нова політика. — 1998. — № 4.
14. A. Ware. Political Parties and Party Systems. — Oxford: Oxford University Press, 1996.
15. British Politics. Warren Hoge // The New York Times. — 1999, May 9.
16. Kavanagh D. The Reordering of British Politics: Politics after Thatcher. — Oxford: Oxford University Press, 1997.
17. Maor M. Political Parties and Party Systems: Comparative Approaches and the British Experience. — London: Routledge, 1997.
18. Webb P. The Modern British Party System. — London: Sage Publications, 2000.
19. Baston L. Poll position: London elections 08 // Guardian. — 2008, May 01.
20. Baston L. The scale of the swing bodes ill for Labour // Guardian. — 2008, May 02; Wright T. After Blair: Politics after the New Labour Decade. — Oxford: Oxford University Press, 2003.

### *Резюме*

Статья раскрывает основные направления политических трансформаций Великобритании, которые начали реализовываться с приходом к власти новых лейбористов во главе с Тони Блэром в 1997 году на основе их идейной программы “Третий путь”.

*Рецензент канд. истор. наук, доцент Н. В. Гаврилова*

УДК 327.3(477:479.22:478.9:479.24)

*З. С. Маршания*

### **БАЛТО-ЧЕРНОМОРСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНО-РЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ВО ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ГРУЗИИ**

Грузинской дипломатии приходилось и приходится решать сложные и многогранные задачи по реализации своих внешнеполитических приоритетов. Видное место среди них занимает развитие многостороннего сотрудничества в Балто-Черноморском регионе. Важнейшими внешнеполитическими приоритетами Грузии так же являются: сотрудничество с НАТО и Европейским Союзом (ЕС) с целью интеграции Грузии в Европейские и Евро-Атлантические структуры; развитие двустороннего сотрудничества со странами ЕС и соседними государствами; дальнейшее углубление стратегического партнерства с США [1].

В контексте трагических событий августа 2008 года следует особо подчеркнуть, что в числе целей российской агрессии, наряду с другими, значилось стремление России заставить Грузию изменить именно вышеупомянутые внешнеполитические приоритеты. Более того, возникла реальная угроза потери не только впечатляющих результатов, достигнутых Грузией за последние после “революции роз” годы, но и грузинской государственности как таковой. Появились новые внешнеполитические приоритеты. Такие как деокупация Грузии, другими словами немедленный и безусловный вывод всех Российских войск из Грузии, включая территорию Абхазии и Южной Осетии [2; 3].

“Внешнеполитическая стратегия Грузии на 2006-2009 годы” вместе со “Стратегией Национальной Безопасности Грузии на 2006-2009 годы” являются — “концептуальными, рамочными документами, которые обеспечивают надлежащее исполнение внешнеполитическим ведомством государства соответствующих

политических задач, поставленных Президентом и Парламентом Грузии” [4; 5]. В разделе “Внешнеполитической стратегии Грузии на 2006-2009 годы”, посвященном международно-региональному сотрудничеству, подчеркивается особая роль многосторонней дипломатии. Активное сотрудничество Грузии в рамках различных глобальных и региональных организаций является — “важнейшим инструментом, обеспечивающим эффективную защиту национальных интересов государства, на основе таких универсальных общечеловеческих ценностей как: демократия, свобода, права человека, верховенство закона и рыночная экономика... Углубление регионального сотрудничества является важным внешнеполитическим приоритетом Грузии. Более того, активное участие в работе различных региональных организаций и инициатив на Балто-Черноморском пространстве является наглядным подтверждением необратимости Европейского выбора Грузии, что способствует реализации идеи создания единой и свободной Европы”. В данном документе так же подчеркивается роль регионального сотрудничества в обеспечении мира и стабильности, с целью минимизации существующих и потенциальных региональных угроз государственным интересам Грузии в контексте мирного урегулирования конфликтов в Абхазии и Южной Осетии [5].

Несмотря на тяжелые последствия российской агрессии и признание ею независимости Абхазии и Южной Осетии, активные дипломатические усилия Грузии в направлении мирного урегулирования конфликтов в сепаратистских регионах и восстановления территориальной целостности государства будут продолжены. Вместе с тем, Грузия не намерена отказываться и от роли своеобразного “регионального моста” между Арменией и Азербайджаном, способствуя тем самым конструктивному диалогу между двумя конфликтующими южно-кавказскими государствами. Она так же готова к осуществлению различных многосторонних региональных проектов. В первую очередь это касается углубления сотрудничества в процессе борьбы: с международным терроризмом; распространением оружия массового поражения; с незаконным оборотом оружия и наркотических средств; с треккингом и нелегальной миграцией. Учитывая то, что Грузия уже имеет богатый опыт успешной имплементации транснациональных региональных проектов по транспортировке энергоносителей, важнейшей задачей грузинской дипломатии явля-

ется создание и осуществление других перспективных экономических проектов [4].

В число значимых внешнеполитических приоритетов, осуществляемых в многостороннем формате, также входит усиление “черноморского регионального измерения”. В этом плане особенно интересным представляется координированная совместная внешнеполитическая деятельность Грузии с региональными партнерами по Черноморью в рамках Европейских и Евро-атлантических структур, с целью выработки широкой программы черноморского регионального сотрудничества по таким направлениям как: укрепление безопасности; демократическое развитие; эффективное управление и формирование устойчивой рыночной экономики [5].

Говоря о партнерах Грузии по сотрудничеству в Балто-Черноморском регионе, мы имеем в виду государства и объединения которых можно называть региональными “игроками”. По нашему мнению, представляется интересным систематизировать этих партнеров Грузии в соответствии с их отношением к Балто-Черноморскому формату международно-регионального сотрудничества, условно разделив их на четыре группы. В первую группу (Россия) мы решили внести государства откровенно враждебно относящиеся к любым проявлениям Балто-Черноморской солидарности. Вторую группу (ЕС и Турция) составляют те “игроки”, которых объединяет индифферентное отношение к вышеупомянутому формату многостороннего сотрудничества. Другими словами для них характерна позитивность в отношении некоторых региональных проектов, но это касается инициатив только балтийских или только черноморских. В то же самое время, они не проявляют никакого энтузиазма к совместным Балто-Черноморским проектам. В третьей группе (США и Армения) объединены региональные “игроки”, которые сохраняют благожелательный нейтралитет в отношении Балто-Черноморского сотрудничества. Четвертую же группу (Румыния, Болгария, Литва, Латвия, Эстония, Польша, Чехия, Швеция, Украина, Молдова и Азербайджан) составляют те, государства которые не только считают Балто-черноморские инициативы перспективными, но и активно участвуют в них. Хотелось бы подчеркнуть условность такого деления, которое ни в коей мере не может отражать ни активность вышеупомянутых политических субъектов, ни значимость сотрудничества с ними Грузии. Подобная классификация



в свете данного исследования, посвященного весьма специфическим проблемам Балто-Черноморского регионального сотрудничества, является более удобной.

Из числа упомянутых выше региональных “игроков”, пожалуй, следовало бы выделить трех крупнейших, роль которых как в контексте их взаимоотношений с Грузией в рамках многосторонних международно-региональных инициатив, так и в процессе двустороннего сотрудничества особенно значима. В первую очередь, было бы целесообразно рассмотреть: 1) самые характерные по нашему мнению черты текущей политики России в отношении Грузии; 2) значимость “грузинского измерения” для Европейской дипломатии в контексте двусторонних отношений ЕС и Грузии; 3) некоторые важные моменты, характеризующие внешнеполитическую деятельность США в отношении Грузии.

Британский исследователь Э. Лукас, в своей, изданной в 2008 году монографии “New Cold War: How the Kremlin Menaces both Russia and the West”, считает целесообразным рассматривать ситуацию сложившуюся в Грузии и оценивать перспективу интеграции этого государства в Евро-Атлантические структуры преимущественно сквозь призму грузино-российских отношений [6].

Одним из способов российского вмешательства во внутренние дела Грузии по мнению Э. Лукаса является военно-политическое давление, которое проявляется в форме как “жесткого”, так и “мягкого силового” давления. Наиболее жестким из них по мнению этого автора является — “Бряцание оружием... Классическая российская тактика при этом — направление военных самолетов в воздушное пространство других государств для проверки их обороноспособности... Для таких стран как... Грузия, которая еще не располагает собственной системой противовоздушной обороны, подобные попытки являются унижительными напоминаниями об уязвимости... Использование мягкого силового давления менее заметно и не так дорогостояще, так как больше ограничивается заявлениями типа необходимости защиты российских национальных интересов”. Именно исходя из анализа грузино-российских отношений, наряду с нарастающей общей агрессивностью России на мировой арене, Э. Лукас полагает, что уже налицо все признаки начала “новой холодной войны” [6].

Очень печально констатировать тот факт, что Э. Лукас во многом оказался пророческим, справедливость предсказаний кото-

рого подтвердились в результате действий России против Грузии в августе 2008 года.

Другой исследователь — Д. Линч полагает, что Россия имеет две основные цели в своей политике проводимой относительно Грузии: получить твердые гарантии своего участия во всех важных процессах, связанных с Грузией, и избежать антироссийского характера развития политических событий в этой стране. Надежды России, по мнению того же автора, связаны и с тем, что НАТО и ЕС будут уважать ее интересы соразмерно с “огромным геополитическим весом” этого государства и России удастся найти общий язык с США относительно своих намерений доминировать на постсоветском пространстве [7].

По нашему мнению после агрессии России против Грузии и признании ею независимости Абхазии и Южной Осетии, достижимость Россией упомянутых Д. Линчем стратегических целей в Грузии вряд ли стала более реальной.

Задолго до начала “пятидневной” российско-грузинской войны Э. Лукас призывал западные страны к большей ответственности по отношению к Грузии для того чтобы не допустить захвата российским неоимпериализмом и пяди земли пост-советских государств. По мнению этого автора, — “когда Россия бомбит Грузию — это должно приводить к такому же бурному протесту, как если бы ракеты падали на Финляндию” [6].

Сегодня мы уже вполне можем полагать, что именно отсутствие упомянутого Э. Лукасом жесткого подхода Запада к России, вместе с отказом ведущих европейских государств на Бухарестском саммите НАТО предоставить Грузии и Украине ПДЧ “зажгло зеленый свет” агрессии России против Грузии.

Политика ЕС в отношении Грузии всегда в существенной мере определялась наличием в ней внутренних конфликтов. В документе Еврокомиссии, посвященном стратегии государств ЕС относительно Грузии подчеркивается, что “ЕС хочет видеть развитие Грузии в контексте политической стабильности и экономического процветания всего Южного Кавказа. В этом плане конфликты в Абхазии и Южной Осетии остаются серьезными препятствиями, и именно разрешение внутренних конфликтов является главным условием устойчивого экономического и социального развития Грузии” [8]. С точки зрения ЕС “помощь Грузии в разрешении конфликтов в Абхазии и Южной Осетии

создает предпосылки для укрепления Европейских стандартов и ценностей в Грузии, что могло бы сделать эту страну более привлекательной для своих сепаратистских регионов, чем перспектива их независимости или более тесной интеграции с Россией” [9].

С сожалением приходится отмечать, что политика ЕС относительно Грузии, вплоть до российского вторжения в это государство в августе 2008 года, в значительной степени отмечалась подходом, который, как точно подметил румынский исследователь Н. Попеску, можно назвать — “Россия в первую очередь”. По мнению этого автора “Грузия слишком далека и слишком неудобна для ЕС и в то же время слишком близка и слишком важна для России”. Из числа других причин обуславливающих инертность ЕС в Грузии Н. Попеску выделяет поглощенность ЕС решением своих собственных проблем, связанных с внутренними преобразованиями [10].

Д. Линч считает, что в отношении Грузии “ЕС в целом придерживалась не очень активной позиции, с незначительным присутствием в механизмах переговоров и с минимальным прямым вовлечением в посредничество при наличии не вполне определенной стратегии в проведении общей политики” [7].

Отмечая некоторую противоречивость в подходах ЕС к сотрудничеству с Грузией в рамках Новой Европейской Политики Добрососедства (НЕСПД), грузинский исследователь А. Гегшидзе справедливо полагает, что “цели ЕС в большинстве своем ориентированы на долгосрочную перспективу и преимущественно связаны с намерением укреплять в Грузии демократические институты и рыночную экономику. В то время как приоритеты Грузии в большей степени краткосрочны и сфокусированы на вопросах национальной безопасности, требующих проведение безотлагательных и активных действий” [11].

Справедливости ради следует отметить и то, что после российского военного вторжения в Грузию активность ЕС в этом государстве существенно возросла. Подтверждение тому посредническая деятельность действующего Председателя ЕС, Президента Франции Николя Саркози, благодаря которому удалось подписать соглашения о прекращении огня в Грузии и началось осуществление миссии ЕС по мониторингу выполнения соглашения о прекращении огня.

В свете резкого понижения порога международной безопасности вследствие российской агрессии против Грузии, логически возникает вопрос: следует ли впредь уделять столько же внимания региональному формату международного сотрудничества, в первую очередь в сфере обеспечения региональной безопасности? Не потерял ли он свою актуальность? Отвечая на это вопрос, румынский исследователь М. Зулеан считает, что региональное сотрудничество в сфере безопасности является именно тем вопросом, который имеет наибольший потенциал в плане нахождения общего интереса на всем Балто-Черноморском пространстве, и ЕС следовало бы рассмотреть это в первую очередь. Вышеуказанное предположение основывается на очевидной экономической и политической слабости всех постсоветских стран (за исключением трех балтийских государств), что, по мнению автора делает реформы в сфере безопасности решающим фактором в процессе создания и укрепления демократических институтов и утверждения европейских ценностей [13].

С взглядами М. Зулеана в некоторой степени созвучно мнение грузинского политолога Д. Дарчиашвили, который, подчеркивая важность многостороннего формата сотрудничества и активную роль Грузии в этом процессе, тем не менее считает, что “несмотря на очевидность позитивности регионального сотрудничества, и в частности, черноморского регионализма, который совместим с региональной безопасностью, концепцией Большой Европы и с принципами сотрудничеством в рамках НЕПД, перспектива успешного его осуществления еще не близка в силу ряда причин”. По мнению того же автора, этими причинами являются: асимметрия в заинтересованности в подобном сотрудничестве, отмечаемая у “основных региональных игроков”; наличие существенных различий в подходах государств региона как к либерально-демократическим ценностям в целом, так и к черноморскому сотрудничеству в частности; экономическая и политическая слабость большинства Черноморских государств и неразрешенность внутренних конфликтов [14].

В числе самых активных партнеров Грузии заметно выделяется главный политический союзник и крупнейший финансовый донор этого государства — США. Д. Линч считает, что из американских интересов в Грузии приоритетными являются: поддержка контртеррористической боеготовности грузинских

силовых структур; обеспечение гарантии того, что Грузия и сопредельные ей регионы не будут использованы международными террористами; обеспечение бесперебойной транспортировки и поставки на мировой рынок через территорию Грузии энергоносителей Каспия [7].

Большинство влиятельных американских политологов на сегодняшний день едины во мнении, что Грузия стала ключевым союзником США в Черноморском регионе, который в свою очередь, “формирует центр развивающейся геополитической и геоэкономической системы, которая простирается от НАТО и Европы к Центральной Азии и Афганистану, имея тем самым решающее значение для антитеррористических усилий США” [15].

США весьма активно поддерживают Организацию демократии и экономического развития — ГУАМ (ОДЭР — ГУАМ). Именно благодаря американской финансовой помощи, в рамках этой черноморской региональной организации продолжается имплементация нескольких интересных целевых проектов. Очень активно участвуют США и во многих балтийских региональных инициативах. Однако, нет никаких явных признаков (за исключением чисто символического участия вице-президента Р. Чэйни в заседании “Балтийско-Черноморского Форума” прошедшего в Вильнюсе в мае 2006 года), указывающих на серьезность намерений США поддерживать какие-нибудь совместные Балто-Черноморские региональные инициативы. Трудно сказать как будут развиваться события в ближайшем будущем, но пока США можно включить лишь в третью выделенную нами группу региональных “игроков” — сохраняющих благожелательный нейтралитет к Балто-Черноморскому сотрудничеству.

Различные страны — члены ЕС интенсивно сотрудничают с Грузией с начала 1990-ых годов. Из их числа все более выделяется Румыния. Особенно активно проявилось это после избрания Президентом этого государства Траяна Басеску, который и был главным инициатором активизации Черноморского измерения во внешнеполитической стратегии Румынии. В марте 2005 года Т. Басеску заявил: “Регион простирающийся между Балтийским и Черным морем, включающий в себя и Южный Кавказ, неотделим от Европы и является исключительно важным элементом системы Евро-Атлантической безопасности”. [16].

Всё большее значение приобретают связи Грузии с Литвой, Латвией и Эстонией. Во время своего Балтийского визита в октябре 2004 года, Президент Грузии М. Саакашвили заявил: “Теперь у нас уже есть близкие друзья, с помощью которых нас услышат как в ЕС, так и в НАТО” [17].

Руководствуясь такими программными документами, как “Внешнеполитическая стратегия Грузии на 2006-2009 годы” и “Стратегия Национальной Безопасности Грузии на 2006-2009 годы” и исходя из своих национальных интересов, Грузия всегда предпринимала и впредь намерена предпринимать активные дипломатические усилия не только с целью дальнейшего усиления “балтийского измерения” своей внешней политики, но и для более широкого участия в многостороннем формате Балто-Черноморского сотрудничества.

Активизация Балто-Черноморского измерения внешнеполитической стратегии Грузии в рамках международно-регионального сотрудничества направлена не только на ускорение процесса подготовки Грузии к интеграции в евроатлантические структуры, но и на диверсификацию дипломатических усилий Грузии с целью отражения объективно существующих серьезных угроз национальной безопасности государства. В числе таких угроз главными представляются конфликты в Абхазии и Южной Осетии. Следует отметить, что эти конфликты, наряду с неослабевающим напряжением в армяно-азербайджанских отношениях (несмотря на готовность Грузии способствовать конструктивному диалогу между Арменией и Азербайджаном), делает практически нереальным какое либо значимое южно-кавказское международно-региональное сотрудничество.

Вместе с тем наблюдаемое в последнее время усиление активности ЕС, направленное в первую очередь на поддержку процесса реформ и демократической трансформации в Грузии, объективно способствуют укреплению основ ее государственности и, несмотря на активное противодействие России все больше сближает Грузию с евроинтеграционными структурами.

Практически все известные на сегодняшний день Балто-черноморские инициативы: “Содружество за Демократический выбор”, “Альянс Демократий от Балтики до Черного моря”, “Энергетический Диалог Трех Морей”, “Балтийско-Черноморский форум”, пока находятся на стадии концептуальной разработки, так

же как и совсем недавно озвученная инициатива Швеции и Польши “Восточное Партнерство” (задуманное для организации лучшего сотрудничества между ЕС и Украиной, Молдовой, Грузией, Азербайджаном и Арменией) [18].

Единственной Балто-Черноморской инициативой, которая выдержала испытание временем и стала эффективным инструментом международно-регионального сотрудничества, является “Клуб Новых Друзей Грузии” названный еще “Балтийско-Черноморской Осью”. Эта структура была создана в формате 6+1 (Польша, Румыния, Болгария, Эстония, Латвия, Литва + Грузия). Позже к этой инициативе присоединились Чехия и Швеция. “Балтийско-Черноморская Ось” остается символом и надеждой Балто-Черноморского сотрудничества.

По нашему мнению, решающим фактором, обусловившим успех данного регионального проекта, был позитивный настрой ЕС. Другими словами, если не активная поддержка, то, по крайней мере, благожелательный нейтралитет ЕС и обеспечил беспрецедентный успех “Балтийско-Черноморской Оси”. В немалой степени успех был обусловлен и участием в данной инициативе Болгарии и Румынии, в чем явственно просматривается аналогия с позитивной ролью северных стран в процессе балтийского регионального сотрудничества в начале 1990-ых годов.

Хотя, большинство существующих на сегодняшний день региональных инициатив, включая “Клуб Новых Друзей Грузии”, не предусматривает деятельности в направлении мирного урегулирования “замороженных конфликтов”, как справедливо замечает румынский исследователь Н. Попеску “существует надежда использовать многосторонний формат регионального сотрудничества с целью развития диалога и сотрудничества правительства Грузии с сепаратистскими регионами” [10]. К весьма оригинальному, на наш взгляд, мнению вышеупомянутого румынского исследователя действительно следовало бы отнестись с вниманием. До сегодняшнего дня международно-региональные организации в силу разных причин или уклонялись от реального и объективного участия в процесс мирного регулирования “замороженных конфликтов” (СНГ, ОЧЭС) или ограничивались координацией усилий в рамках региональных организаций (ОДЭР — ГУАМ) для выработки единой позиции, которая декларировалась затем ими в виде совместных заявлений на заседаниях

различных международных организаций (ЕС, ООН, ОБСЕ и т. д.). Конечно же, нельзя преуменьшать важность подобных заявлений, но при всем уважении к прилагаемым в этом направлении усилиям, очень трудно поверить в то, что только подобными мерами можно ускорить процесс мирного урегулирования “замороженных конфликтов”. В этом контексте настала пора подумать о выработке новых форматов регионального сотрудничества. Тем более, что даже после “пятидневной войны”, как справедливо отмечает грузинский исследователь Н. Сабанадзе, “главным уроком, усвоенным Грузией и другими южно-кавказскими государствами из внутренних конфликтов является понимание необходимости того, что в процессе построения демократической государственности в многонациональных странах особенно необходимо в равной степени уважать как индивидуальные права человека, так и права национальных меньшинств. Похоже на то, что Грузия и другие южно-кавказские страны хорошо усвоили этот урок, хотя то же самое пока в гораздо меньшей степени справедливо относительно сепаратистских регионов” [19].

Непродолжительный период успешного существования “Клуба Новых Друзей Грузии” является наглядной демонстрацией позитивной роли Грузии, что указывает на серьезный потенциал, который имеется в распоряжении грузинской дипломатии для дальнейшей активизации своих усилий в направлении углубления Балто-Черноморского регионального сотрудничества.

Однако, совершенно очевидно и то, что потенциала Грузии, даже при условии активнейшего участия в процессе регионального сотрудничества всех других государств четвертой группы (активных сторонников “Балто-Черноморской Солидарности”) не будет достаточно для ускорения этого процесса. Реальной движущей силой или “мотором” может стать только ЕС.

Н. Попеску безусловно прав, считая что одной из основных причин инертности ЕС в процессе черноморского регионального сотрудничества было “отсутствие соответствующих институциональных механизмов” [10]. В таком случае по нашему мнению, в качестве подобного механизма хорошо бы подошел и Балто-Черноморский формат с обязательным условием участия в его работе ЕС. При этом вовсе не обязательно сразу охватывать все сферы регионального сотрудничества. Экономика является тем направлением, где больше всего шансов найти взаимопонимание.



Хорошо известно, что без должного финансового обеспечения любой проект обречен на неминуемый провал. Балто-Черноморские инициативы не могут быть исключением. При всей, в том числе и финансовой мощи ЕС, даже ему будет трудно в одиночку нести это тяжелое бремя.

Роль же Грузии во всех этих процессах, как мы уже увидели, не так уж мала. Хотя, в силу ее очень ограниченных возможностей, не может быть и решающей.

### *Литература*

1. Гегешидзе А., Грузия на международной арене в 2006 году / Грузинский фонд стратегических и международных исследований. — Тбилиси, 2007, февраль.
2. Marshania Z. Russian-Georgian Conflict: What Happened in Reality // The Baltic Times. — 2008, September 18-24. — V. 10, #623. — P. 14.
3. Cohen A. Saving Georgia / The Heritage Foundation — Foreign Policy, 15.09.2008 // <http://mail.google.com/mail/ui=2&ik=b4292f69cd&search=inbox&th=11bb7>.
4. Ministry of Foreign Affairs of Georgia, Official Documents // [http://www.mfa.gov.ge/files/115\\_1853\\_850750\\_strategia\\_MFA2006-2009/](http://www.mfa.gov.ge/files/115_1853_850750_strategia_MFA2006-2009/)
5. Ministry of Foreign Affairs of Georgia, Official Documents // [http://www.mfa.gov/ge/?sec\\_id+24&lang\\_id+GEO](http://www.mfa.gov/ge/?sec_id+24&lang_id+GEO)
6. Lukas E. The New Cold War: How the Kremlin Menaces both Russia and the West. — London, New York and Berlin: Bloomsbury Publishing, 2008. — 342 p.
7. Lynch D. Why Georgia matters / Institute for Security Studies // Chaillot Paper. — 2006, February. — No. 86.
8. Country strategy paper 2003-2006: Georgia / European Commission. — 2003, September.
9. Conflict resolution in the South Caucasus: The EU's role // International Crisis Report / International Crisis Group. — Brussels, 20 March. — No. 173.
10. Popescu N. Europe's Unrecognized Neighbors, The EU in Abkhazia and South Ossetia, Centre for European Policy Studies. — 2007, March. — No. 260.

11. Gegeshidze A. Georgia in the Wider Europe Context: Bridging Divergent Interpretations / Centre for Policy Studies/ international Policy fellowship. — Budapest, 2006.
12. Cohen A. Dealing with Russia / The Heritage Foundation — Foreign Policy. — 15.09.2008 // <http://mail.google.com/mail/ui=2&ik=b4292f69cd&view+pt&search=inbox&th=11c777>.
13. Zulean M., Reforming the security Sectors in South eastern Europe: Lessons Learned and their relevance for a Wider Black sea area Policy // The Quarterterly journal. — 2004, December. — V. III, No. 4.
14. Darchiashvili D. The Role of the Wider Black Sea Area in a Future European Security Space // NATO Defense College cataloguing-publication data: “The Role of the Wider Black Sea Area in a Future European Security Space”. — 2005. — V. 2.
15. Socor V. Advancing Euro-Atlantic Security and Democracy in the Black sea Region, testimony before the senate / Foreign Relations Committee, sub-committee on European Affairs. — 2005, 8 March.
16. Basescu T. The Black sea Region — Advancing Freedom, Democracy and Regional Stability.
17. Socor V. Baltic Anchors to the Black Sea // Eurasia Daily Monitor / The Jamestown Foundation. — 2004, 21 October.
18. Лобьякас А. Политика без Эстонии // Postimees (на рус. яз.). — 2008, 26 мая. — № 101. — С. 8.
19. Sabanadze N. International Involvement in the South Caucasus // European centre for Minority Issues Working paper. — 2002, February. — No. 15.

### *Резюме*

Стаття присвячена аналізу багатостороннього співробітництва Грузії в Балто-Чорноморському регіоні як важливого зовнішнь-ополітичного пріоритету країни, у тому числі в контексті нових реалій, що склалися в результаті подій навколо Південної Осетії в серпні 2008 року.

*Рецензент доктор полит. наук, професор И. Н. Коваль*

## **МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КОМАНДИ ПОЛІТИЧНОГО ЛІДЕРА**

Актуальность темы исследования определяется неготовностью Украины к рассмотрению любых вопросов и формированию механизмов принятия общественно-значимых решений с позиции политического консенсуса. В первую очередь такой принцип должен быть основанием работы ближайшего окружения политического лидера. Эффективная внутригрупповая деятельность, основанная на стабильном согласии, предотвратит раскол как внутри команды, так и в государстве в целом. В настоящее время построение эффективной управленческой команды играет важную роль в решении задачи вывода Украины из системного кризиса путём нахождения компромисса среди представителей украинского политикума.

Целью статьи является раскрытие внутренних механизмов формирования эффективной команды, и определение роли организационной культуры в данном процессе.

Несмотря на возросший интерес к исследованию проблемы лидера и его окружения, понятие “команда лидера” остается малоисследованным. Подобная ситуация сложилась ввиду многолетнего опыта использования номенклатурной практики комплектования управленческих структур. Несмотря на недостаточный анализ, проблема исследования взаимоотношений и взаимодействия лидера с его ближайшим окружением поднималась рядом таких отечественных учёных как Донцов А. И., Ю. Н. Емельянов, Игнатенко А. А., Ковалёв А. Г., Кузьмин Е. С., Макаренко А. С., Уманский Л. И., Немов Р. С., Леонтьев А. Н., Деркач А. А. Стоит отметить, что большинство работ отечественных исследователей не рассматривали процесс управления как систему.

В связи с этим, основная задача, стоящая перед нами заключается в исследовании системы взаимоотношений лидер-команда посредством анализа внутригрупповой структуры и ролевого распределения сквозь призму теории организационной культуры.

В отличие от отечественной науки, в зарубежной, и, прежде всего американской теории управления и организационной психологии, понятие “команда” имеет широкое распространение. Его

смысловая нагрузка достаточно своеобразна: понятие “команда” используется зарубежными теоретиками, как правило, для обозначения рабочих групп, созданных в рамках организации для решения определенного круга поставленных руководством задач. Исследования же собственно управленческих команд носят весьма ограниченный характер. Так, например, С. Танненбаум, Р. Биард и Е. Салас называют командой малую группу, состоящую из 5-7, реже из 15-20 человек, которые разделяют цели, ценности и общие подходы к реализации совместной деятельности; принимают на себя ответственность за конечные результаты деятельности; способны исполнять любые внутрикомандные роли и определяют себя и своих партнеров принадлежащими к команде [8].

Принципиальные отличия организационной среды существенно ограничивают возможности переноса данных, накопленных в западной психологии, в практику отечественного управления, что стимулирует дальнейшее исследование с учётом национальной специфики.

В рамках нашего исследования под командой мы понимаем ближайшее окружение лидера, обладающее делегируемыми полномочиями и поддерживающее прямые контакты с руководителем. Существуют две традиции рассмотрения командообразования [7]. Первая ориентирована на сам процесс развития взаимодействия членов команды. Вторая более ориентирована на изначальный отбор и совместимость членов команды.

Для более полного понимания процесса командообразования, а также принципов формирования эффективной команды, целесообразно использовать схему формирования группового взаимодействия, предложенную российским учёным Д. Ольшанским [6].

Согласно данным его исследований, на первой стадии члены группы присматриваются друг к другу и к лидеру, адаптируются к условиям предстоящей деятельности, распределяют между собой функциональные обязанности и налаживают систему взаимодействий.

На второй стадии в основном завершается процесс взаимного изучения членами группы друг друга и происходит их сближение. В результате, возникают первичные микрогруппы. Выделяется активное ядро политической группы. Иногда здесь же возникает и “микрогруппа пассива” [3]. Не исключено проникновение в политическую группу сознательных дезорганизаторов, пытающихся разрушить складывающуюся структуру или же

создать альтернативное руководство — например, с целью психологического раскола группы.

С появлением первичных микрогрупп начинает действовать механизм психологической саморегуляции группы. Как правило, “активное ядро” оказывает поддержку лидеру, активизирует “добросовестных исполнителей”, осуществляет воздействие на “группу пассива” и противодействует дезорганизаторам [6].

На третьей стадии идет процесс консолидации группы. Усиливается авторитет лидера, расширяется “активное ядро”, к которому присоединяются бывшие “добросовестные исполнители”. “Группа пассива” и “дезорганизаторы” либо перевоспитываются под влиянием группового мнения, либо изгоняются за пределы группы.

Рассмотрев собственно психологические механизмы, на основе которых “срабатываются” люди, образуя группу как субъект политической деятельности, следует обозначить принципы отбора членов команды и их расстановку [2].

Этих принципов три: принцип единства взглядов и убеждений; принцип компетентности и принцип личной преданности лидеру.

Важным фактором формирования эффективной команды политического лидера является ролевое распределение. Существуют концепции, согласно которым эффективная команда должна быть сбалансированной в плане системы своеобразных ролей, которые в совместной деятельности дополнительно к основным принимают на себя люди. Первым шагом в создании сильной команды является правильный отбор лидером членов своей внутренней команды. В качестве примера можно привести классификацию, предложенную М. Белбин (председатель, направляющий, исполнитель, коллективист, завершитель-отделочник, новичок, специалист, исследователь ресурсов, наблюдатель-оценщик) [1].

Существует два принципа, в соответствии с которыми происходит распределение ролей в команде: принцип компетентности и предпочтения [3].

В рамках нашего исследования более подробно остановимся на втором принципе, так как, по нашему мнению он в большей степени может явиться очагом внутреннего конфликта, способного привести к не эффективной работе в целом.

Принцип предпочтения характеризует такое распределение целевых ролей, при котором как можно большее число членов команды выполняют те роли, которые они сами предпочитают.

Однако на практике не редким является тот факт, когда член команды, который идеально подходит для определенной целевой роли, предпочитает выполнять другую роль. Такая ситуация потенциально грозит конфликтом, ведущим либо к снижению продуктивности члена команды, либо к нарушениям нормального взаимодействия между членами команды. На смену конструктивному взаимодействию может прийти внутренняя конкуренция и энергия команды будет направлена на разжигание конфликта. По нашему мнению, дальнейшее развитие ситуации будет зависеть от того, какую позицию в системе групповых взаимоотношений занимает лидер. Для этого введём понятие центральности целевой роли, разработанное Я. Морено в его теории социометрии, которая позволяет отобразить местоположение любого члена группы относительно остальных членов и в частности в отношении лидера [5]. В соответствии с этой концепцией, чем центральнее целевая роль, занимаемая лидером, тем сложнее ее передать от одного члена группы другому во время динамического процесса при командной работе. Это, так сказать роль, помноженная на цель команды

Другими словами идеальным для эффективной работы команды является условие, когда члены команды признают центральность роли лидера и играют на него. Если в группе центральную роль пытаются занимать разные люди, вероятность возникновения напряженности и даже открытого противостояния лидера и команды резко возрастает. А это, в свою очередь, может привести к самым негативным последствиям, вплоть до саботажа [7].

Рассмотрев механизм, принципы создания, а так же систему ролевого распределения команды, мы попытались сформулировать факторы, на основе которых строится система эффективного взаимоотношения лидера и команды.

Член ближнего окружения должен обладать критичностью в отборе информации, поставляемой лидеру, он должен иметь возможность этой информации доверять. Теперь мы можем сформулировать еще одно качество, которое непременно должно быть у членов команды политического лидера, он должен передавать лидеру всю важную информацию без искажений. Следующим принципом эффективного взаимоотношения лидер-команда являются уровни харизмы. Подбирая себе ближайшее окружение, важно учитывать соотношения своей харизмы и харизмы чле-

нов ближайшего окружения. Харизма лиц ближайшего окружения не должна быть выше харизмы лидера. Иначе, естественно, неизбежен конфликт. Результатом этого будет или смена лидера, или удаление более слабого участника конфликта. Важный фактор это комфортность. То есть команда лидера должна быть сформирована так, чтобы в случае несовпадения мнений оппоненты могли переубедить друг друга, быть достаточно гибкими, чтобы при необходимости скорректировать свою точку зрения.

Сейчас Украина находится в состоянии кризиса управленческих структур. На сегодняшний момент от украинских властей требуется восстановить политический консенсус, придерживаться курса демократических реформ, что предполагает открытый публичный характер разрешения конфликтов посредством достижения согласия на основе баланса интересов всех заинтересованных сторон.

По моему мнению, внедрение принципа консенсуса как метода принятия решений связан с формированием в команде организационной культуры, которая направлена на поиск компромиссного варианта, приемлемого для всех членов группы.

Организационной культуры политических команд включает складывающиеся в них традиции, формализованные и неписанные нормы и правила поведения, ценности организации и деятельности по реализации её цели, задач и функций. По моему мнению, организационная культура является важнейшей интегративной характеристикой политической организации. Сложившаяся в ней культура определяет не только отношения внутри политической команды, но и её отношения с обществом, которые в сложившейся политической ситуации в Украине могут послужить фактором, способным поднять авторитет власти в глазах общества.

Как всякая сложная система, организационная культура может быть представлена в виде определённого состава взаимосвязанных элементов, которые также называют чертами культуры [3]. В зависимости от того, какие силы оказывают преобладающее влияние в организации, формируется и развивается определённая идеология отношений между составными частями и членами организации и соответствующая этим отношениям культура. Выделяют несколько типов организационных культур и соответствующие им структуры.

Культура власти. Это организационная культура, в которой имеется единственный четко выделенный центр принятия политических решений. Она характерна для организаций, руководимых харизматическими лидерами. Их организационная структура похожа на пирамиду. На вершине пирамиды находится ведущий политик, его команда (администрация) и источник власти. Как правило, это одно лицо, хотя могут быть особо доверенные приближенные. Второй тип культуры — функционально-ролевой. Он основывается на доминировании силы положения и силы распоряжения политика. Поскольку право принимать решения достаточно широко распределено по организации, эта культура устойчива и консервативна.

Третья типичная организационная культура основана на обладании политическим профессионализмом. Эта культура характерна для аналитико-координационных политических структур, организаций, ориентированных на проектирование и реализацию новаторских политических решений.

Четвертый тип культуры, выделяемый по характеру распределения власти и полномочий, называется культурой политиков.

Власть и влияние, как правило, основываются на силе личных качеств, способностей и дарований. Если роль одной из личностей начинает сильно превосходить роль других, то в глазах близкого окружения может начать формироваться определенная харизма. Тогда эта личность постепенно выдавливает конкурентов из организации и происходит вырождение организационной культуры в культуру власти.

Организационная культура политиков характерна для аппарата и администраций. Она многомерна и противоречива, а, следовательно, конфликтна, неустойчива и всегда зависит от позиции, стиля деятельности лидера политической структуры. Если в результате конфликтов и противоречий организация не распадается, то, как правило, в небольших организациях она трансформируется в культуру власти, в средних и в больших в функционально-ролевую культуру [4].

Тот или иной вид культуры редко встречается в чистом виде. Однако в большинстве случаев одна из типичных культур всегда доминирует. Очень сложно проводить изменения в организации, если они противоречат сложившейся в ней культуре. Еще труднее осуществлять изменения самой культуры. Поэто-



му для любой организации, важно знать — какая культура соответствует ее роду деятельности, какие культурные противоречия в ней существуют, в каком направлении нужно развивать ее организационную культуру. В идеале ни один из типов организационной культуры не должен доминировать в политической команде в большей степени. Иначе это может привести к дисбалансу внутри группы.

Применительно к украинскому политикому можно говорить, что сейчас в системе взаимоотношений лидер-команда доминирует личностная культура или культура политиков. Об этом свидетельствует ряд факторов. Каждый представитель команды политического лидера является индивидуальностью, имеющей особые права, особый статус. В отличие от проявлений культуры личности в других организациях, в политической команде существенное значение отдаётся личным характеристикам каждого члена группы, поскольку личные качества являются важным элементом в системе подбора политическим лидером своего ближайшего окружения.

Члены политической команды стремятся к выполнению поставленной задачи, с позиции личностных амбиций и занимаемых постов, используя данные факторы как возможность для давления на организацию в своих интересах. Члены команды с доминирующим типом личностной культуры относятся с подозрением по отношению друг к другу. Методом влияния в таких политических группах может быть давление на оппонентов. В командах с таким типом организационной культуры присутствует неявная политическая деятельность, происходит скрытая борьба за влияние на лиц, принимающих решения. В результате такой борьбы образуется латентная политическая структура.

Ещё одним фактором, свидетельствующим о превалировании в Украине культуры личности над другими, является борьба между премьером и президентом, между премьером и главой администрации Президента. Практически по любому вопросу имеется собственный проект решения, и никто не желает идти на компромисс.

По мнению автора, особое внимание нужно уделить развитию такого аспекта организационной культуры, как культура задачи.

Эта культура является необходимым залогом прогрессивного развития эффективных отношений в политической команде, а также поможет наладить диалог власти с обществом.

Важность организационной культуры как интегрирующего фактора заключается в способности обеспечивать гармоничное взаимодействие и сочетание всех критериев и элементов, способствующих эффективному взаимодействию лидера и его окружения, что, в свою очередь, поможет избежать внутригрупповых конфликтов и разрушительных противоречий команды со своими политическими оппонентами и обществом в целом. При этом должен быть четко и недвусмысленно определен порядок координации внутригрупповой деятельности и процедуры разрешения возможных проблем и противоречий.

### *Литература*

1. Агеев В. С. Психология межгрупповых отношений. — М., 1983.
2. Десев Л. Психология малых групп. — М., 1979.
3. Деркач А. А., Жукова В. И., Лаптева Л. Г. Политическая психология. — Е., 2001.
4. Ковалевский В. Мировая политическая культура и Украина: состояние, диалектика и перспективы // Історичні та політологічні дослідження. 2001. — № 3.
5. Морено Я. Л. Социометрия: Экспериментальный метод и наука об обществе. — М., 2001.
6. Ольшанский Д. Основы политической психологии. — Е., 2001.
7. Пальчик М., Езерская К., Вещиков С. Лидер и его команда: принципы неявного управления // Люди дела. — № 11-12. — 2005.
8. Tannenbaum S., Beard R., Salas E. Team Building and its influence on team effectiveness: an examination of conceptual and empirical developments // Issues, Theory, and Research in Industrial Organizational Psychology / K. Kelley (ed.). — Elsevier Science Publishers, 1992.

### *Резюме*

У статті досліджено основні поняття команди політичного лідера зарубіжних дослідників. Розглянуто систему взаємовідносин лідер — команда крізь призму теорії організаційної культури. Визначено типи організаційної культури стосовно українського політикуму.

*Рецензент канд. полит. наук, доцент А. Ю. Хорошилов*

**РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК УСЛОВИЕ  
ОПТИМАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ**

Активизация экономической деятельности в Украине и качественные структурные сдвиги в экономике позитивно сказались на состоянии социально-экономического потенциала страны на начало нового столетия. Обоснованное использование рычагов и приоритетов обусловило, прежде всего, повышение эффективной занятости населения. Благодаря скоординированным действиям всех участников рынка труда значительно уменьшены объемы вынужденной неполной занятости работников, снижены потери рабочего времени на производстве.

По официальным данным Государственного комитета статистики существенно повысилась экономическая активность населения: число занятых в марте 2003 г. по сравнению с 2002 г. увеличилось на 230 тыс. чел. И на 270 тыс. уменьшилось число безработных, почти вдвое сократилась скрытая безработица и на 20 % — вследствие неполной занятости. В середине 2003 г. в среднем по Украине на одно рабочее место претендовало 7 безработных граждан. В целом, официально центрами занятости по состоянию на 1 июня 2003 г. было зарегистрировано 1,085 млн. безработных. Уровень безработицы составил 3,9 % среди трудоспособного населения, а по методологии Международной организации труда (МОТ), которая учитывает также и скрытую безработицу — около 11 %. Одновременно во всех без исключения регионах Украины увеличилась потребность предприятий в работниках на замещение свободных рабочих мест и вакантных должностей (по Украине это увеличение составило 15,9 %), что является опосредованным показателем промышленного роста и оживления предпринимательской деятельности, что, безусловно, является позитивным [1].

В настоящее время уже можно говорить об определенных позитивных сдвигах в реализации поставленных задач. Это, в частности, увеличение реальных денежных доходов граждан. Позитивные процессы в отраслях и регионах, увеличение объемов промышленного и сельскохозяйственного производства, уровня занятости стали основой для повышения заработной

платы и соответствующего увеличения пенсий, других социальных выплат.

Во всех без исключения странах безработица является одним из главных рисков бедности. Снижение в Украине уровня бедности — с 11,9 % в 1999 г. до 11,1 % в 2001 г. (по методологии МОТ) — дало основания для позитивной оценки влияния реальных изменений ситуации на рынке труда на приостановку распространения бедности.

Внедрение Закона “Об общеобязательном государственном социальном страховании на случай безработицы” позволило за два года нового столетия на 12,5 % увеличить уровень охвата незанятых граждан. Всего в 1 полугодии 2003 г. при содействии службы занятости к продуктивной общественной деятельности вернулись 453,3 тыс. безработных. Из них — 20,2 тыс. чел. были трудоустроены на дотационные рабочие места, созданные за счет средств Фонда страхования от безработицы; предпринимателями стали 27,2 тыс. безработных, получивших одноразовую выплату помощи для организации собственного дела, 110,7 тыс. — освоили новую профессию и повысили квалификацию, 216,3 тыс. лиц — было занято на общественных работах [2].

Трансформация экономики в социально ориентированное рыночное хозяйство зависит, в значительной мере, от политики формирования и функционирования рынка труда, поскольку он является неотъемлемым элементом рыночной системы хозяйствования. Рынок регулирует объем спроса и предложения рабочей силы, ее распределение между отраслями экономики, способствует профессиональной и географической мобильности рабочей силы. Но одновременно рынок труда остается наиболее консервативным элементом экономической системы, перестройка которого в соответствии с новыми экономическими реалиями и национальными интересами государства нуждается в существенных усилиях со стороны органов власти.

В промышленно развитых странах Запада начало активного влияния государства на рынок труда датируется концом 1920-х годов, когда под влиянием мирового экономического кризиса правительствам этих стран удалось активизировать усилия на рынке труда. В 1920-30 гг. правительства пошли на широкомасштабные мероприятия по сокращению безработицы с целью предотвращения социального взрыва, который мог произойти

из-за резкого обострения проблем трудоустройства. Массовая безработица 1990-х годов заставило правящие круги развитых стран серьезно пересмотреть свои подходы к регулированию трудовых ресурсов. Новая стратегия в этой отрасли была зафиксирована в программе “Исследование рабочих мест”, принятой в 1994 году странами, входящими в состав Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В программе отмечалась важность мер макроэкономической политики для смягчения ситуации на рынке труда, в первую очередь — достижения сбалансированного и безинфляционного уровня роста экономики, реформирования системы социального страхования по безработице, усиления роли государственной службы занятости. В 80-х и первой половине 90-х годов сохранялась тенденция к увеличению расходов на осуществление политики через государственные службы занятости. Этот подход диктовался увеличением масштабов безработицы. В начале 90-х годов расходы на проведение политики занятости выросли до 0,6-0,7 % ВВП в Японии и США, до 1,2-2 % — в Италии, Великобритании и Норвегии и до 3-5,5 % ВВП — в Нидерландах, Дании и Испании [3, с. 36]. В странах ОЭСР увеличение расходов способствовало увеличению количества лиц, которые получали помощь в трудоустройстве.

Наряду с государственными структурами занятости для решения новых задач во многих странах получили право на трудоустройство безработных частные агентства занятости. Подобная практика впервые была узаконена в 1949 г. в Конвенции Международной организации труда (МОТ) № 96, в 1997 г. эта Конвенция была дополнена Конвенцией № 181 и Рекомендацией № 188 о частных агентствах занятости. Конвенцию ратифицировали Япония, Италия, Финляндия, Испания, Нидерланды, Чехия и ряд других стран. Отдельные страны, например, Австралия, выбрали такой путь как стимулирование работы частных служб в трудоустройстве наименее конкурентоспособных групп (безработных с продолжительным стажем, молодежи 16-17 лет и т. д.). За их трудоустройство эти частные агентства могли получать премии из государственного фонда содействия занятости.

Но требования, которые выдвигались Конвенцией к частным агентствам, достаточно жесткие, и за их нарушение предусматриваются разные санкции, в том числе запрещение деятельности этих частных служб занятости, в случае обнаружения каких-

либо нечестных действий или махинаций. С целью защиты работников от различного рода злоупотреблений, страны, которые ратифицировали указанную Конвенцию, определяют положения относительно лицензирования деятельности таких агентства. Компетентный орган власти обеспечивает наличие соответствующего аппарата и процедур с привлечением наиболее представительных организаций работодателей и работников для расследования содержания жалоб на злоупотребления и мошенничество в работе частных агентств занятости. Эти агентства должны иметь высококвалифицированный и подготовленный персонал. Нанятые ими работники имеют письменный трудовой контракт, в котором обозначены условия их занятости.

Практика внедрения Конвенции в разных странах имеет свои особенности. Так, жестко ограничивается посредническая деятельность частных агентств в Японии. Исключением являются лишь 30 видов профессий и занятий, для представителей которых рабочие места могут подбираться платными фирмами, которые получили лицензию от Министерства труда. Это касается профессий, связанных с искусством, уходом за детьми и больными, ведением домашнего хозяйства и т. д.

Функции государственных служб занятости не ограничиваются, а дополняются бесплатными посредническими услугами частных служб в Германии. На законодательном уровне в Германии предусмотрены серьезные требования к физическим и юридическим лицам, которым разрешается посредническая деятельность на рынке труда: надежность, профессиональная пригодность, соответствующее имущественное положение, наличие приспособленного служебного помещения.

Подобные законы действуют в Европейском Союзе, Швейцарии (Федеральный закон о службе трудоустройства и о сдаче рабочей силы под найм), Эстонии (Закон об услугах на рынке труда) и других странах.

Закон № 469 от 23.12.97 г. в Италии предусматривает подключение всех государственных и частных агентств занятости к общенациональной компьютерной сети и ее постоянное использование для передачи имеющейся информации о характере и объеме спроса и предложения рабочей силы с целью ограничения или ликвидации услуг, которые оказывает “серый” рынок, не обеспечивающий такой прозрачности.

В Российской Федерации с целью упорядочивания информации о работе частных фирм по трудоустройству, которая осуществляется юридическими лицами на основе лицензии, в 2001 г. введена форма федерального государственного статистического наблюдения за их деятельностью, утвержденная приказом Госкомстата России № 3 от 11.01.2001 г. Такой мониторинг дает возможность получить информацию о деятельности организаций по трудоустройству, численности лиц, которые обратились за помощью и нашли ее при участии этих организаций, количестве и отраслевой структуре вакансий, которые были заявлены в частные агентства работодателями как в целом по России, так и по территориям. На основе этих данных соответствующие государственные органы власти могут оценить состав клиентов и заявленных вакансий, а также провести сравнительный анализ показателей деятельности частных агентств и органов государственной службы занятости [4].

В Украине в этот период времени было издано ряд указов Президента, предусматривающих для более полной реализации прав и свобод каждого гражданина обеспечение соответствия национального законодательства нормам международного права. Это, в частности, Указ Президента Украины “Об основных направлениях социальной политики на период до 2004 г.” от 25.05.2000 г. № 717 и др.

В Украине осуществляются меры по обеспечению сотрудничества между государственной службой занятости и частными агентствами по трудоустройству. Однако на законодательном уровне эти вопросы еще не урегулированы. Законом Украины “О занятости населения” предусмотрено лицензирование услуг по трудоустройству частными агентствами, а закон “О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности” не содержит такой нормы. Конвенция МОТ № 181 о частных агентствах занятости длительное время не была ратифицирована Украиной. Как результат, услуги частных агентств по трудоустройству предоставлялись платно, без каких-либо ограничений по видам профессий и уровня такой платы, статистическая отчетность о работе этих агентств отсутствовала, наблюдение со стороны компетентного органа за их деятельность не устанавливалось. Имели место далеко не единичные случаи злоупотреблений со стороны частных агентств по трудоустройству.

Значительный шаг в этом направлении для изменения ситуации в лучшую сторону, а именно — с целью совершенствования деятельности в этой сфере, усилению контроля со стороны государственных органов за деятельностью частных агентств на рынке труда и координации их действий — предприняла Киевская городская государственная администрация и Киевский городской совет профсоюзов, которые в Региональном соглашении на 2002 год предложили проработать и решить на общегосударственном уровне вопрос о ратификации Конвенции № 181 о частных агентствах занятости, привести в соответствии с законом “О занятости населения” (ст. 18) и Конвенцией МОТ № 181 “О частных агентствах занятости” положения закона “О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности” в части обеспечения наблюдения со стороны государства через предоставление разрешений частным фирмам на трудоустройство.

Программой деятельности Кабинета Министров (от 2004 года) предусматривалось создание системы занятости, внедрения единой статистической отчетности о состоянии рынка труда для государственной службы занятости и частных агентств по трудоустройству граждан; создание условия для эффективного сотрудничества государственной службы занятости и частных агентств в целях проведения государственной политики организации рынка труда. Надо отдать должное, данная программа, несмотря на все перипетии последующего периода социально-экономического и политического развития страны, свой позитив в данном направлении деятельности все же привнесла [5].

Бесспорно, что совместные взаимодополняющие действия государственных органов, службы занятости и частных агентств по трудоустройству в прозрачном правовом поле, введение необходимой статистической отчетности частных служб занятости обеспечит наполнение баз данных по вакансиям и будет способствовать достижению равновесия между спросом и предложением на рынке труда и активному проведению профилактических мероприятий по содействию занятости и преодолению безработицы.

Анализ ситуации, сложившейся в настоящее время в Украине, показывает, что не случайно уровень регистрации безработных значительно выше в депрессивных районах, на сельскохозяйственных территориях, в малых городах. Например, в Хмельницкой, Ровенской, Полтавской областях практически каждый



безработный регистрируется, тогда как в Киеве и Одессе, где более высокий промышленно-экономический потенциал и низкий уровень безработицы — только 20-30 %. Уровень занятости в региональном разрезе существенно возрос в Автономной Республике Крым, Сумской, Закарпатской, Кировоградской областях. При этом наивысшие показатели зафиксированы в автономии, Харьковской, Винницкой, Волынской областях и г. Киеве (60,4 %-65 %). Однако, на Ивано-Франковщине, Львовщине, Буковине, Полтавщине, Ровенщине уровень занятости снизился и наиболее низким является в Черновицкой, Тернопольской и Ровенской областях (43,4 %-48,1 %) [5].

Распространение активных мероприятий по содействию занятости способствовало и сокращению с 10 до 9 мес. срока зарегистрированной безработицы. Улучшился данный показатель в большинстве регионов, однако в Херсонской, Буковинской областях и в Крыму средняя продолжительность безработицы увеличилась на 1 месяц.

Одним из острых вопросов современных социально-экономических реалий стал массовый отток украинской рабочей силы за рубеж. Выступая в парламенте, омбудсмен Н. Карпачева привела цифры, в соответствии с которыми почти каждый пятый трудоспособный гражданин Украины работает за рубежом. Так, в 2006 году только в Россию на заработки выехало 6,1 млн. украинцев. На треть меньше (4,2 млн.) — в Польшу, 1,8 млн. — Венгрию, 1,3 млн. — Молдавию, 900 тыс. — Белоруссию, 262 тыс. — Словакию, 177 тыс. — Турцию, 116 тыс. — Румынию, 97 тыс. — Чехию, 96 тыс. — Германию. По имеющимся данным, в 2007 г. от 2 до 7 млн. (по разным оценкам) украинских граждан работали за рубежом. Однако официальная цифра временно работающих за рубежом украинцев — 20,6 тыс. Эта разница объясняется тем, что большинство наших сограждан трудятся за рубежом нелегально и потому не могут рассчитывать на социальную и правовую защиту [6].

Конечно, многие семьи и даже местные бюджеты ощутили материальную выгоду от заработков украинцев за границей. Однако взамен, к сожалению, можно отметить без всякого пафоса, мы получили нивелирование морали, духовности, национального патриотизма, разрушение института семьи, увеличение числа сирот, рост преступности и т. д.

Однако, несмотря на некоторое улучшение жизненного уровня и показателей занятости населения, проблема бедности остается актуальной и в целом по стране, и особенно остро эта проблема стоит в отдельных регионах. Проведенный по расчетам НАН Украины на основе обследования условий жизни домохозяйств мониторинг показал, что 27,2 % семей в стране проживало за чертой бедности [7].

Начиная с 2000 г., вопреки общественным ожиданиям, связанным с позитивными сдвигами в экономике, тенденции уровня жизни и распространения бедности в Украине почти не изменились. Напротив, бедность в Украине продолжает увеличиваться приблизительно на 1-1,5 % в год. По экспертным оценкам, ныне к категории бедных принадлежит 27,8 % украинцев, а еще 14,2 % — к нищим. Причем подавляющее большинство бедных семей проживают в больших промышленных городах и областных центрах [8].

Без преувеличения можно утверждать, что бедность в нашей стране превратилась в наипростейшую проблему, которая выступает одним из факторов социальной напряженности в обществе. В отличие от подавляющего большинства стран, наличие работы в Украине еще не является гарантией хотя бы минимального достатка.

По данным, полученным Институтом социальных исследований и Центром “Социальный мониторинг”, речь идет о феномене субъективной бедности, который формируется под влиянием динамики благосостояния каждого опрошенного и существующего (фактически или в его собственном представлении) имущественного расслоения. Большую роль при этом играет разрыв между реальным уровнем жизни и сформированным жизненными стандартами, в том числе среднего класса, в экономически развитых странах Запада [9].

Процесс формирования среднего класса у нас существенным образом отличается от западных стандартов. Если на Западе типичными представителями этого слоя населения являются адвокаты, врачи, преподаватели, менеджеры среднего звена, то в Украине в средний класс (по имущественному признаку) выбились заангажированные сотрудники масс-медиа, коррумпированные чиновники, продажные юристы и менеджеры различных иностранных фирм, салонов красоты и т. д. В результате вмес-

то розвитку настоящего среднего класса, как гаранта политической стабильности и прогресса, формируется специфическая многочисленная группа населения со средними доходами.

Таким образом, Украина продолжает переживать достаточно сложный социально-экономический и политический трансформационный период. Представляется, что наиболее острой проблемой, от решения которой зависит успешность вхождения нашей страны в мировое, прежде всего, европейское сообщество, является недостаточная эффективная роль государства в смягчении экономических и социальных проблем, без чего невозможно говорить о позитивном завершении демократических преобразований.

### *Литература*

1. Давиденко В. В. Економічна функція сучасної держави // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. — К.-Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили. — Вип. 11.19. — С. 73-79.
2. Шевченко В. Ефективна система соціального обслуговування як запорука стабільної держави // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. — К.-Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили. — Вип. 11.19. — С. 255-259.
3. Хюфнер К. Права человека. Международные и российские механизмы защиты. — М., 2003 — 385 с.
4. Иосифиди Д. Г. Право социального обеспечения Российской Федерации. — М.: Наука, 2003. — 265 с.
5. Верланів С. О. Особливості соціальних, економічних та культурних прав людини: до сучасних дискусій // Юридична Україна. — 2005. — № 9. — С. 16-19.
6. Романюк М. Д. Теоретико-методологічні основи регулювання міграційних процесів в контексті реформи соціально-економічної системи // Зайнятість та ринок праці. — 2000. — Вип. 13. — С. 109-114.
7. Михальченко М., Сліпець С. Трансформаційний або модернізаційний шлях розвитку України: ризики і політико-правове забезпечення // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. — К.-Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили. — Вип. 11. — С. 73-81.
8. Співак В. М. Еволюція інституту сім'ї у процесі глобалізації // Сучасна українська політика. Політики і політологи про

неї. — К.-Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили. — Вип. 39. — С. 647-652.

9. Давиденко В. В. Соціальний діалог в контексті взаємодії громадянського суспільства і держави. Автореф. дис. ... докт. політ. наук за спеціальністю 23.00.02. — Львів: ЛНУ, 2008. — 35 с.

### *Резюме*

У статті аналізуються структурні передвижки у сфері трудових відносин як показник трансформаційних соціально-економічних перетворень.

*Рецензент канд. політ. наук, доцент С. Н. Ростецкая*

УДК 323:008

*М. А. Завгороднюк*

## **ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В МИРЕ XXI ВЕКА**

**(на основе работ С. Хантингтона и Э. Бжезинского)**

В условиях XXI века глобализация стала неизбежным историческим фактором, кардинально изменив оценку мирового устройства. После тревог холодной войны и ее последствий внутренний динамизм глобальных процессов в конце XX века внушал энтузиазм и уверенность. Однако в статье поставлена задача осмысления того, что наряду с преимуществами интеграционных процессов мир нового столетия несет в себе угрозы, неизвестные традиционному обществу.

Следует понимать, что конструкция нового мироустройства стала непрогнозируемой и быстро изменяющейся, привычные ценности и устои теряют в новом мире свое значение с поразительной скоростью. Актуальность изучения этих вопросов обусловлена тем, что парадигмы грядущих изменений сложно предсказуемы в виду своей цивилизационной хаотичности и политической сверхсложности. Человечество сталкивается с неизвестными ранее проблемами, решение которых требует также взаимных усилий на глобальном уровне.

Современные политические исследования заняты поиском ответа на вопрос, почему одни режимы успешно трансформируются в сложившихся условиях, в то время как другие подчиня-

ются их влиянию. Исследования глобализации и ее воздействия на различные цивилизации дают широкую базу типологизации и моделирования данных процессов. Тем не менее, количество исследований предопределяет необходимость в их упорядочении и всестороннем комплексном анализе.

Особенности и проблемы глобальных цивилизационных преобразований в мире отражены в работах таких известных западных политологов как Э. Бжезинский, Дж. Стиглиц, С. Хантингтон, Д. Хелд, У. Бек, Л. Зидентоп, Э. Тоффлер. Они занимаются изучением институциональных, финансовых, культурных изменений, а также трансформации гражданского общества в новых условиях. В этом контексте значителен вклад в глобалистику русских исследователей Н. Косолапова, А. Панарина, В. Лапкина, А. Уткина и других. Однако для объективного взгляда необходимо помнить, что порой они слишком увлечены идеями русской исключительности и исторической роли Российской Федерации в современных цивилизационных изменениях.

Глобализация, ее суть и противоречивый характер, последствия и широкий спектр восприятия мировым сообществом и научная рефлексия этого феномена — неотъемлемое явление современности. Власть в современных условиях вынуждена адекватно отвечать на вызовы глобализации. Ответы власти вызовам новой эпохи существенны и разносторонни, они затрагивают ее генетическую природу: суверенность и легитимность, а также источники, ресурсы и формы реализации. Объективные предпосылки глобализации лежат в материальных основах человеческой цивилизации, ведь при любом общественном строе существует определенное соответствие между средствами создания людьми материальных благ и способами поддержки их жизнедеятельности [1, с. 17].

Охарактеризовать производство, составляющее основную доминанту глобализации, невозможно без учета его международного контекста. Согласимся с русским исследователем Николаем Косолаповым, который считает главным результатом человеческой цивилизации образование “техносферы” — искусственной среды жизнедеятельности человека [4, с. 27].

Субъективная предпосылка глобализации берет начало в двух мировых войнах. Потери в этих войнах (свыше 50 млн. человек) и современное накопление средств вelenия войны вызыва-

ют тривиальное ощущение страха, опасности будущего и подталкивают не одни только западные государства к интеграции, т. е. к расширению и укреплению глобализации. Ее развертывание также предопределяется необходимостью сохранения общего рынка и единой валюты ради преумножения богатства стран-членов [1, с. 21].

В настоящее время отчетливо формируется глобальная политика, которая оказывает влияние на суверенитет национальных государств. Политическая глобализация преобразует мировой порядок, реконструируя традиционные формы национальной государственности и перестраивая международные политические отношения.

Национальные государства и правительства все еще остаются мощными действующими единицами, однако им противостоит огромное количество международных властных институтов и структур, которые действуют независимо от расстояния. Кроме того, в глобальной политике принимают участие негосударственные участники, субнациональные акторы и национальные группы давления, прежде всего, связанные с медиа-ресурсами, экономикой. Их действия отражаются на процессе принятия решений. Суверенитет перестал быть исключительно монополией национальных правительств. Для эффективного управления государствам приходится делиться частью своих функций и полномочий с новыми транснациональными акторами.

Отныне средоточием дееспособной политической власти нельзя считать только национальное правительство — эффективная власть раздроблена между различными силами и органами, действующими на национальном, региональном и международном уровнях. Представление о политическом сообществе с общей судьбой — самоопределяющейся общности — не может больше иметь смысла, если локализовать его в границах какого-то одного национального государства [7, с. 95].

Функционирование государств в условиях все более усложняющихся региональных и глобальных систем сказывается как на их автономии, так и суверенитете. Хотя высокая концентрация власти по-прежнему остается особенностью многих государств, она все чаще оказывается разделенной между разными сферами политического управления.

Мы живем в мире “взаимно пересекающихся сообществ с общей судьбой”, в котором пути всех стран переплетаются силь-

нее, чем когда-либо прежде. При этом возникают пограничные проблемы нового типа. В прошлом национальные государства решали разногласия по поводу границ, руководствуясь главным образом своими интересами и, в конечном счете, силовыми методами. Но подобная логика власти оказывается совершенно неадекватной и неподходящей для решения многих современных проблем [7, с. 96].

При этом процесс глобальной информационной экономики породил мощное сопротивление, в основе которого лежит угроза сложившимся культурным общностям в рамках национально-го государства. Это привело к усилению национализма и религиозного фундаментализма во многих странах мира.

В разрезе неминуемых глобальных трансформаций в мире следует принимать во внимание все противоречивые аспекты этих процессов. Глобальное прогнозирование стало темой многих современных исследователей, но есть необходимость рассмотреть наиболее прогрессивные из них. Безусловно, любому автору сложно претендовать на абсолютную объективность в процессе прогнозирования дальнейшего развития глобальной системы, однако остановимся на исследованиях Сэмюэля Хантингтона и Збигнева Бжезинского. Так, в работе “Столкновение цивилизаций” Хантингтон отмечает, что наиболее значимые конфликты глобальной политики будут разворачиваться между нациями и группами, принадлежащими к разным цивилизациям. Столкновение цивилизаций станет доминирующим фактором мировой политики. Линии разлома между цивилизациями — это и есть линии будущих фронтов [5, с. 33].

По мнению С. Хантингтона, грядущий конфликт между цивилизациями — завершающая фаза эволюции глобальных конфликтов в современном мире. Он предлагает группировать страны, основываясь не на их политических или экономических системах, а исходя из культурных и цивилизационных критериев. При этом западная цивилизация существует в двух основных вариантах: европейском и североамериканском, а исламская подразделяется на арабскую, турецкую и малайскую.

Идентичность на уровне цивилизации будет становиться все более важной, и облик мира будет в значительной мере формироваться в ходе взаимодействия семи-восьми крупных цивилизаций. К ним относятся западная, конфуцианская, японская,

исламская, индуистская, православно-славянская, латиноамериканская и, возможно, африканская цивилизации. Самые значительные конфликты будущего развернутся вдоль линий разлома между цивилизациями [6, с. 75].

Причинами грядущих конфликтов Хантингтон видит различия между цивилизациями, взаимодействие между народами разных цивилизаций усиливается, что ведет к росту цивилизационного самосознания. Кроме того, процессы экономической модернизации и социальных изменений во всем мире размывают традиционную идентификацию людей с местом жительства, одновременно ослабевает и роль нации-государства как источника идентификации.

При этом рост цивилизационного самосознания диктуется раздвоением роли Запада. С одной стороны, Запад находится на вершине своего могущества, а с другой, и возможно как раз поэтому, среди незападных цивилизаций происходит возврат к собственным корням. Он также отмечает, что культурные особенности и различия менее подвержены изменениям, чем экономические и политические, и вследствие этого их сложнее разрешить либо свести к компромиссу. Религия разделяет людей еще более резко, чем этническая принадлежность. И, наконец, усиливается экономический регионализм. Судя по всему, роль региональных экономических связей будет усиливаться. Экономический регионализм может быть успешным, только если он коренится в общности цивилизации. А общность культуры, напротив, явно способствует стремительному росту экономических связей [5, с. 35].

Хантингтон констатирует, что конец идеологизированных государств в Восточной Европе и на территории бывшего СССР позволил выдвинуться на передний план традиционным формам этнической идентичности и противоречий. Различия в культуре и религии порождают разногласия по широкому кругу политических вопросов, будь то права человека или эмиграция, коммерция или экология. Правительствам и политическим группировкам все реже удастся мобилизовать население и сформировать коалиции на базе идеологий, и они все чаще пытаются добиться поддержки, апеллируя к общности религии и цивилизации.

Таким образом, конфликт цивилизаций разворачивается на двух уровнях. На микроуровне группы, обитающие вдоль линий разлома между цивилизациями, ведут борьбу, зачастую кровопро-



литную, за земли и власть друг над другом. На макроуровне страны, относящиеся к разным цивилизациям, соперничают из-за влияния в военной и экономической сфере, борются за контроль над международными организациями и третьими странами, стараясь утвердить собственные политические и религиозные ценности.

Конфликты и насилие возможны и между странами, принадлежащими к одной цивилизации, а также внутри этих стран. Но они, как правило, не столь интенсивны и всеобъемлющи, как конфликты между цивилизациями. Так, в 1991-1992 годах многие были обеспокоены возможностью военного столкновения между Россией и Украиной из-за спорных территорий — в первую очередь, Крыма — а также Черноморского флота, ядерных арсеналов и экономических проблем. Но если принадлежность к одной цивилизации что-то значит, вероятность вооруженного конфликта между Россией и Украиной не очень велика. Это два славянских, по большей части православных народа, на протяжении столетий имевших тесные связи. И поэтому в начале 1993 года, несмотря на все причины для конфликта, лидеры обеих стран успешно вели переговоры, устраняя разногласия. В это время на территории бывшего Советского Союза шли серьезные бои между мусульманами и христианами; напряженность, доходящая до прямых столкновений, определяла отношения между западными и православными христианами в Прибалтике; — но между русскими и украинцами дело до насилия не дошло [5, с. 41].

В своей работе Хантингтон делает выводы о том, что противоречия между цивилизациями важны и реальны, а цивилизационное самосознание возрастает. Он прогнозирует, что конфликт между цивилизациями придет на смену идеологическим и другим формам конфликтов в качестве преобладающей формы глобального конфликта. Международные отношения, исторически являвшиеся игрой в рамках западной цивилизации, будут все больше девестернизироваться и превращаться в игру, где западные цивилизации станут выступать не как пассивные объекты, а как активные действующие лица. При этом эффективные международные институты в области политики, экономики и безопасности будут складываться скорее внутри цивилизаций, чем между ними.

Кроме того, конфликты между группами, относящимися к разным цивилизациям, будут более частыми, затяжными и кровопро-

литными, чем конфликты внутри одной цивилизации, а вооруженные конфликты между группами, принадлежащими к разным цивилизациям, станут наиболее вероятным и опасным источником напряженности, потенциальным источником мировых войн.

Главными осями международной политики станут отношения между Западом и остальным миром, политические элиты некоторых расколотых незападных стран постараются включить их в число западных, но в большинстве случаев им придется столкнуться с серьезными препятствиями. Таким образом, в ближайшем будущем основным очагом конфликтов будут взаимоотношения между Западом и рядом исламско-конфуцианских стран. Избежать глобальной войны цивилизаций можно лишь тогда, убежден Хантингтон, когда мировые лидеры примут полицивилизационный характер глобальной политики и станут сотрудничать для его поддержания [6, с. 5].

Подобное историческое предчувствие в конце прошлого столетия охватило и Збигнева Бжезинского в известной книге “Великая шахматная доска”: “В конце концов, мировой политике непременно станет все больше несвойственна концентрация власти в руках одного государства... Хотя этнонациональные конфликты больше, возможно, и не угрожают мировой войной, они стали угрозой миру в важных районах земного шара. Таким образом, еще на какое-то время война, по-видимому, так и не станет устаревшим понятием” [2, с. 249].

Грядущую многополярность он связывал не только с тем, что государства-нации постепенно становятся все более проницаемыми друг для друга, но и с тем, что знания как сила становятся все более распространенными, все более общими и все менее связанными государственными границами, при чем экономическая мощь также станет более “распределенной”.

За прошедшее десятилетие в мире возникли новые вызовы, и З. Бжезинский ответил на них новой книгой — “Еще один шанс”, в которой со свойственной ему откровенностью признал, что на пути к мировому господству США споткнулись о глобальное “политическое пробуждение”, ставшее ответом народов мира на бесцеремонную политику Вашингтона в разных регионах планеты. Единственная, по мнению автора, возможность избежать “восстания масс” против Америки заключается в том, чтобы оседлать это пробуждение.

Рецепт Бжезинского прост: “представить Америку лидером революционных преобразований” и, “восстановив доверие с исламским миром”, направить энергию “глобального политического пробуждения” против государств “второго мира”, сопротивляющихся всевластию Вашингтона.

В своей работе “Еще один шанс” Бжезинский выражает убеждение, что у Америки есть шанс восстановить свое влияние в мире, потому что ни одна страна не способна играть роль, которую потенциально способна играть Америка. По его мнению, Европе все еще не хватает необходимого политического единства и воли, чтобы быть глобальной державой. Россия не может решить, хочет ли она быть авторитарным империалистическим, социально отсталым евразийским государством или действительно современной европейской демократией. Китай быстро поднимается как доминирующая держава на Дальнем Востоке, но у него есть противник — Япония, и все еще не ясно, каким образом Китай разрешит основное противоречие между свободным экономическим развитием и бюрократическим централизмом его политической системы. Индия еще должна доказать, что она сможет сохранить единство и демократию, если ее религиозное, этническое и лингвистическое многообразие станет для нее политическим бременем [3, с. 73].

Более того, существует широко распространенное, хотя и не выражаемое открыто практическое признание, что международная система нуждается в эффективной стабилизирующей силе, и что наиболее вероятной альтернативой конструктивной роли Америки в скором времени был бы мировой хаос.

Но не следует заблуждаться, констатирует он: потребуются годы целеустремленных усилий и подлинное искусство, чтобы восстановить политический авторитет и легитимность Америки.

Отсутствие организационного механизма глобального планирования, как в исполнительной, так и в законодательной ветвях власти, по мнению политолога, осложняет эту проблему.

В то же время высокая стоимость предвыборных кампаний в США превратила сбор финансовых средств в намеченном объеме для поддержки кандидата (или, наоборот, для его критики) в важнейший способ усиления влияния лоббистов. Этим и объясняется возрастающая роль влиятельных в Америке израильского, кубинского, греческого, армянского и некоторых других лоб-

би, весьма эффективных в мобилизации финансовой поддержки ради своих особых целей [3, с. 196].

Говоря об американской социальной модели, Бжезинский отмечает, что американцы должны осознать, что их стандарты потребления скоро придут в открытое столкновение со все более нетерпеливыми эгалитарными устремлениями. Так или иначе, но эксплуатация естественных ресурсов, чрезмерное потребление энергии, безразличие к глобальной экологии, как и непомерные размеры жилищ для состоятельных людей, пристрастие к самоудовлетворению и удовольствиям свидетельствуют о безразличии к лишениям, которые испытывает большинство людей мира (2,5 миллиарда китайцев и индийцев потребляют на душу населения столько же энергии, сколько потребляют американцы).

Далее З. Бжезинский выдвигает идею “глобального политического пробуждения”. Всеобщая устремленность к обретению человеческого достоинства — это стержень самого феномена глобального политического пробуждения [3, с. 202]. Такое пробуждение является социально мощным, политически радикализирующим и географически всеобщим. В XXI веке население большей части развивающегося мира находится в состоянии политического брожения. Это результат осознания населением социальной несправедливости, доведенной до беспрецедентной степени, его возмущения лишениями, которым оно подверглось, и пренебрежением достоинством личности. Почти повсюду доступ к информации создает сообщество людей, охваченных чувствами негодования и зависти, которые пересекают государственные границы и становятся вызовом существующим государствам и глобальной иерархии, на вершине которой все еще располагаются США.

Бжезинский констатирует, что особенно неустойчива молодежь “третьего мира”. Демографический взрыв, происшедший в возрастной группе до 25 лет, создал огромную массу людей, заряженных нетерпением. Революционная заостренность этой группы рождается среди миллионов студентов, сосредоточенных в вузах развивающихся стран, часто сомнительного интеллектуального уровня. Потенциальные революционеры, они представляют собой “эквивалент воинствующего пролетариата XIX и XX веков”.

Человеческое достоинство, отмечает он, подразумевает свободу и демократию, но идет дальше этого. Оно также включает социальную справедливость, равенство полов и, сверх всего это-

го, уважение к культурной и религиозной мозаике мира. Это еще одна причина того, что поспешная демократизация, навязываемая извне, обречена на неудачу.

Совокупное воздействие глобального политического пробуждения и современной технологии способствует ускорению политической динамики того, что раньше требовало столетий, сегодня требует лишь десятилетия, а то, что требовало десятилетия, теперь происходит в течение одного года.

Таким образом, антизападничество — это больше, чем просто популистское отношение. Это неотъемлемая часть сдвигов глобального демографического, экономического и политического баланса. Незападное население уже намного превышает численность населения евроатлантического мира (к 2020 году население Европы и Северной Америки, по-видимому, составит только 15 процентов населения мира) [3, с. 208]. Самым убедительным свидетельством такого изменения является возросшая экономическая мощь азиатских государств. Каковы бы ни были подлинные перспективы Китая, Японии, Индии и Южной Кореи, так же как и Индонезии, Пакистана и Ирана, большинство этих стран скоро встанут в один ряд с европейскими государствами в качестве наиболее динамичных и расширяющихся экономик. К ним следует также отнести Бразилию, и Мексику и, возможно, некоторые другие неазиатские государства, и не приходится удивляться тому, что контролируемые Западом глобальные финансовые институты, такие, как Всемирный банк, МВФ и ВТО, начинают испытывать возрастающее давление в сторону пересмотра существующих правил принятия решений этими организациями.

По существу происходит формирование тройной конфигурации, состоящей из Соединенных Штатов, Европейского Союза и Восточной Азии с Индией, Россией, Бразилией и, может быть, Японией, предпочитающими действовать как государства, меняющие свои позиции согласно своим национальным интересам. Сохраняющееся у России чувство ущемленности в связи с особым статусом США вызывает у Москвы искушение ассоциироваться с усиливающимися соперниками Америки [3, с. 209].

Поэтому не исключено, что в какой-то момент мы столкнемся с коалицией, более четко направленной против США, возглавляемой Китаем в Восточной Азии и Индией и Россией в Евразии. Затем в нее может быть вовлечен и Иран.

Касаясь в этом контексте Черноморского региона, Бжезинский подчеркивает, что если Турция и Украина будут убеждены, что дорога в Европу для них закрыта, то Турция может оказаться в беспокойном и охваченном религиозными страстями Ближнем Востоке, а Украина в силу своей уязвимости будет возбуждать все еще не изжитые имперские амбиции России [3, с. 211].

Убедительные и логичные доводы политолога, безусловно, оказывает влияние на современную геополитику (особенно с учетом того, что Бжезинский числится в советниках нового президента США Барака Обамы). Но при этом следует понимать, что мир XXI века тесно переплетен в своей многополярности, и поэтому становится уязвимым и хрупким. Силловые игры в геополитике, которые переносят на континенты логику шахматной игры, не соответствуют новой ситуации. Поэтому необходимо ограничить геополитическую логику, и периодически даже ставить ее под сомнение.

Итак, глобальные трансформации в мире неизбежно преобразят существующую модель и необратимо приведут к тектоническим сдвигам в мировой политической и экономической системе. При этом помимо усугубляющегося экономического разрыва в развитии стран все более явственно приобретает значение культурный и религиозный фактор. Усиление противодействия интеграционным процессам, своеобразный откат от глобализации, порождение все новых и новых конфликтов создают вызовы для мировой общности, углубляют необходимость рационального и объективного реагирования на них.

Можно прогнозировать, что в XXI столетии основной чертой международных отношений станет многополярность: доминировать будут не одно, два или даже несколько государств, а десятки акторов, способных оказывать различное влияние на положение дел в мире.

Многополярные системы могут основываться на сотрудничестве, когда несколько крупных государств работают вместе над созданием приемлемых “правил игры” и выработкой мер воздействия на тех, кто их нарушает. Такие системы будут более конкурентными, при этом основываться или на балансе сил, или таить в себе угрозу возникновения конфликтов.

В таких условиях содействие более высокой степени глобальной интеграции поможет достижению стабильности. Созда-

ние центральной группы, состоящей из правительств и других акторов, стало бы значительным шагом вперед. Такая “согласованная бесполярность” создаст эффективность управления и повысит шансы того, что международная система не будет дегрადировать и не распадется.

### *Литература*

1. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма — ответы на глобализацию. — М., 2001.
2. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и ее стратегические императивы. — М., 2002.
3. Бжезинский З. Еще один шанс. — М., 2007.
4. Косолапов Н. Россия, США и мировое развитие // Pro et Contra. — 2000, весна.
5. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций // Полис. — 1994. — № 1.
6. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. — М., 2003.
7. Хелд Д., Гольдблатт Д., Макгрю Э. и др. Глобальные трансформации. — М., 2004.

### *Резюме*

Статья посвящена анализу развития мировой цивилизации в новом столетии, который включает изучение перехода к многополярной модели на фоне глобальных процессов и желаемый прогноз развития этой модели.

*Рецензент канд. философ. наук, профессор В. В. Попков*

УДК 341.67

*В. М. Шамрасва*

### **НЕОКОНСЕРВАТИЗМ У ЗОВНІШНІЙ ПОЛІТИЦІ США**

Розвиток системи сучасних міжнародних відносин сьогодні набув нових тенденцій та вимірів. На початку ХХІ століття з'явилися й унікальні можливості для побудови нового світу, вільного від загроз ядерної катастрофи, екстремізму та терору, світу, в якому можуть бути забезпечені сталий розвиток і безпека. Але все виявилось далеко не так просто як сподівалося світове співтовариство.

Багато науковців та аналітиків почали визначати побудову сучасної системи міжнародних відносин як однополярну і наго-

лошувати на проблемах відсутності відповідної новим умовам зовнішньополітичної доктрини у Сполучених Штатах, як найсильнішого центру сили на світовій арені. Визначення основ поведінки провідної держави світу багато в чому могло б допомогти у розумінні багатьох міжнародних процесів, саме тому автор визначив за потрібне звернутися до витоків сучасної зовнішньополітичної доктрини Сполучених Штатів Америки, проаналізувати її теоретичне підґрунтя.

В основу написання даної розвідки було покладено аналіз еволюції неоконсервативних ідей та їх впливу на вироблення основних зовнішньополітичних рішень сучасною американською адміністрацією. На окрему увагу заслуговують праці засновників цієї політичної течії таких як Лео Стросс, Алан Блум, Гаррі Джаффа, Алексіс де Токвіль, У.Р. Мид [1-5].

В основу зовнішньої політики США другої половини ХХ - початку ХХІ ст. було покладено чотири загальні принципи, або лінії домінування: занепокоєність питаннями демократії; прав людини і в цілому внутрішньою політикою держави; переконання в тому, що для захисту моральних основ можуть бути використані сили США; скептичний погляд на можливості міжнародного права та міжнародних інститутів у вирішенні важливих проблем безпеки; переконання в тому, що активне соціальне будівництво часто призводить до небажаних наслідків та перешкоджає досягненню поставленої мети.

Яскравим представником неоконсервативного напрямку у політології можна назвати Лео Стросса. Основу його спадку складають не доктринальні роботи, а великі та глибокі аналізи праць Платона, Фукіда, Аль-Фарабі, Гобса, Макіавеллі та інших філософів.

Провідну роль у оформленні неоконсерватизму як окремої течії відіграли двоє його учнів Стросса: Гаррі Джаффа та Алан Блум. У своїх поглядах Г. Джаффа базувався на понятті природного права, яке було визначено у Декларації про незалежність Джефферсона, тому і пов'язував американську політичну систему з класичною традицією природного права. Його учні вбачали у США найкраще втілення філософських традицій, які походили від поглядів Платона і Аристотеля, що пов'язувало філософські переконання Стросса з американським націоналізмом [2-3]. У 80-х роках науковці та політики, які були прихильника-



ми Стресса, Джаффи або Блума почали наближатися до неоконсервативних кіл.

Головною ідеєю, яка пов'язується політиками зі Строссом та його послідовниками — це ідея “влади”, яка активно застосовується у зовнішній політиці адміністрації Буша. Але цей тезис висунули і обґрунтували у своїх працях ще Платон та Аристотель, які аналізували природу аристократичної, монархічної та демократичної влади і її вплив на характер суспільства, яким ця влада керує. Давні філософи на владу дивилися дещо інакше ніж наші сучасники. Для них влада не втілювалася в окремій системі офіційних інститутів, а була способом життя та ознакою певного рівня освіченості і культури за якими офіційні політичні інститути та неформальні звичаї постійно доповнювали один одного.

З політологів нового часу ближче за всіх до античного розуміння влади підійшов Алексис де Токвіль. Звернувшись до системи влади США у праці “Про демократію в Америці”, він розпочав з аналізу офіційних інститутів: Конституції, федералізму, а також сутності законів окремих штатів. Але найцікавішими у книзі Токвіля виявилися спостереження та зауваження щодо традицій, звичаїв та суспільних цінностей американців. Токвіль підкреслював, що влада в Америці базується на ідеї рівності, що, в свою чергу, визначає характер політичних інститутів та поведінку і переконання громадян. У свою чергу, ці неформальні характеристики — соціологічні та антропологічні рівні політичного життя — підтримують офіційні політичні інститути та роблять можливим їх існування. Таким чином, за Токвілем режим — у його широкому значенні — це ключ до розуміння сутності політичного життя.

Стросс у своїх працях доводив важливість існування таких явищ, як політика та держава. Він, як і Аристотель, вважав, що людина — істота політична за своєю природою та досягає розквіту тільки завдяки своїй участі у житті міста (держави). Саме тому “строссівське” відгалуження неоконсерватизму завжди конфліктує з консерваторами лібертаріанського напрямку. Лібертаріанське розуміння свободи носить тільки негативний характер: свобода від влади уряду. Адам Вулфсон зазначав: “Лібертаріонство стає на захист всіх можливих свобод, за виключенням свободи самоврядування... Згідно з поглядами неоконсерваторів,

справжня дорога до рабства лежить через зусилля лібертаріанських та неоконсервативних еліт проводити антидемократичну політику, при цьому виключно в ім'я свободи” [6, с. 225]. Послідовники Стросса та взагалі неоконсерватори у більш широкому розумінні у проголошуваній ними тактиці погоджуються з традиційними консерваторами та лібертаріанцями у таких питаннях, як реформи, що спрямовані на досягнення високого рівня життя, але вбачають проблему дещо в інших причинах. Вони звертають увагу на негативний вплив багатств і надлишку матеріальних благ на поведінку бідних та принципово не заперечують проти втручання держави.

Адміністрація Дж.Буша поставила доктрину “зміни режимів” у центр своєї зовнішньої політики і, застосувавши військову силу, домоглася зміни правлячої еліти в Афганістані та Іраку. Але назвати ці дії практичним втіленням ідей Стросса та його учнів дуже складно і не зовсім коректно. Такі ідеї безумовно є у сучасних теоріях міжнародних відносин про демократичну побудову світу, в той же час національні держави не можна назвати сліпими борцями за вплив на світовій арені. Зовнішня політика безумовно відображає цінності суспільств, які її втілюють. Влада, яка несправедлива до своїх громадян, напевно буде вести себе так само і з іноземцями. Таким чином, зусилля зі зміни тиранії або тоталітарних режимів шляхом зовнішніх заохочень та санкцій завжди будуть менш ефективними ніж перебудова природи даних режимів шляхом внутрішніх реформ.

Якщо звернутися до визначення режиму у працях Стросса, то режим не зводиться тільки до офіційних інститутів та владних структур, вони формують соціальні структури, які покладені в їх основу, та самі формуються ними. Режим також складають релігія, родинні зв'язки, історичний досвід, тобто неписані закони та традиції, які керують поведінкою людей. Класична політична філософія відстоює тезу, що нові режими можуть стати джерелом нового способу життя; але вона не стверджує, що останній може бути встановлений легко та у короткий термін.

Таким чином, заснування нового політичного порядку — справа важка, і особливо для тих діячів, хто його встановлює закони для народу і в той же час не повністю розуміє його звичаї та традиції, у таких ситуаціях все ж набагато ефективніше використовувати внутрішні еліти та їх прагнення до політичних реформ.

Ні послідовники Стросса, ні античні політичні мислителі не вважали, що демократія є обов'язковою формою правління після падіння диктатури. Токвіль багато зусиль спрямував на роз'яснення причин того явища, що демократія у США функціонує набагато успішніше, ніж у його рідній Франції. Він виходив з наявності у Сполучених Штатах того, що сьогодні називають “додатковими структурами” суспільства. Виходить, що відповідно до вчення Стросса, значення режиму полягає в тому, що зміна режиму необхідна для змін у соціальній поведінці, але практично здійснити це надзвичайно важко.

Думку, що внутрішній характер режиму є надзвичайно важливим для поведінки країни на міжнародній арені, неоконсерватори відстоювали послідовно, тоді як реалісти дотримувалися альтернативного погляду: всі держави прагнуть володарювання незалежно від внутрішньополітичного режиму. Перші антисталіністи неоконсерватори дивилися на холодну війну як на протистояння ідеологій та цінностей і ця боротьба продовжувалася до епохи Рональда Рейгана. Головним питанням було те, яку поведінку обрати щодо СРСР. Строссовське відгалуження неоконсерваторів також бачило в режимі центральний організаційний політичний принцип.

У неоконсервативній зовнішній політиці є і реалістична складова, яка полягає у тому, що сила часто є необхідною для вирішення завдань морального чи ціннісного характеру. США як провідний лідер світу, на їх думку, несуть особливу відповідальність в галузі світової безпеки. Це положення було яскраво продемонстроване та втілене на практиці на Балканах у 90-х рр. ХХ ст., у Афганістані та Іраку.

Якщо повернутися до сприйняття внутрішніх режимів держави у поглядах неоконсерваторів слід підкреслити, що небажані наслідки програм соціального планування — постійна тема їх творів, яка пов'язує критику сталінізму 40-х рр. ХХ ст. з поглядами групи “Суспільного інтересу” 1960-х рр. та лунає серед неоконсерваторів сьогодення.

Представники цього напрямку також достатньо скептично ставляться і до можливостей міжнародних організацій у забезпеченні стабільності на світовій арені. При цьому неоконсерваторів часто називають вільсоніанцями, тоді як сам Вудро Вільсон прагнув розповсюджувати демократію через Лігу Націй. Мрія про

те що політика сили може бути трансформована та зміцнена міжнародним правом і сьогодні розповсюджена серед американських ліберальних інтернаціоналістів та серед багатьох європейських політиків. В цій сфері неоконсерватори у своїй більшості погоджуються з реалістами: що міжнародне право надто слабкий інструмент щоб воно було спроможне запровадити жорсткі правила та стримати агресію. Вони також скептично ставляться до ООН як до міжнародного арбітра або як можливого шляху до справедливого миру та стабільності. В той же час для багатьох неоконсерваторів недовіра до ООН не розповсюджується на всі форми багатостороннього співробітництва. Багато з цих дослідників позитивно оцінюють діяльність НАТО та антитерористичної коаліції, інших організацій створених на спільних інтересах і демократичних принципах.

Говорячи про основи неоконсерватизму у зовнішній політиці США необхідно чітко визначити головні тези цієї течії у політичній науці. Як відомо сьогодні, під час чверть столітньої історії розвитку цієї течії її прихильники не визначалися монолітністю поглядів та все ж у думках про витoki зовнішньої політики держави їм притаманні чотири основні тези:

- переконання, що внутрішній характер режиму впливає на зовнішню політику, яка повинна віддзеркалювати основні цінності ліберально-демократичних суспільств;
- тверде переконання, що американська сила вже використовувалася і може використовуватися надалі з метою досягнення моральних цілей, і тому США необхідно приймати активну участь у міжнародних справах;
- недовіра до великих за обсягами проектів соціального будівництва;
- останнім тезисом який можна покласти в основу неоконсерватизму це повний скептицизм щодо легітимності та ефективності механізмів міжнародного права і міжнародних інститутів при забезпеченні безпеки, стабільності та справедливості [7].

До основних тез неоконсерватизму прихильно ставилися і інші впливові групи, що визначали напрями американського політичного життя. Принцип заснований на демократії та інтер-

націоналістській зовнішній політиці, поділяє більшість представників Демократичної партії. Захист моральних цілей за допомогою американської сили та скептичне ставлення до міжнародних інститутів — є багато в чому і ідеями представників реалістичного напрямку. А песимістичне ставлення до соціального будівництва з неоконсерваторами поділяють традиційні праві. Але не дивлячись на таку близькість окремих тез в цілому перераховані напрямки репрезентують різні підходи до зовнішньої політики американської держави.

Після розпаду Радянського Союзу неоконсерватори стали дещо переоцінювати зовнішню загрозу для США. У роки холодної війни вони дивлячись на потенційну ворожість СРСР, вважали, що саме від нього походить військова загроза та моральне зло. Після розпаду радянської системи Сполучені Штати залишилися єдиною глобальною супердержавою, неоконсерватори продовжували бачити перед собою світ сповнений великих загроз, явно переоцінюючи їх [8].

Деякі з них наприкінці 1990-х рр. вважали новим потенційно небезпечним суперником Китайську Народну Республіку і змінили таку позицію тільки після подій 11 вересня. Організація Аль-Каїда стала більш реальним суперником для моральних цінностей американського суспільства та американської держави на світовій арені. У міжнародному просторі загроза тероризму тісно була пов'язана з країнами-аутсайдерами та можливістю розповсюдження ядерної зброї. Так неоконсерватори обґрунтували доктрину превентивної війни у міжнародних відносинах.

Сьогодні неоконсерватизм пов'язують з впровадженням зовнішньої політики адміністрацією Джорджа У. Буша під час його перебування у Білому Домі.

Провідні фахівці, які прийшли до влади в результаті виборів 2000 року, відстоювали наступні принципи реалізації зовнішньої політики: зміна режимів, благодійна гегемонія, однополярність, домінування та виключне становище Америки. Ці принципи було покладено в основу американської зовнішньої політики за перебування Дж. Буша-молодшого на посаді президента США. Багато представників неоконсервативної течії активно підтримували війну та перенесення уваги з Аль-Каїди на Ірак. Крім того, адміністрація Буша достатньо повно висвітлила своє бачення великої зовнішньополітичної стратегії у численних виступах та

політичних деклараціях. Заява президента про союз, його інаугураційна промова, промови у Вест-Пойнті та Американському інституті підприємництва у червні 2002 та у лютому 2003 рр., а також доповідь “Національна стратегія безпеки Сполучених Штатів”, опублікований у вересні 2002 р., у цілому отримали неофіційну назву “доктрини Буша”.

Дотримуючись, при розробці зовнішньополітичної лінії, вище зазначених принципів американська адміністрація все ж дещо неадекватно сприймала міжнародну ситуацію, що склалася на початку XXI ст. у світі. Аналітики виокремлюють три основні помилки адміністрації в період перебування Дж.Буша-молодшого на посаді президента США.

Першу помилку було припущено при оцінці рівня зовнішньої загрози. Радикальний іслам було представлено, як головну і життєво небезпечну загрозу Сполученим Штатам. Хоча загроза нових можливостей терористів, що потенційно можуть володіти зброєю масового ураження (ЗМУ) дійсно існувала, американська адміністрація помилково пов’язувала її з Іраком та розповсюдженням ЗМУ країнами-аутсайдерами. Таке переконання було сформоване на доповідях американських спецслужб про стан ядерної та військової програми Іраку. Перебільшене уявлення про таку загрозу стало причиною того, що адміністрація обрала за основу своєї стратегії безпеки концепції превентивної війни. Американські політики заявили, що акти 11 вересня зробили превентивну війну необхідним засобом боротьби з ворогом.

По-друге, адміністрація Буша не передбачила доволі жорстку і негативну реакцію світового співтовариства на свою нову роль на світовій арені. Аналітики залучені у роботу з провадження зовнішньої політики були переконані у нездатності ООН та інших міжнародних організацій ефективно впливати на ситуацію у світовому співтоваристві. Офіційні особи у Вашингтоні не змогли передбачити, що їх дії сприяють поширенню антиамериканських настроїв, через заперечення ними певних форм міжнародного співробітництва. Виникнення однополярного світу після закінчення холодної війни призвело до такого розширення гегемонії Сполучених Штатів, що такі процеси почали викликати занепокоєння навіть у найближчих союзників США.

Нарешті, адміністрація Буша не змогла заздалегідь визначити, які саме заходи необхідно здійснити для встановлення

стабільного миру в Іраку та перебудови цієї країни. Американські політики були надзвичайно оптимістично налаштовані, вважаючи, що масштабне соціальне будівництво буде легко здійснити не тільки в Іраку, але і на Близькому Сході в цілому.

Та в цілому, якими б не були витoki та джерел ідей неоконсерватизму, сьогодні його представників пов'язують із такими концепціями, як виключне право Америки, зміна режимів, однополірність у побудові системи сучасних міжнародних відносин, благодійної гегемонії, і саме їх намагалася впроваджувати адміністрація Буша у своїй зовнішній політиці.

Але, в той же час не можна називати неоконсерватизм єдиною течією у обґрунтуванні поведінки США на світовій арені. Сьогодні існує чотири оснiвні напрямки. Крім неоконсерваторів це реалісти, яскравим представником яких є Генрі Кісенджер (вони поважають силу та дещо недооцінюють внутрішні фактори, що впливають на зовнішню політику держави та на основні моральні цінності суспільства). Представники іншого напрямку — ліберали-інтернаціоналісти схильні зменшити вплив силових факторів у міжнародних відносинах та прийти до стабільного світового порядку, що заснований на праві і міжнародних інститутах. Крім того існує група джексоніанців (інколи їх ідеї називають американським націоналізмом) які схильні до вузького сприйняття інтересів Сполучених Штатів Америки у світлі питань національної безпеки, з недовірою ставляться до концепції багатосторонності, а у найбільш радикальних заявах виступають за самобутність американської держави та ізоляціонізм [4-5].

Проблема полягає сьогодні не в тому, що одна з фракцій — неоконсерватори, реалісти, націоналісти джексоніанської течії, або ліберальні інтернаціоналісти — не формують повною мірою погляди на міжнародний простір, якому США повинні слідувати після подій 11 вересня та вторгнення до Іраку. При виробленні американської зовнішньої політики вкрай необхідно враховувати головні характеристики цього світового устрою — гегемонію Америки, глобальні антиамериканські настрої, м'яке балансування. На теперішній час русійною силою у міжнародних відносинах не володіють монопольно національні держави, їх конкурентами є недержавні організації та інші міжнаціональні сили і це необхідно пам'ятати.

### *Литература*

1. Strauss L. Natural Right and History. — Chicago: University of Chicago Press, 1953. — 385 p.
2. Jaffa H. V. Crisis of the House Divided: An Interpretation of the Lincoln-Douglas Debates. — Seattle: University of Washington Press, 1995. — 274 p.
3. Jaffa H. V. A New Birth of Freedom: Abraham Lincoln and the Coming of the Civil War. — Lanham, Md.: Rowman and Littlefield, 2000. — 195 p.
4. Mead W. R. The Jacksonian Tradition and American Foreign Policy // National Interests. — 1999. — No 58. — P. 5-29.
5. Мид У. Р. Власть, террор, мир и война. — М.: Прогресс-Традиция, 2006. — 482 с.
6. Wolfson A. Conservatives and Neoconservatives. — Seattle: University of Washington Press, 2002. — 458 p.
7. Mearsheimer J. J. The False Promise of International Institutions // International Security. — 1994. — V. 19, No 3. — P. 5-49.
8. Kagan D., Kagan F. W. Peace for Our Time? // Commentary. — 2000. — V. 110, No 2. — P. 42-47.

### *Резюме*

В статье автором предпринята попытка раскрыть взгляды ведущих идеологов современной внешней политики Соединенных Штатов Америки: Френсиса Фукуямы, Алекса де Токвиля, Лео Стросса и других. Проанализировано основные теоретические положения неоконсерватизма которые было положено в основу современного внешнеполитического поведения США на мировой арене. Выявлены основные аспекты современной доктрины Дж. Буша — младшего с указанием ее слабых и сильных тезисов.

*Рецензент доктор полит. наук, профессор И. Н. Коваль*



УДК 37.018.3:617.751.98(09)(477)

*Т. М. Моїсеєва*

**ОДЕСЬКЕ ВІДДІЛЕННЯ ОПІКУНСТВА ІМПЕРАТРИЦІ  
МАРІЇ ОЛЕКСАНДРІВНИ ПРО СЛІПИХ: ОРГАНІЗАЦІЯ  
НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ТА ДОЗВІЛЛЯ НЕЗРЯЧИХ  
ДІТЕЙ (1887-1915 рр.)**

Одним з найважливіших завдань сучасного суспільства є соціальна підтримка людей з обмеженими можливостями, в тому числі інвалідів по зору. Створенню умов для соціальної адаптації цієї категорії “клієнтів” соціального захисту в значній мірі сприяє надання їм шансів на отримання повноцінної освіти. В цьому сенсі значний інтерес представляє досвід роботи в означеній сфері Одеського Відділення Маріїнського Опікунства для опіки сліпих (ОВМОС) та створеного ним училища для незрячих дітей.

В останній час увагу вітчизняних науковців все більше привертають державні організації соціального спрямування та численні благодійні установи минулого, в тому числі і ті, що входили до Відомства установ імператриці Марії [1]. Однак, недостатньо висвітленою, на наш погляд, залишається проблема соціальної підтримки сліпих, яка в XIX ст. здійснювалася через спеціальні товариства та установи.

Метою даної статті є вивчення практики діяльності Одеського Відділення Маріїнського Опікунства для опіки сліпих в сфері організації навчального процесу та дозвілля вихованців установи.

Джерельну базу дослідження склали звіти про діяльність ОВМОС за 25 років.

Одеське Відділення Маріїнського Опікунства для опіки сліпих було відкрите на початку 1887 р. За цей рік відбулося вісім засідань Ради Опікунства, на яких розглядалися найрізноманітніші проблеми функціонування закладу. Так, вже на першому засіданні було вирішено в якості першого кроку відкрити школу для 10 сліпих хлопчиків та обговорювалося питання про залучення для роботи в Одеському відділенні фахівців по роботі з незрячими [2].

Аналіз джерел дає можливість стверджувати, що керівництво ОВМОС особливу увагу приділяло формуванню контингенту учнів школи для сліпих. Не дивлячись на те, що відкриття такого закладу в Одесі було нагально необхідним (за статистичними даними, серед загальної кількості сліпців по Херсонській губернії, незрячі дитячого віку складали ? частину) спочатку населення відносилось до нього з недовірою. Так, на першому році існування ОВМОС на десять вакантних місць було прийнято лише троє дітей, в 1888 р. ця цифра збільшилася до п'яти.

Подібна недовіра, на думку членів Правління пояснювалася новизною справи, а також тим, що значна частина населення вважала незрячих втраченими для суспільства, не розуміла, що їх можливо не лише навчити грамоті, а й допомогти отримати професію і таким чином адаптувати до життя, зробити їх повноцінними членами громади [3].

Враховуючи це керівниками ОВМОС було проведено певну агітаційну та роз'яснювальну роботу серед населення, зокрема, через публікації в місцевій пресі. З цією ж метою, Рада товариства звернулася до голови губернської земської управи з проханням поширити серед селян відомості про існування в Одесі училища для сліпих хлопчиків, а також сприяла виданню тематичних брошур: статським радником І. Н. Галаганом: “К торжеству открытия в г. Одессе училища для слепых мальчиков”, “Что делалось и делается у нас в России для слепцов”, та вчителем А. Дабежа “О воспитании слепых” [4].

Проведена керівництвом установи роз'яснювальна робота мала позитивні наслідки — в наступні роки кількість опікуваних невпинно збільшується: в 1891 р число учнів училища складає вже 14 осіб, в 1898 та 1902 рр. відповідно — 31 та 53 особи [5].

Збільшення довіри до закладу та зростання його авторитету в суспільстві спонукали керівництво ОВМОС поступово розширювати коло опікуваних та напрямки діяльності організації. Так, з 1896 р. училище для сліпих почало здійснювати прийом сліпих дівчаток; в 1903 р. було відкрито притулок (гуртожиток) з майстернями для дорослих сліпців, що закінчили училище, а при ньому — відділення для малолітніх (від трьох до семи років); в 1913 р. було завершено будівництво гуртожитку для дорослих дівчат та притулок для старих сліпців [6].

Слід зазначити, що хоча в одеському училищі для сліпих дітей перевага віддавалася сліпцям з Херсонської губернії та м. Одеси, правління закладу не відмовляло у прийомі й вихідцям з інших губерній. Ілюстрацією тут слугує, наприклад, звіт ОВМОС за 1912 р., де в характеристиці учнівського контингенту названі, в тому числі і уродженці Подільської, Бессарабської, Таврійської, Могилевської, Катеринославської, Київської, Курської та Орловської губерній [7].

Налагодження продуктивної діяльності закладу вимагало, поряд з вирішенням інших проблем, і організації навчального процесу, забезпечення його необхідною матеріальною базою. Збільшення кількості учнів згодом зумовило необхідність їх поділу на три класи (з урахуванням віку дітей, їх здібностей та рівня підготовки), для яких були розроблені певні учбові програми з використанням відповідних для такої специфічної аудиторії форм та засобів навчання. Серед предметів, які викладалися з відмінним рівнем складності в різних класах можна назвати наступні: арифметика, географія, історія, зоологія, російська мова (читання та письмо по шрифту Брайля) Закон Божий, малювання, фізичне виховання, церковний і світський спів [8].

При цьому заняття розподілялися таким чином, щоб діти без втоми більшу частину дня проводили в діяльності. Так, з 1893 р., для вихованців (за бажанням та здібностями) було запроваджено уроки музики — навчання грі на струнних інструментах, пізніше — на роялі. Заняття безоплатно проводили відомий військовий капельмейстер Ф.І. Бондаренко, І. В. Лабінський, Є. П. Гладкова. З часом було створено невеличкий оркестр, який вже в 1908 р. виконував близько 17 п'єс [9].

Виняткову турботу керівництво ОВМОС приділяло організації дозвілля опікуваних. Наприклад, у святкові та недільні дні дітям читали художні твори (з ознайомленням з біографіями авторів) Пушкіна, Лермонтова, Гоголя, Некрасова, Рилєєва та ін. [10].

Під Новий рік, завдячуючи фінансовій підтримці почесних членів ОВМОС та просто небайдужих людей (граф М. М. Толстой та графиня Є. Г. Толстая, Є. К. Вітте, Є. П. Демидова княгиня Сан-Донато та ін.) вихованцям влаштовували святкові вечори з запрошенням оркестру, “високих” гостей та роздаванням дітям новорічних подарунків [11].

За ініціативою Голови Ради товариства діти декілька разів на рік відвідували оперу, музичні концерти, драматичні вистави. При цьому, завдяки сприянню дирекції трамваю, діти завжди безкоштовно користувалися послугами конки. Одним з методів ознайомлення незрячих з оточуючим середовищем та вироблення вміння орієнтуватися у довкіллі були екскурсії та прогулянки по околицям міста в супроводі інспектора училища: в село Люстдорф, на Одеський маяк та ін. [12].

Добра воля почесного члена товариства А. С. Баржанського та віце-голови Г. Г. Маразлі, які надали в розпорядження вихованців власні купальні на березі моря, подарувала дітям можливість в літній період оздоровлюватися та вчитися плавати [13].

Винятково гостро в ОВМОС стояло питання про залучення до роботи в училищі професійних кадрів по роботі з незрячими. Не маючи можливості готувати такі кадри на місцевому рівні, правління організації запрошувало педагогів, що пройшли підготовку та отримали досвід роботи з цією категорією опікуваних в Московській школі та Олександрівському Петербурзькому училищі сліпих: А. П. Чіркїна, Ф. Є. Бартошевська, М. П. Гусєва, Н. Ф. Дубенська, М. В. Малахов та ін. [14].

В подальшому вчительський персонал повнівся колишнім учнем Аккерманської прогімназії П. П. Кірхнером, який потрапив в заклад в 17-річному віці в якості вихованця (втратив зір в результаті нещасного випадку на полюванні). Юнак продемонстрував великі здібності, витримав іспит на народного учителя та був прийнятий Радою Одеського Відділення спочатку в якості помічника вчительки, а пізніше — вчителя [15].

Вчительський персонал мав велике коло обов'язків: окрім проведення уроків, вони виконували також функції вихователів та завідували майном училища. Жалування педагогів складало 300-360 карб. на рік. Враховуючи невідповідність розміру зарплати та сфери відповідальності вчителів, Рада ОВМОС в 1901 р. визнала за потрібне здійснювати їм прибавку до жалувannya кожні п'ять років по 60 карб. на рік до досягнення розміру подвійного окладу [16].

З 1896 р. у зв'язку з розширенням училища, збільшенням кількості учнів та необхідністю здійснення ефективного керівництва, в закладі було введено посаду інспектора з виплатою заробітної платні в розмірі 1500 карб. з коштів Головної Ради [17].

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що керівництво ОВМОС, з часу заснування училища для сліпих, провело велику роботу по налагодженню його плідного функціонування. Значна увага в цій діяльності приділялася організації навчального процесу, формуванню контингенту вихованців, вирішенню кадрової проблеми — залученню в установу фахівців по роботі з інвалідами по зору.

Особливу турботу Ради Одеського відділення, педагогів становила організація дозвілля сліпців, намагання зробити його різноманітним, цікавим та корисним для опікуваних.

### *Література*

1. Гребцова И. С., Гребцов В. В. Становление государственного попечительства и общественной благотворительности в Одессе в конце XVIII — 60-е гг. XIX ст. (В аспекте проблемы: центр — регион): Моногр. — Одесса: Астропринт, 2006. — 320 с.; Дмитренко М., Ясь О. Доброчинність як атрибут громадського суспільства: історія і сучасність // Розбудова держави. — 1994. — Т. 3, № 6. — С. 37-44; Донік О. М. Благодійність в Україні (XIX - початок XX ст.) // Український історичний журнал. — 2005. — Т. 3, № 4. — С. 159-177; та ін.
2. Отчет о деятельности одесского отделения мариинского попечительства для призрения слепых за 1887 г. — Одесса: Тип-я “Одесского Листка”, 1888. — С. 4-5.
3. Отчет о деятельности Одесского Отделения Попечительства императрицы Марии Александровны о слепых за 1888 г. — Одесса: Тип-я “Одесского Листка”, 1889. — С. 5-6.
4. Отчет... за 1887 г. — С. 6; Отчет... за 1888 г. — С. 5-6.
5. Отчет о деятельности Одесского отделения, состоящего под августейшим покровительством ея императорского величества государыни императрицы, попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1891 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1892. — С. 9; Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1898 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1899. — С. 15; Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии

- Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1902 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1903. — С. 5.
6. Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1896 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1897. — С. 7, 12; Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1903 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1904. — С. 4; Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1913 г. — Одесса: Тип-я под фирмой “Вестник виноделия”, 1914. — С. 4.
  7. Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1912 г. — Одесса: Тип-я под фирмой “Вестник виноделия”, 1913. — С. 4.
  8. Отчет... за 1891 г. — С. 11-14.
  9. Отчет о деятельности Одесского отделения, состоящего под августейшим покровительством ея императорского величества государыни императрицы, попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1893 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1894. — С. 13; Отчет... за 1896 г. — С. 12; Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1908 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1909. — С. 9; Отчет... за 1913 г. — С. 5.
  10. Отчет... за 1893 г. — С. 12.
  11. Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1906 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1907. — С. 10.
  12. Отчет... за 1896 г. — С. 14; Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии

- Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1897 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1898. — С. 17.
13. Отчет... за 1896 г. — С. 14; Отчет ... за 1906 г. — С. 10.
14. Отчет... за 1887 г. — С. 5-6; Отчет о деятельности Одесского отделения, состоящего под августейшим покровительством ея императорского величества государыни императрицы, попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1890 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1891. — С. 6; Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1901 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1902. — С. 11; Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1905 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1906. — С. 5-6; Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1914 г. — Одесса: Тип-я под фирмой “Вестник виноделия”, 1915. — С. 5.
15. Отчет о деятельности Одесского отделения, состоящего под августейшим покровительством ея императорского величества государыни императрицы, попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1892 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1893. — С. 21.
16. Отчет состоящего под августейшим покровительством государыни императрицы Марии Федоровны Совета одесского отделения попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых за 1900 г. — Одесса: Тип-я Е. И. Фесенко, 1901. — С. 12; Отчет... за 1901 г. — С. 4-5.
17. Отчет... за 1896 г. — С. 4.

### *Резюме*

Статья посвящена изучению опыта деятельности Одесского отделения Попечительства императрицы Марии Александровны о слепых в сфере организации обучения и досуга незрячих детей.

Отдельно автор рассматривает пути решения руководством товарищества проблемы обеспечения училища специалистами по работе со слепыми и формирования контингента учеников.

*Рецензент канд. истор. наук, доцент Т. В. Тхоржевская*

УДК 929 Сияньвський: 94(477)“18”

*О. О. Сияньвська*

## **ДО ОЦІНКИ ПОСТАТІ АНТОНА СИНЯВСЬКОГО ЯК ІСТОРИКА**

Ім'я Антона Степановича Сияньвського (1866-1951) відоме широкому загалу науковців як вченого значного діапазону — географа, історика, етнографа, талановитого педагога і громадського діяча. Першою і довгий час єдиною публікацією про вченого була стаття О. Оглоблина, надрукована у мюнхенській “Українській літературній газеті”. В останні роки спостерігається підвищення інтересу до вивчення життєвого шляху вченого, зокрема, найбільшою ґрунтовністю відзначаються розвідки біографів А. Сияньвського Сергія Білоконя [1] та Віктора Заруби [2]. Доступнішою для сучасних дослідників стала і наукова спадщина А. Сияньвського: у 1993 році за ініціативою і на кошти його доньки Ніни Сияньвської окремою збіркою опубліковані вибрані твори вченого [3].

Аналізуючи літературу про А. Сияньвського, відзначимо, що більшу увагу дослідники приділяють висвітленню біографії вченого та доробку у галузі географічних наук. Мета даної статті — показати становлення А. Сияньвського як історика, розкрити його погляди на історичний розвиток українського народу.

Складним і тернистим був життєвий шлях А. Сияньвського. На ниві української справи він працював у Києві, Одесі, Катеринославі, Криму, де поряд із ґрунтовною науковою та викладацькою діяльністю брав активну участь у громадському та політичному русі української інтелігенції. В добу національно-визвольних змагань А. Сияньвський був директором департаменту середніх шкіл Міністерства народної освіти, у 20-х роках — науковим співробітником ВУАН. Викладацька діяльність А. Сияньвського за радянських часів пов'язана з історією вищих навчальних закладів Далекого Сходу і Північного Кавказу, Ростовського університету, Кіровоградського педінституту, Чернівецького університету, Краснодарського педінституту. Найбільш вда-



ло невтомну працю вченого охарактеризував О. Оглоблин, який писав: “Це була не людина, а вогонь, рух, саме життя” [4].

В наукових колах А. Синявський відомий як перший український економ-географ: наукову діяльність у цій галузі він розпочав, викладаючи географію в Комерційному училищі та Вищих курсах міністерства фінансів в Одесі та Новоросійському університеті, згодом викладацьку діяльність тісно пов’язував з розробкою методології економгеографії, визначені фундаментальних положень геополітики, історії економіко-географічної думки в Україні (внесок А. Синявського у теоретичний та практичний розвиток української географії розкрито у дослідженні В. Руденко). Разом з тим серед доробку вченого певний відсоток складають праці з історії науки, історіографії, політології, мистецтвознавства, які не втратили свого значення і в наші дні.

Захоплення історією почалося під час навчання А. Синявського у першій Київській гімназії (сам вчений пізніше виділяв вчителя історії Климента Турчаковського, хоча в цілому дуже критично відзивався про свої гімназійні роки) і вплинуло на рішення вступити на історико-філологічний факультет Університету св. Володимира у 1885 році. В університеті вчителями А. Синявського були В. Іконников, І. Лучицький, П. Голубовський, але справжню любов до історії України молодому досліднику прищепив професор В. Б. Антонович. Як вважав О. Оглоблин, саме із “школи Антоновича” А. Синявський виніс любов до української історії, археології, українського минулого: “Вогонь, запалений Антоновичем, горів у душі Синявського ціле його довге життя” [5].

А. Синявський багато в чому прагнув наслідувати В. Антоновича, який і в особистій науковій праці, і в процесі наукового керівництва студентами дотримувався комплексного підходу, сполучаючи етнографію, історію, археологію, антропологію, географію тощо. Спочатку А. Синявський захопився етнографією, потім за порадою свого вчителя почав досліджувати більш глибокі корені українського народу. Під керівництвом В. Антоновича він пише дипломну працю “Древлянская земля. Историко-географический очерк”, котра входила в програму В. Антоновича по регіональному дослідженні України [6].

Історичні студії молодий науковець продовжив і після вимушеного від’їзду із Києва. Серед особистих документів вченого,

за даними дослідника С. Білоконя, збереглися документи і довідки, які свідчать, що в Новоросійському університеті А. Синявський, витримавши іспити за природниче відділення, пройшов скорочене випробування при історико-філологічному факультеті та прослухав курс юридичних наук [7]. Він, з одного боку, мав намір поглибити свою історичну освіту, з іншого — А. Синявський в університеті намагався знайти однодумців, слухав лекції, шукаючи відомостей про Україну. Але, за визначенням самого вченого, Одеський (Новоросійський) університет того часу був надто “благонамерений” і лише кілька професорів були причетні до визвольного руху. Серед них — “ліберальний професор з українськими симпатіями О.І. Маркевич, що охоче приймав у себе радикальну молодь. Тут “за чаєм” передавалися новини, що їх не можна було друкувати, закордонні відомості про працю різних організацій” [8]. Бував на таких зустрічах і А. Синявський, який високо цінував наукову та громадську діяльність О. Маркевича, називаючи його просвітителем народу: “Людина сильного і глибокого розуму, різнобічних знань і великої ерудиції, він був в Одесі за живу енциклопедію” [9]. Між А. Синявським та О. Маркевичем, який відстоював думку про необхідність поширення просвітницької діяльності серед широких верств населення, склалися товариські стосунки. Побічно про це дає підстави твердити той факт, що у науковій бібліотеці Одеського національного університету зберігається перша частина праці А. Синявського “История всемирной торговли” з дарчим написом професору О. Маркевичу.

Великого значення для становлення світогляду і громадської позиції А. Синявського мала його активна діяльність в Одеській громаді та співпраця у друкованому органі громадівців “По морю и суше”. В публікаціях на сторінках журналу А. Синявський проявив себе як історіограф: у 1895 році з’являються його статті на пошану 35-ліття учено-літературної і 25-ліття професорської діяльності В. Б. Антоновича, 25-літнього ювілею педагогічної та наукової праці О. І. Маркевича. Привертає увагу його стаття, присвячена пам’яті М. І. Костомарова, в якій А. Синявський наводив біографічні відомості та давав оцінку творчості відомого вченого. Відзначаючи його роль у формуванні народницького напрямку в українській історіографії, А. Синявський підкреслював: “Костомаров першим вказав на необхідність

вивчення внутрішнього життя народу і регіональної історії на протигагу централістичної, і першим зрозумів значення етнографії для вивчення життя народу” [10].

Доля склалася так, що А. Синявський у подальшому захопився вивченням природничих наук, дослідженням історії економіки, студіями з географії, але інтерес до історії він зберіг на протязі всього життя. У 1901 році, наприклад, перебуваючи в Катеринославі (з Одеси його було вислано за громадсько-політичну діяльність), А. Синявський став ініціатором відкриття наукового товариства при Катеринославському гірничому інституті. Сам вчений увійшов до складу історичної секції товариства, брав участь в організації історико-краєзнавчої виставки, що лягла в основу Катеринославського краєзнавчого музею, читав популярні лекції з історії України [11]. В 1903 році А. Синявський став одним із активних співробітників Катеринославської архівної комісії та редактором її “Летописей”, був серед числа організаторів XIII Археологічного з’їзду.

В 1920-х роках, працюючи в структурі ВУАН, А. Синявський очолював Київський осередок Всеукраїнської наукової асоціації сходознавства, був членом соціально-економічного відділу, історичної секції, історико-географічної та етнографічної комісії, працював у комісії районного дослідження Південної України та комісії зі складання українського історико-географічного словника.

Для оцінки А. Синявського як історика важливим є його відгук на працю Олександра Барвінського “Ілюстрована історія Руси від найдавніших до нинішніх часів після руських і чужих істориків” (видана 1890 року у Львові), що був надрукований у галицькому часописі “Зоря” в 1891 році № 11-12 [12]. У невеличкій за обсягом публікації А. Синявський порушив цілий спектр актуальних для української історіографії XIX ст. проблем, адже в рецензії він подав не тільки критичну оцінку твору О. Барвінського, але й навіть свої погляди на історичний розвиток українського народу.

Вперше увагу на публікацію звернув О. Оглоблин. 15 січня 1976 року він писав доньці історика Н. Синявській: “Я все сподівався, що ми з вами побачимося раніше, а тому не писав вам з приводу статті Катрана (себто Антона Степановича), яку ви мені надіслали. Це знаменитий твір, і дуже шкода, що він загубився в тому галицькому журналі. Аджеж А. С., по суті, дав

там (вперше!) таку концепцію історії України, яку щойно пізніше повторив М. С. Грушевський у своїх відомих творах. Публікація (нова) цієї статті (чи то у збірнику, чи то в якомусь науковому журналі) була б справжньою сенсацією” [13]. У 1993 році стаття А. Синявського була передрукована у збірнику “Антін Синявський. Вибрані праці”, що був виданий у Києві на кошти сім’ї вченого.

Рецензія А. Синявського розпочинається невеликим загальним оглядом української історичної науки. Звертаючи увагу на відсутність в історіографії повної історії України-Русі, внаслідок чого “більшість мусить дивитися на свою історію через польські та російські тенденційні шкла” і задовольнятися працями, які охоплюють тільки окремі частини української історії, вчений підкреслював важливість комплексного вивчення історії українського народу, “всіх його земель, України, Галичини, Буковини й Русі Угорської” та наводив своє розуміння сучасного для нього викладу історії України: “Вона (історія — С. О.) мусить відповідати сучасному зросту нашого національного самопізнання, розповідати нам про долю народу з нашого ж погляду” [14].

Високо оцінюючи працю О. Барвінського, А. Синявський подає своє бачення історії України. Зазначаючи, що “мотив соціальний мав велику силу в нашій історії навіть і тоді, коли здавалося б інтереси національності і віри мусили б займати перше місце: він виявив себе в головних моментах нашого життя і керував його політичним напрямком”. Вчений зазначав: “Українцям закидають, чи можуть і чи мають вони право писати свою “осібну” історію, літературу, етнографію і т. д., нібито навіть з наукового погляду немає “окремого” русько-українського типу... Але нема ліпшої відповіді на теорії, як реальні факти”. Життя України-Руси ще з давніх часів дає такі факти, які дозволяють говорити про самобутність і окремішність українського народу, “сума прикмет котрого забезпечує йому мати свій розвинений культурно голос в хорі європейських культур” [14, с. 37].

В історії українських земель А. Синявський виділяє п’ять етапів, визначаючи головним критерієм періодизації зміни у суспільно-політичному житті народу: “Намітити головні пункти, з котрих починається перевага суспільних елементів, нових громадських принципів, котрі беруть на цей час гору — се є розділити історію народу на періоди”.

На думку вченого, зміст першого етапу (в якому вчений виділяв три періоди) полягав у формуванні “русько-українсько-го типу”. Організація його почалася в “докняжий період” на ґрунті племінно-земельних відносин, на які впливали відмінність звичаїв та устрою життя окремих східнослов’янських племен, продовжилася в період існування Київської Русі і завершилася за часів Галицько-Волинського князівства. Він підкреслював: “Історія київської землі була мало відома історикам, і от вони, найбільше російські, зразу кінчали на тому, що Київ зруйновано за часів Батия і центр “руссаго” життя перенісся на північ, до Володимира, а після до Москви. Ся тенденційна, не заснована на фактах, теорія закривала очі історикам побачити, що на півдні життя багате — культурне і політичне ніколи не переривалося, - життя другого руського народу південного типу, хоч і переходило з Києва до Галича, і з Галича до Києва і Львова, що діється і до наших днів” [16]. Таким чином, А. Синявський фактично виступив проти твердження офіційної російської історіографії про те, що Київська Русь була першим центром Російської держави, яка пізніше злилася з Володимирсько-Суздальським князівством.

На відміну від О. Барвінського, А. Синявський заперечував існування єдиного литовсько-польського періоду в історії України, вважаючи цей час за два окремі етапи. Підставою для відокремлення він вважав той факт, що за литовських часів Русь-Україна, склавшись під Литвою в одне національне тіло, жила широким самостійним життям, а в часи польського панування (з 1569 року) у культурно-політичному житті перевагу беруть шляхетські елементи, які, придбавши собі політичну силу, переорганізують увесь устрій русько-українського життя по іншим соціальним і культурним ідеалам. “Се вже часи, з котрих починаються аномальності, коли національний розвій упадає в боротьбі, а разом з тим зростає народня опозиція”, — зазначав він.

“В литовському періоді увагу історика мусять зупинити: 1) зміни в русько-українському удільно-вічовому і земському життю під впливом феодално-воєнних державних тенденцій литовських князів, 2) взаємні відносини двох національностей: руської, котра своєю культурністю стояла вище і литовської... Зміст польського етапу русько-української історії складає зріст польсько-фільських елементів і їх господарювань, коли наше життя силою

приподоблювало до польсько-шляхетського, проти чого боронилася спершу його культурна частина, а після й цілий народ”. Таким чином, А. Синявський найбільш важливими подіями цього періоду вважав початок козаччини і діяльність братств.

Історія України XVII-XVIII ст. об’єднана вченим в один етап та охарактеризована дуже коротко, оскільки, на його думку, “часи козаччини давно вже звертали на себе наукову увагу наших істориків, а через те вони розроблені найбільше”. Неоднозначною є оцінка А. Синявського Національно-визвольної війни середини XVII ст. Він вважав, що “Велика народня революція під проводом Богдана, котра трохи Польщі не звалила”, була визначним явищем в історії українського народу, але не дійшла реальних результатів через брак самосвідомості і політичного розвитку, що згодом привело до поділу українських земель.

Роздумуючи над причинами та наслідками Руїни, вчений підкреслював важливість географічного фактору в історії: “Великої ваги в історії нашого народу набуло географічне становище, через що українцям треба було тратити стільки енергії на боротьбу [...] проти шляхетсько-католицької Європи і дикої Азії. Це і було причиною, через що не виробилося у нас кріпкої культурної національної партії, котра могла б здержати од унії і підданства. Ми більше боронилися, ніж жили для себе” [14, с. 40].

Велику увагу А. Синявський приділив сучасному йому етапу історії України: “Новий рух до еманципації культурної та політично-соціальної — чи національне відродження Руси-України — котрий починається з загальноєвропейським розбудженням, треба рахувати яко зостанній мотив русько-українського життя”. В іншому місці він зазначав: “З початком XIX ст. як і по інших словянських землях, народні рухи у нас злучаються вже з розбудженням національного почуття серед вищих верств і починається народне відродження, в котрому і увесь сенс нашої сучасної історії”. Важливою запорукою успіху національного відродження А. Синявський вважав усвідомлення єдності українського народу по обидва боки кордону, “щоб почуття своє етнографічної та культурної єдності поміж ними все більшало, зростало і реалізовувалося в спільній культурно-політичній роботі” [14, с. 14].

Таким чином, А. Синявський у невеличкій за обсягом публікації звернувся до ключових проблем української історіографії:

періодизації історії України, визначення її критеріїв та основних чинників в історії українського народу. Його погляди, сформовані під впливом В. Антоновича, залишаються актуальними і для сучасних українознавчих досліджень.

### *Література*

1. Білоконь С. І. Антін Сиявський і його доба // Сиявський А. Вибрані праці. — К., 1993. — С. 4-31.
2. Заруба В. Професор А. С. Сиявський // Постаті. — Дніпропетровськ, 1993. — С. 180-225.
3. Сиявський А. С. Вибрані праці. — К., 1993.
4. Оглоблин Александр. Памяти Антона Степановича Сиявського // Руденко В. Професор Антін Сиявський — подвижник української географії. — К., 1996. — С. 209-217.
5. Там само. — С. 212.
6. Заруба В. Професор А. С. Сиявський// Постаті. — Дніпропетровськ, 1993. — С. 192.
7. Білоконь С. І. Антін Сиявський і його доба// Сиявський А. Вибрані праці. — К., 1993. — С. 15.
8. Сиявський А. С. Дмитро Сигаревич // Вибрані праці. — К., 1993. — С. 112.
9. Сиявський А. С. А. И. Маркевич — историк Новороссийского края // Вибрані праці. — К., 1993. — С. 72.
10. А. С. С-кий. Памяти Н. И. Костомарова // По морю и суше. — 1895. — № 14. — С. 1-2.
11. Білоконь С. І. Антін Сиявський і його доба // Сиявський А. Вибрані праці. — К., 1993. — С. 20.
12. Рец. на: Барвінський О. “Ілюстрована історія України від найдавніших часів після руських і чужих істориків” // Зоря. — 1891. — № 11. — С. 215-217; № 12. — С. 235-236.
13. Оглоблин А. Памяти Антона Степановича Сиявського // Руденко В. Професор Антін Сиявський — подвижник української географії. — К., 1996. — С. 214.
14. Сиявський А. С. “Ілюстрована історія України від найдавніших часів після руських і чужих істориків”, написав Олександр Барвінський, член товариства “Просвіта” // Вибрані праці. — К., 1993. — С. 34.

### *Резюме*

Автор статті розглядає становлення історических поглядів А. Синявського, аналізує його концепцію історического розвитку українського народу.

*Рецензент канд. истор. наук, доцент А. В. Поспелов*

УДК 371(477+478)“1945/1954”

*І. І. Грекова*

### **РОЗВИТОК ОСВІТИ В БОЛГАРСЬКИХ СЕЛАХ ПІВДНЯ УКРАЇНИ ТА МОЛДОВИ (середина 40-х — початок 50-х рр. ХХ ст.)**

У повоєнний період розвиток освіти і культури болгарського населення Півдня України та Молдови відбувався в умовах єдиного державного, політичного, ідеологічного та духовного простору СРСР. По відношенню до національних меншин керівництво УРСР та МРСР не мало самостійної політичної лінії. Суспільна русифікація, яку проводила радянська система згубно впливала на розвиток болгарської мови, збіднювала духовний світ народу, але одночасно і сприяла консолідації самосвідомості. В тих умовах було складно говорити про болгарську освіту та болгарську інтелігенцію. Проте, всупереч ідеологічним та політичним негараздам болгарська освітянська інтелігенція сформувалася, вижила та зберегла притаманну їй етнічну специфіку, оригінальність і неповторність. Доказом цього є досягнення болгар України в сфері науки, мистецтва, літератури, музики, архітектури тощо.

В перші повоєнні роки продовжували функціонувати початкові та неповні середні школи, що існували ще за часів румунської влади. Порівняння впливу радянської влади та румунської влади на освітній процес дозволяє з'ясувати ряд відмінностей. По-перше, в радянський час учні могли спілкуватися між собою рідною мовою, бо при румунах це було суворо заборонено, навіть вдома. В школах, на вулиці висіли плакати румунською мовою: “Говорити тільки румунською мовою”. По-друге, основними предметами викладання в румунській школі були закон божій, румунська та німецька мови, історія Румунії, географія Румунії, Європи. Таким важливим предметам як алгебра, геометрія, фізика, хімія, біологія приділялося мало уваги. По-третє, учнів навіть



за невеликі провини жорстоко били. Так, наприклад, за невміння правильно назвати столицю будь-якої держави і показати її на карті, учня били головою в те місце на карті, де знаходилась держава. Також жорстоко карали за невміння правильно вимовляти румунські слова. Дуже поширеним було побиття гілками по руках, або руками по щоках [1].

В багатьох школах Ізмаїльської області при румунському королі не було навіть початкових шкіл. 70 % населення відносилось до безграмотних, всі російські школи були закриті. В 1939/1940 н/р в Акерманському та Ізмаїльському повітах нараховувалось всього 150 початкових шкіл, в яких діти навчалися тільки на румунській мові. За даними шкільних інспекторів в 1939/1940 н/р в селах цих повітів налічувалось коло 47000 дітей шкільного віку, а відвідували школу і закінчили навчальний рік всього біля 25000 учнів. Таким чином, навіть формально охоплено навчанням в школах не більше 30-35 % (так в документах) дітей шкільного віку. Середніх шкіл (гімназій) в цих повітах працювало всього 8. Вони були розміщені в містах Ізмаїлі, Болграді, Білгород-Дністровському, Кілії та Рені. В них працювало 1500 вчителів, з яких 70 % були вихідцями з Румунії. Вчилися в цих гімназіях переважно діти купців та поміщиків, а діти селян та робітників в ці гімназії доступу практично не мали, бо за право вчитися вимагали велику суму грошей. Ситуація із навчанням різко змінилася на краще з переходом Дністро-Прутського межиріччя до СРСР. В першій рік радянської влади (1940—1941 рр.) в Ізмаїльській області працювало вже 155 початкових шкіл, 162 семилітніх, 22 середніх. Всього налічувалось 339 шкіл з кількістю учнів 81000 чоловік. Різнобій у чисельності двох років можна пояснювати різним, але документи фіксують саме такі цифри [2].

Ізмаїльську область Червона Армія звільнила від німецько-румунських загарбників 26 серпня 1944 р. Вже на 25 жовтня 1944 р. силами директорів шкіл, вчителів, учнів, батьків відновили роботу 323 школи області: 160 шкіл початкових, 145 неповних середніх та середніх [3]. На 5 грудня 1944 р. тільки в Ново-Іванівському районі відкрились, хоча із великими труднощами, 13 вечірніх шкіл [4]. В 1947/1948 н/р в області працювало вже 330 шкіл, в яких навчалось 61160 учнів [5].

Суттєво змінився викладацький склад освітянських закладів. Вчителів з місцевого населення в радянських школах бракувало. Частина колишніх вчителів втекла до Румунії, частину вислали до Сибіру, а інших просто не допустили до роботи в школах. Вчителі, що залишилися, як правило, викладали на високому професійному рівні, хоча повсякденно чекали репресій із за роботи в румунських школах та звинувачень у націоналізмі. До наших часів у селах пам'ятають своїх односельців, висококваліфікованих і талановитих вчителів: В. Чернова та Д. Брадарську (Нові Трояни), І. Водичара, Ф. Штирбулова та О. Костянтинову (с. Городне) [6], В. Гайдаржи та І. Ченкова (с. Дельжилери) [8].

Наприкінці 40-х рр., коли в районах була введена обов'язкова семирічна освіта, гостро постала проблема вчительських кадрів. Тоді, в болгарські села були направлені спеціалісти з інших регіонів, які були майже не підготовлені до педагогічної діяльності в таких умовах, не завжди переймалися національними прагненнями болгарського народу і являлися провідниками нової комуністичної ідеології. Проте ряд прикладів дозволяє говорити, що направлені спеціалісти з інших регіонів внесли позитивні риси в розвиток культури і освіти болгарського населення. Часто це пояснюється вимогами тогочасної освітньої системи. Так, в довідці Ізмаїльського обласного комітету про підготовку шкіл області до 1944/1945 н/р вказувалось: “виходячи з кількості шкіл і загальної кількості учнів, потрібно 2544 вчителів, 27 вересня 1944 р. маємо 950 чоловік [8]. Про кризове становище шкільної освіти в болгарських селах сповіщала інформація Татарбунарського районного комітету КП (б) У Ізмаїльському обласному комітету КП (б) У від 20 вересня 1944 р. про проведення роботи з часів визволення району Червоною Армією: “Вчительськими кадрами школи району забезпечені погано. Всього потрібно 194 вчителів, маємо 49. Особливо катастрофічний стан в молдавських і болгарських школах. Вчителів, які знають молдавську або болгарську і одночасно російську мови, в районі немає” [9]. На 25 жовтня 1944 р. педагогічними кадрами школи області були укомплектовані на 49 %. З 2544 потрібних вчителів фактично було 1186 чоловік, нестача становила 1200 чоловік [10]. Таким чином, нові спеціалісти дозволяли ліквідувати недоліки попередньої освітньої системи незважаючи на те, що

влада приділяла, насамперед, велику увагу ідейно-політичному вихованню учнів.

В партійних й державних документах підкреслювався поганий стан педагогічної підготовки вчителів. По Болградському району в 1946/1947 н/р нараховувалось 242 вчителя, з яких 42 не мали належної освіти. По Суворовському району в 1947/1948 н/р — 182 вчителя: 11 з вищою освітою, 21 закінчив вчительський інститут, 122 мали середню педагогічну освіту, 28 незакінчену середню освіту [11].

Звіти шкіл 1950/1951 н/р говорять про покращення стану педагогічної підготовки. Так, в Болградському районі, в с. Владичені педагогічний колектив складався з 13 чоловік — 6 мали середню освіту, 4 закінчили вчительський інститут, 2 мали незакінчену середню освіту, 1 вчився в Одеському педагогічному інституті [12]. За національним складом: 97 — українців, 35 — росіян, 30 — болгар, 18 — молдован, 2 — єврея [13]. На початок вересня 1947 р. в болгарських селах простежується такий національний склад викладачів: с. Кальчево: 7 вчителів — 2 болгарина, 5 українців; с. Василівка: 7 вчителів — 2 болгарина, 2 українця, 3 росіянина; с. Бановка: 6 вчителів — 2 болгарина, 4 українця; с. Криничне: 13 вчителів — 4 болгарина, 6 українців, 3 росіянина [14]. Тобто, в болгарських селах викладачами були й місцеві болгари.

В кінці 1950/1951 н/р в школах Болградського району працювало 307 вчителів. За національним складом: українців — 131, росіян — 72, болгар — 81, євреїв — 16, інших національностей — 7 [15]. Болгари вчителі склали 23 % освітянських кадрів району. Таким чином, вже в перші повоєнні роки відбулись значні зрушення у порівнянні з румунським часом. Значно зросла чисельність шкіл, а головне, з'явилася значна за чисельністю група вчителів болгар за національністю, що суттєво впливало на розвиток освіти в болгарських селах. Проте, у кількості першість належала викладачам українського походження, а росіяни займали третє місце, вже після болгар.

В складних економічних умовах відбувалася розбудова закладів народної освіти. Після війни стан учбових закладів бажав кращого. Під час війни вони були пограбовані: цінності шкільних бібліотек, фізичних, хімічних, біологічних кабінетів вивезені до Румунії, частина, яка залишилася, була знищена загарбниками.

Обладнання теж було знищено, або використано як паливо. Всього по школам області нараховувалося: парт — 3080, столів — 756, класних дощок — 297, стільців — 443, шаф — 352 тощо. Часто німецькі та румунські військові використовували школи під конюшні, казарми для солдатів та лазарети для поранених [16]. Тому більшість шкіл виявилась непристосованою для навчання, не вистачало приміщень і підручників, обладнання, взуття, одягу. Іншим великим недоліком при підготовці шкіл до 1944/1945 н/р була відсутність учбових програм, учбових планів та іншої методичної літератури. Для шкіл Ізмаїльської області потрібно було 300000 підручників, налічувалось — 38000, зошитів потрібно було 800000, налічувалось — 40000 [17].

У звітах за 1946/1947 н/р зафіксовано, що в школах Болградського району заняття проходили у дві зміни, не було палива, температура в приміщеннях нижче 0оС. Більшість шкіл працювала без світла. Гостра потреба в навчальних посібниках: в початкових класах один підручник приходився на 3-4 учня, в інших класах стан ще гірший [18]. До того ж, в цей час болгарське населення як в Україні, так і в Молдові, балансувало на межі голоду. У звітах 1948/1949 н/р не краща картина: в школах Суворовського району приміщень не вистачає, багато з них непристосовані для навчання. В деяких з них є загроза для життя, може обвалитися підлога. Навчання проходило у три зміни, немає світла. Вчителі не були забезпечені житлом, паливом, електрикою. Звідси велика плинність кадрів [6, с. 226]. В Болградському районі на початку 1951/1952 н/р працювало 330 вчителів, а в кінці року залишилося 307 чоловік [19].

Треба відмітити, що влада виділяла великі кошти на народну освіту незалежно від національного складу населення. Так, в 1947 р. в Придунайській землі було асигновано більше 60 млн. карбованців, це більше в 2 рази аніж у 1945 р., в 1948 р. — вже 97,5 млн. карбованців, що складало 45 % загального бюджету області. Також завозили шкільне обладнання, учбові посібники. Найбіднішим виділили велику кількість продуктів харчування, одягу, взуття [20, с. 135]. Ця допомога була дуже доцільною саме в голодні роки, і дозволила багатьом закінчити в подальшому семилітні школи. Так, перший випуск Димитрівської семирічної школи Татарбунарського району відбувся в 1950 р., школу закінчили 11 випускників. Багато з них продов-

жили навчання, потім повернулися у село і працювали кваліфікованими спеціалістами: Аргіров Ілля Іванович (бухгалтер), Димов Андрій Захарович (монтажник машин), Мисержи Дмитро Іванович (агроном), Чабан Микола Георгійович (торговий працівник), Русев Дмитро Прокопович (ревізор), Узун Ілля Ілліч, (механік машин), Узун Дмитро Панасович (тракторист високого класу), Самарська Наталя (вчителька), Ченкова Лариса Олександрівна (агроном), Златова Марія Михайлівна (бухгалтер). Випускник Кичук Дмитро Михайлович помер у рік випуску [7, с. 119].

Перші загальноосвітні середні школи в болгарських селах з'явилися на початку 50-х рр.: в Тараклії, а потім в Червоноармійському, Твардиці, Криничному, Виноградівці тощо. В селах, де не було шкіл, батьки відправляли дітей на навчання в Болград, Тараклію, Кагул тощо [6, с. 228-229]. Це дало їм можливість потім вступати до вищих та середніх спеціальних учбових закладів Молдови, України та Росії. Вони навчалися в Одесі, Кишиневі, Ізмаїлі, Білгород-Дністровському. Поступово багато з них вступили у престижні вузи Москви, Києва.

В 1952/1953 н/р в Ізмаїльській області працювало 349 шкіл з контингентом учнів вже 80936 чоловік. Середніх шкіл — 47, семирічних — 163, початкових — 139. Так, наприклад в Болградському районі було 23 школи, Ново-Іванівському — 16, Суворовському — 22, а кількість випускників складала в Болградському — 46 чоловік, Ново-Іванівському — 24, Суворовському — 34 [21]. Тобто, вже на початку 50-х рр. кількість семирічних шкіл перевищила кількість початкових.

Виходячи з національного складу населення, в області працювали в 1952/1953 н/р школи з російською, українською та молдавською мовами навчання. Так, шкіл з російською мовою викладання було 789, з українською — 137, молдавською — 24. Болгарських шкіл в області не було. Як пояснювали радянські чиновники, відмінність місцевої болгарської мови від літературної болгарської мови та бажання більшості болгарського населення вивчити російську мову, привели до того, що необхідності відкривати болгарські школи не було [21, ар. 129-130].

В ці роки в системі освіти області працювало 3695 чоловік, з них місцевих — 737 чоловік (тобто близько 20 %). Треба зазначити, що саме в районах з болгарським населенням працювало більше місцевих кадрів: в Болградському — 105 чоловік,

Ново-Іванівському — 50, Суворовському — 56, з 3695 чоловік вищу освіту мали 535 чоловік, з них місцевих — 74, початкову вищу — 1193, з них місцевих — 138, середнє та початкове середнє — 1967, з них місцевих — 525. Що до національного складу: українців — 2138, росіян — 904, болгар — 272, молдован — 169, євреїв — 165, інших національностей — 47 [21, ар. 130-131]. З 1944 р. ряди місцевої освітньої інтелігенції Ізмаїльської області поповнилися на 543 чоловіка, які закінчили учбові заклади. 128 чоловік з місцевих педагогічних кадрів займали керівні посади [21, ар. 132].

Однак існуюча кількість кадрів все ж таки не задовольняла повністю потреби області. Особливо не вистачало вчителів з належною освітою для 5- 7, 8-10 класів [21, ар. 140]. Не всі керівні кадри шкіл мали відповідну педагогічну освіту. Наприклад, в Ново-Іванівському районі школи були укомплектовані педагогічними кадрами задовільно, але за якістю незадовільно. По-перше, 17 вчителів не мали середньої педагогічної освіти, 11 з них не мали загалом і середньої. По-друге, вчителі 8-10 класів в більшості не мали вищої освіти [21, ар. 76]. Із 46 директорів середніх шкіл незакінчену вищу освіту мали 4 чоловіка, які навчалися заочно, з 161 директора семирічних шкіл середню освіту мали 26 чоловік, з них заочно навчалося 21 чоловік [21, ар. 144]. Що до успішності, то треба відмітити, що в 1952/1953 н/р школи не добилися високої успішності. Відсоток успішності залишався на рівні першого півріччя 1951/1952 н/р (89 % проти 89,6 % в минулому році) [21, ар. 43]. У зв'язку з цим в 1953 р. були заплановані такі заходи: залишати усіх випускників з місцевого населення Ізмаїльського вчительського інституту, Білгород-Дністровського педагогічного училища та спеціальних середніх учбових закладів для роботи в Ізмаїльській області; взяти під контроль обкому партії набір студентів в Ізмаїльській педагогічний інститут, середнім спеціальним учбовим закладам, добиватись прийому в учбові заклади в першу чергу молоді з місцевого населення; замінити вчителями з місцевого населення до 75 % завідуючих навчальними школами [21, ар. 2-3].

Керівні органи визначали такі головні причини невиконання закону про всеобуч в 1952/1953 н/р: слабкий та неякісний контроль за роботою шкіл з боку обласних та районних відділів народної освіти, недостатня фахова підготовка вчительських

кадрів, незадовільне забезпечення посібниками та зошитами шкіл (в 1952 р. недоотримано 365 тис. зошитів), незадовільна учбово-матеріальна база шкіл (253 школи працювали у дві зміни) [21, ар. 44].

Після війни поряд зі школами діяли групи ліквідації неграмотності серед дорослого населення. У звітах 1948 р. в Придунайському краї зафіксовано зменшення чисельності неграмотних до 7,7 тис чоловік. У 1949 р. серед селищ з повною грамотністю зустрічаються болгарські: Бановка, Кам'янка, Табаки. Були відкриті вечірні школи [22]. В 1952/1953 н/р в Ізмаїльській області працювало 133 школи робочої та сільської молоді [23]. В Болградському районі працювало 9 шкіл сільської молоді та 1 школа робочої молоді. Контингент учнів в школах сільської молоді складав 357 чоловік, в школі робочої молоді — 243 чоловіка, всього 600 учнів. Однак відвідування вечірніх шкіл було незадовільним, особливо в селах Криничне та Табаки, де щоденно відсутніми були на заняттях 50 % учнів [23, ар. 81]. Так, внаслідок незадовільного відвідування розпалися школи в с. Лощинівка та с. Криничне. Кількість випускників 10 класів в 1953 р., у порівнянні з 1946 р., збільшилася на 119 чоловік, але в цілому залишалася незадовільною [23, ар. 87].

Таким чином, значну роль в збереженні етносоціальної ідентичності та розвитку національної свідомості болгарського населення відігравала освіта. Школа стала головним соціальним інститутом розвитку та становлення інтелігенції з кола болгарського населення. Незважаючи на те, що болгарське населення проживало в умовах єдиного державного та освітнього простору СРСР, де не завжди бралися до уваги національні особливості, існуюча на той час освітня система сприяла створенню болгарської інтелігенції та зростанню болгарської духовності. Зросійщення краю тривало, але воно не набувало таких жорстких умов, як при румунах. Правом на навчання користувалися всі верстви населення, незалежно від національного складу. Влада виділяла великі кошти на розвиток освіти. Загальноосвітні школи відкривалися в усіх болгарських селах. Хоча навчання проводилося на російській мові, учням не заборонялося спілкуватися рідною мовою. До того ж, в школах поступово зростала кількість вчителів-болгар, що не могло не позначитись на етнокультурному розвитку болгарського населення краю.

### *Література*

1. Камчик. Страницы истории / Кол. авт.: Златова В. Н., Златов И. В., Георгиев Ф. С. и др. — Одесса, 2003. — С. 113.
2. Державний архів Одеської області (далі-ДАОО). — Ф. Р-4980, оп. 2, спр. 1066, л. 129.
3. Там само. — Ф. Р-4980, оп. 1, спр. 83, л. 5.
4. Там само. — Ф. Р-4981, оп. 1, спр. 43, л. 17-18.
5. Там само. — Там само. — Спр. 952, л. 33.
6. Грек И., Червенков Н. Българите от Украйна и Молдова: минало и настояще. — София, 1993. — С. 225.
7. Мисержи Д. И. Дельжилер Бесарабии: — Одесса, 2004. — С. 61-62.
8. ДАОО. — Ф. Р — 4980, оп. 1, спр. 15, л. 45-46.
9. Муніципальне підприємство Ізмаїльський архів (далі-МША). — Ф. Р. — 2070, оп. 1, спр. 9, л. 6.
10. Там само. — Ф. Р-4980, оп. 1, спр. 83, л. 5.
11. МША. — Ф. Р. — 2070, оп. 1, спр.7, л. 14.
12. ДАОО. — Ф. Р-932, оп. 1, спр. 35 л. 70.
13. Там само. — Там само. — Спр. 5, л. 3-5.
14. Там само. — Там само. — Спр. 13, л. 4, 5, 7, 8, 16.
15. Там само. — Там само. — Спр. 44, л.9.
16. Там само. — Ф. Р. — 4980, оп. 1, спр.83, л. 1.
17. Там само. — Там само. — Спр. 15, л. 45 — 46.
18. Бачинський А. Д. В семье советской. Социалистическое строительство в Придунайских землях Украинской ССР. — К.-Одесса, 1984. — С. 132.
19. ДАОО. — Ф. Р. — 932, оп. 1, спр. 44, л. 9.
20. Бачинський А. Д. Указ. соч. — С. 135.
21. ДАОО. — Ф. Р. — 4980, оп. 2, спр. 1066, л. 62-63.
22. Чийшия: очерки истории и этнографии болгарского села Городнее в Бесарабии / Кол. авт.: А. В. Шабашов, Н. Н. Червенков, Л. В. Суботин и др. — Одесса: Астропринт, 2003. — С. 118.
23. ДАОО. — Ф. Р. — 4980, оп. 2, спр. 1066, л. 87.

### *Резюме*

Исследуются проблемы развития образования в болгарских селах юга Украины и Молдавии (середина 1940-х - начало 1950-х)

*Рецензент доктор истор. наук, профессор О. Б. Демин*



**УКРАЇНСЬКЕ ПОДУНАВ'Я 1940-1941 рр.:  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ**

Приєднання земель Українського Подунав'я до Радянського Союзу відбулося внаслідок реалізації домовленостей між СРСР та Німеччиною, закріплених таємним протоколом до пакту Молотова-Ріббентропа 23 серпня 1939 року. Практичне вирішення процедури приєднання тривало протягом 28 червня — 3 липня 1940 року, коли війська Червоної армії вступили на територію Бессарабії. 2 серпня 1940 року VII сесія Верховної Ради СРСР прийняла закон про включення Аккерманського та Ізмаїльського повітів до складу Української РСР. З вищезазначених повітів 20 серпня 1940 року утворено Аккерманську область. 7 грудня 1940 року обласний центр перенесено до Ізмаїлу, а область перейменовано на Ізмаїльську. На 1 січня 1941 року територія області становила 12,4 тисячі кілометрів, а кількість населення сягала 684,1 тисячі жителів. До складу області входили 13 районів та три міста обласного підпорядкування.

В Українському Подунав'ї політика радянської влади у галузі економіки була спрямована в першу чергу, на ліквідацію будь-яких відмінностей від діючої практики у Радянському Союзі. Головними її завданнями стали заміна форми власності та націоналізація засобів виробництва. У відповідності до наказу Президії Верховної Ради СРСР від 15 серпня 1940 року “Про націоналізацію банків, промислових і торгових підприємств, залізничного та водного транспорту, і засобів зв'язку Бессарабії” націоналізації підлягали банки та інші кредитні установи, залізничний та водний транспорт, засоби зв'язку. У державну власність переходили підприємства з чисельністю працівників понад 20, а також ті підприємства, на яких використовувалися двигуни потужністю 10 кінських сил і працювало не менше 10 працівників [1]. Окрім того, націоналізації підлягали усі підприємства поліграфічної промисловості, електростанції, усі підприємства спиртової промисловості, а також торговельні підприємства річний обіг яких був понад 600 тисяч лей.

Відповідно до даних, наведених А. Д. Бачинським, кількість підприємств за галузями промисловості складала: 40 підприємств

рибної галузі, 13 — металообробної, 12 — деревообробної, 9 — текстильної та 102 підприємства харчової галузі [2]. Наведені дані свідчать, що капіталоспроможні румуни не були зацікавлені у вкладанні свого капіталу у розвиток промисловості Бессарабії. Більшість промислових підприємств були дрібними та недостатньо обладнаними.

Як бачимо, основною галуззю була харчова, яка за кількістю підприємств складала 58 відсотків. Але і ці підприємства були позначені відсталістю в технічному відношенні. Серед підприємств винно-спиртної промисловості лише 13 були потужністю від 100 декалітрів. Інші 14 — мали потужність від 50 до 100 декалітрів, 7 — від 50 декалітрів та менше, 32 заводи взагалі не працювали [3]. Найбільш вагоме місце у харчовій промисловості займало мукомольне виробництво, яке складало 86 відсотків від загальної кількості підприємств, 73 відсотки за чисельністю робітників та 95 відсотків за енергетичними потужностями. Однак і ця галузь була представлена дрібними підприємствами, недостатньо обладнаними та малоспроможними в енергетичному відношенні. За кількісним показником зайнятості на одне підприємство мукомольна галузь посідала одне з останніх місць. Ця цифра становила 11 працівників, що складало 24 відсотки.

Процедуру націоналізації підприємств в Українському Подунав'ї завершено у жовтні 1940 року. У державну власність перейшли 176 підприємств. В краї залишилася незначна кількість приватних підприємств, але вони не відігравали помітної ролі в економіці.

Подальші дії радянської влади анонсовано постановою ЦК ВКП (б) та Раднаркомом від 21 серпня 1940 року “Про заходи щодо Бессарабії та Північної Буковини”. У постанові визначено основні напрямки та завдання подальшого розвитку усіх галузей промисловості, транспорту та сільського господарства. Першочергова увага надавалась реконструкції та будівництву підприємств харчової промисловості. Так, вже на початку літа 1941 року в Українському Подунав'ї працювало 7 зернопереробних заводів загальносоюзного значення, 79 млинів республіканського і місцевого значення та круп'яний завод. Середньодобовий випуск продукції перелічених підприємств становив 890 тон. В краї також працювали 36 маслобійних підприємств, 6 молокозаводів, 4 м'ясокомбінати, маслозавод [4]. Хоча землі Подунав'я юридично було включено до УРСР, значна кількість націоналі-

зованих підприємств підлягала процедурі підпорядкування керівним структурам союзного рівня. Про це свідчить наказ від 6 листопада 1940 року “О передаче предприятий Аккерманской и Черновицкой областей Украинской ССР в ведение союзных народных комиссаров”. Як приклад, у відповідності до означеного наказу у підпорядкування Народного комісаріату заготівель СРСР передавалися 8 млинів: 2 у місті Аккермані (власників І. Асвадурова та Денисових); 2 у місті Ізмаїлі (один з них — власника Іванова); один у місті Болграді (власників Радомисьльських) а також у селах Арциз, Березино, Сарата [5].

Перехід до соціалістичної організації економіки відбувався також через процедуру кооперації кустарів та ремісників які створювали артілі. Так, створення рибальських артілей санкціоновано постановою уряду Союзу Радянських Соціалістичних Республік від 10 грудня 1940 року “Об организации рыбацких артелей в Измаильской области УССР” [6]. В червні 1941 року в краї функціонувало 18 рибальських артілей, в яких було задіяно 2880 працівників. На створення матеріально-технічної бази означених артілей державою асигновано 1 млн. 560 тисяч карбованців кредиту. Окрім рибальських, працювало 70 артілей промислової кооперації, які об’єднували 2150 ремісників та кустарів [7]. Відновили роботу Тузлівські соляні промисли, виробничість яких визначалась шістьма тисячами тон солі щорічно. Для Українського Подунав’я це мало велике значення, оскільки край був багатий рибою. Працювали 4 рибзаводи: в Ізмаїлі, Аккермані, Рені, Вилково. Розпочав роботу Аккерманський рибоконсервний завод.

Розвиток місцевої промисловості санкціоновано Постановою РНК СРСР та ЦК ВКП (б) “О мероприятиях по увеличению производства товаров широкого потребления и продовольствия из местного сырья” [9]. З цією метою 5 листопада 1940 року видано також постанову Аккерманського обласного виконкому та бюро обкому КП (б) У щодо розвитку місцевої промисловості. В постанові зазначалося: “Облсполком и бюро обкома КП (б) У обращают внимание горсоветов, райисполкомов, горкомов и райкомов КП (б) У на исключительно важное значение развития местной промышленности и обязывают их повседневно руководить предприятиями местной промышленности и промартелями” [10].

Для розвитку промисловості місцевим радам, райвиконкомам, міським комітетам та райкомам поставлено вимогу до 15 листопада 1940 року скласти план розвитку місцевої та районної промисловості з урахуванням усіх видів місцевої сировини [9, с. 63]. У відповідності до постанови необхідно було налагодити випуск продукції першої необхідності з використанням місцевої сировини. В постанові йшлося: “Обязать облпромсовет к концу 1940 года дополнительно организовать еще 25 промартелей по производству кирпича, обжигу извести, производству олифы, мыла, шубноовчин, салотопок, лозороговых изделий, а также организовать артели по ловле рыбы и переработке отходов” [9, с. 61]. Крім всього, ставилося завдання з організації у Старо-Козацькому, Ізмаїльському, Килійському, Болградському та Ренійському районах артілей з виробництва тари для рибної, винної та плодощовчевої промисловості, а також виготовлення меблів та інших предметів широкого вжитку.

Станом на 1 січня 1941 року до системи місцевої державної промисловості входило 12 міських та районних промислових комбінатів до складу яких входило 120 виробничих одиниць. Найбільш потужними серед них були 6 чавуноливарних заводів, 14 цегляних заводів, 4 — з виробництва сільськогосподарських машин, 3 — з металообробки, 4 — з виробництва черепиці, 10 гончарних майстерень та 7 взуттєвих [1, с. 140]. В області діяло 70 артілей промислової кооперації, які об’єднували понад 2 тисячі кустарів та ремісників. Реконструйовано Татарбунарську, Тарутинську та Теплицьку суконні фабрики. Почали працювати Аккерманське та Ренійське депо. У лютому 1941 року завершено спорудження залізниці Арциз-Ізмаїл. Почали функціонувати порти Ізмаїл та Бугаз [10].

Статистичні відомості з регіонального періодичного видання “Придунайская правда” свідчать, що промислові підприємства та артілі на кінець 1940 року виробили продукції на 4725 тисяч карбованців за цінами 1932 року [8].

Характеризуючи соціально-економічну політику радянської влади в Українському Подунав’ї слід відмітити, що поряд з досягненнями, були і недоліки, до яких можемо віднести повільні темпи і непродуктивне використання сировинної бази регіону. На означених проблемах констатує у своєму виступі перший секретар Аккерманського міського комітету КП (б) У М. Ф. Полозен-

ко: “Вокруг Аккермана огромные залежи камня ракушечника, которые можно использовать как стройматериал. Однако горплан планирует добычу камня только 8-10 тонн в месяц, что ни в коем случае не может удовлетворить потребности города. Совершенно отсутствует планирование добычи извести, мало уделено внимания производству черепицы и других строительных материалов, крайне необходимых для городского коммунального хозяйства. Не запланирован выпуск таких товаров как валенки, ковры и другие, которые раньше производились из местного сырья” [11].

Негативним явищем був той факт, що собівартість продукції, яка вироблялася, була дуже високою. Витрати на виробництво складали 40 відсотків вартості товарів, що призводило до подорожчання товарів першої необхідності.

Економічні перетворення, їх недосконалість, недовершеність, пояснюється, на наш погляд, невиправданою кадровою політикою, основним принципом якої було призначення на всі керівні посади кадрів скерованих ЦК КП (б) У із східних областей. Були випадки коли виробничий потенціал району, наприклад Ізмаїльського, був налаштований сировинно на вироблення цегли, займатися рибальством, заготівлею палива. Партійне ж керівництво союзного рівня наполягає на створенні у означеному регіоні районного харчового промкомбінату з виробництва кондитерських виробів, тоді як сировинна база для такого профілю виробництва була надміру слабкою [12]. Процедура планування, як показують дані з архівних матеріалів, не враховувала можливостей даного регіону. Так, план м'ясозаготівлі, що мав здійснюватись конторою “Заготскот” та “М'ясокомбінатом”, вів, як свідчить виступ першого секретаря Ренійського районного комітету КП (б) У Т. Д. Ольхового на першій Ізмаїльській обласній партійній конференції (8-9 лютого 1941 року), до знищення в найближчі 2-3 місяці всього тваринного фонду району.

Слід зацентувати на тому, що промислові підприємства бездіяли через невизначеність у питанні підпорядкування. Такою була ситуація з миловарним заводом у місті Ізмаїл, коли протягом шести місяців міський виконавчий комітет вирішував кому має підпорядковуватись означене підприємство. Подобною була ситуація і у Манзирському районі. Як приклад, невеличкий завод устаткований токарними верстатами та іншим інвентарем міг виробляти залізні плити, попит на які був доволі високим, та

обласний виконавчий комітет не дає санкцій, на його функціонування. Більше того, ставить питання про його ліквідацію [13].

Архівні матеріали “ряснюють” повідомленнями про невиконання планів. Плани часто не виконувалися, бо складалися без урахування потужностей. Так, наприклад, Ізмаїльський рибний завод не виконав плану ні у січні, ні у лютому 1941 року. З 42 артілей системи обласної промислової ради тільки 3 виконали заплановане на січень 1941 року. У місті Аккермані 10 артілей також не справилися з плановими завданнями. В цілому, система обласної промислової ради плановане на січень 1941 року виконала лише на 55 відсотків. Непрофесіоналізм та безвідповідальність керівників обласної промислової ради та обласного кооперативного союзу призводить до того, що вироблене тривалий час знаходиться на складах з причини невизначеності ціни на готову продукцію [14]. І це у той час, коли торгові осередки краю переживали повну незабезпеченість товарами широкого вжитку і першої необхідності. Були випадки коли уряд надавав кредити на розвиток місцевої промисловості, а вони не використовувалися з тієї причини, що не існувало серед місцевого керівництва достатнього досвіду. Наприклад, Ізмаїльський банк надав кредит рибному кооперативу і харчовому промкомбінату у розмірі 80 тисяч карбованців, та використані вони не були. Особливо багато порушень фінансової дисципліни було у розподілі фондів заробітної плати. Спостерігалися факти незаконного підвищення окладів. Згідно інформації регіональної газети “Придунайская правда”, станом на 14 травня 1941 року таких випадків зафіксовано 298 [15]. В Ізмаїльській області виявлено 216 позаштатних працівників. У шефській артілі “Освобожденный труженик” тільки за рахунок адміністративно-керівного апарату витрати фонду заробітної плати були перевищені на 7 відсотків.

Значні зусилля нова влада скерувала на соціалістичну перебудову сільського господарства, у якому було зайнято понад 84 відсотки населення краю. Загальна площа землі складала 1.203.350 гектарів, у тому числі орної -857.400 гектарів, виноградників — 30.969 гектарів та інших угідь — 314.961 гектар [16].

Процедура ліквідації приватного землеволодіння була законодавчо закріплена наказом Президії Верховної Ради СРСР від 15 серпня 1940 року “Про відновлення на території Бессарабії

чинності радянських законів про націоналізацію землі” [17]. 13 вересня 1940 року видано постанову ЦК ВКП (б) і Раднаркому СРСР від 13 вересня 1940 року про встановлення максимальних норм землекористування на один селянський двір в Бессарабії і Північній Буковині, а 26 вересня 1940 року вийшла постанова ЦК КП (б) У і Раднаркому УРСР про встановлення максимальних норм землекористування на один селянський двір в Аккерманській та Чернівецькій областях. Процес колективізації розпочато створенням державних сільськогосподарських підприємств. Станом на червень 1941 року в краї діяло 12 радгоспів. Технічними центрами колективних господарств були машинно-тракторні станції (МТС). Навесні 1941 року в Ізмаїльській області працювало 28 МТС, які мали у своєму розпорядженні 419 тракторів, 174 комбайни та необхідний причепний інвентар [10, с. 156]. МТС були не тільки технічними центрами сільськогосподарської галузі, але і соціально-політичними, оскільки вони обслуговували лише бідняцькі, середняцькі господарства і колгоспи. Куркульство позбавлялося такої послуги.

Перші колективні господарства в Українському Подунав’ї зорганізовано у лютому 1941 року. Як свідчать архівні матеріали, станом на 19 березня 1941 року в Ізмаїльській області зорганізовано 142 колективних господарства, до складу яких увійшло 16182 селянських господарств [18]. У червні 1941 року в краї вже було 216 колгоспів, в які об’єдналися 27943 селянські двори; та 13 радгоспів. Посівні площі колгоспів за різними джерелами склали від 178648 до 215 тисяч та 60000 гектарів у радгоспах [19]. Як бачимо, незважаючи на матеріально-технічні та пропагандистські заходи радянської влади, основна маса селянства вступати у колгоспи не поспішала. Протягом лютого-червня 1941 року до колгоспів вступало переважно безземельне селянство, кількість якого у Аккерманському та Ізмаїльському повітах виражалась 15770 господарствами.

Аналізуючи соціально-економічні перетворення в Українському Подунав’ї, що тривали упродовж 1940-1941 років, відзначимо, що їх результати були неоднозначними. Багато в чому політика радянської влади співпадала з потребами розвитку краю. Наприклад, таким був стан справ у питаннях землекористування, розвитку та модернізації промислових підприємств, подолання безробіття та налагодження соціального захисту населення.

Означених змін не відбувалося за часів влади румун. Водночас, як доводить широке коло джерел, не вирішувалися проблеми соціально-побутового характеру. Так, спостерігався дефіцит значного спектру товарів першої необхідності, був низьким рівень матеріального становища населення. Соціально-економічна політика радянського зразка часто не враховувала специфіку регіону, не виправдано копіюючи форми і методи господарської діяльності задіяні в східних областях України. Все це викликало неоднозначне відношення населення краю до ініціатив радянської влади в галузі економіки.

### *Література*

1. Советский Придунайский край (1940-1945): Документы и материалы. — Одесса, 1968. — С. 31.
2. Бачинский А. Д. В семье советской: Социалистическое строительство в Придунайских землях УССР. — К.-Одесса, 1984. — С. 27.
3. Репида Л. Е. Социалистические преобразования в промышленности Правобережной Молдавии (июнь 1940 - июнь 1941 года) // Из истории революционного движения и социалистического строительства в Молдавии: Сб. статей, посвящ. 20-летию МССР. — К.: Штиинца, 1960. — С. 182.
4. Бачинский А. Д. В семье советской: Социалистическое строительство в Придунайских землях УССР. — К.-Одесса, 1984. — С. 29.
5. Ведомости Верховного Совета Союза Советских Социалистических Республик. — 1940, 18 ноября. — № 46 (109).
6. Собрание Постановлений и распоряжений правительства Союза Советских Социалистических Республик. — 1940.
7. Бачинський А. Д. Возз'єднання Придунайських земель з радянською Україною і початок соціалістичних перетворень у краї // Український історичний журнал. — 1980. — № 7. — С. 58
8. Всемерно развивать местную промышленность // Придунайская правда. — 1941, 7 марта. — № 51 (131).
9. Советский Придунайский край (1940-1945): Документы и материалы. — Одесса, 1968. — С. 61.
10. Лебеденко О. М., Тичина А. К. Українське Подунав'я: минуле та сучасне — Одеса, 2002. — С. 154.



11. Придунайская правда. — 1941, 28 февраля. — № 45(125).
12. Державний архів Одеської області. — Ф. П. — 4980. — Оп. 1. — Спр. 13. — Арк. 68.
13. Державний архів Одеської області. — Ф. П. — 4980. — Оп. 1. — Спр. 13. — Арк. 101.
14. Придунайская правда. — 1941, 29 марта. — 1941. — № 70.
15. Укрепить финансовую дисциплину // Придунайская правда. — 1941, 14 мая. — № 107 (187).
16. Державний архів Одеської області. — Ф. П. — 4980. — Оп. 1. — Спр. 13. — Арк. 1.
17. Ведомости Верховного Совета Союза Советских Социалистических Республик — 1940, 4 сентября.
18. Державний архів Одеської області. — Ф. П. — 4980. — Оп. 1. — Спр. 13. — Арк. 4.
19. Советский Придунайский край (1940-1945): Документы и материалы. — Одесса, 1968. — С. 138; Лебедеко О. М., Тичина А. К. Українське Подунав'я: минуле та сучасне — Одеса, 2002. — С. 157.

#### *Резюме*

В статье рассмотрены преобразования в социально-экономической сфере в Украинском Подунавье в первый год установления советской власти (июнь 1940 - июнь 1941 гг.)

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

## *НАШИ АВТОРЫ*

---

---

- Авадани Инна, студент ОГЭУ (Одесса)
- Бакланова Елена, канд. эконом. наук, доцент каф. “Общей экономич. теории” ОГЭУ (Одесса)
- Гончаренко Янислава, аспирант каф. экономики и упр. туризмом ОГЭУ (Одесса)
- Гончарова Наталья, преподаватель каф. бух. учета и аудита ОГЭУ (Одесса)
- Грекова Ирина, аспирант каф. новой и новейшей истории Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Гринько Александр, аспирант Гос. гуманит. ун-та (Мариуполь)
- Доронин Александр, канд. полит. наук, ин-т судей (Одесса)
- Дунаева Лариса, канд. полит. наук, директор Ин-та инновационного и последипломного образования Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Загороднюк Марина, аспирант каф. политологии Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Зинковская Анна, аспирант гос. гуманит. ун-та (Мариуполь)
- Коломейчук Татьяна, канд. эконом. наук, доцент каф. “Общей эконом. теории” ОГЭУ (Одесса)
- Копытова Ольга, аспирант каф. эконом. теории и эконом. мысли Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Лунева Ольга, аспирант каф. истории Украины ОГЭУ (Одесса)
- Маршания Зураб, соискатель каф. междун. отношений Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Тбилиси, Грузия)
- Миронова О., студент ОГЭУ (Одесса)
- Моисеева Татьяна, канд. истор. наук, доцент каф. истории и этнографии Нац. политехнического ун-та (Одесса)
- Сивенкова Анжелика, аспирант каф. политологии Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Смалковская Екатерина, студент ОГЭУ (Одесса)
- Смишко М. , студент ОГЭУ (Одесса)

- Сидлецкая Оксана, канд. эконом. наук, доцент каф. эконом. теории и эконом. мысли Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Синявская Елена, канд. истор. наук, доцент каф. истории Украины Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Титаренко Анатолий, канд. полит. наук, преподаватель каф. общей и прикладной политологии Таврийского гуманитарно-экологического ин-та (Симферополь)
- Турица Наталия, аспирант каф. менеджмента ОГЭУ (Одесса)
- Хома Инна, студент ОГЭУ (Одесса)
- Хорошенко Татьяна, студент ОГЭУ (Одесса)
- Шамраева Валентина, канд. истор. наук, доцент каф. европейской и евроатлантической интеграции Нац. академии гос. управл. при президенте Украины (Харьков)

## СОДЕРЖАНИЕ

### **ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Н. О. Гончарова**

Класифікація витрат підприємств готельного бізнесу —  
критичний погляд на існуючу ієрархічну систему ..... 3

**І. В. Авадані**

Ринок поліграфії малих форм в Одесі ..... 10

**Я. Є. Гончаренко**

Вплив розвитку туристсько-рекреаційного комплексу  
на економіку та інвестиційну привабливість регіону ..... 17

**К. П. Смалковська**

Аналіз інвестиційного клімату України ..... 29

**М. В. Смішко**

Заходи підвищення конкурентоспроможності підприємств  
ресторанного господарства ..... 36

**О. Ю. Міронова**

Перспективи розвитку ринку послуг з організації свят  
в Одесі ..... 43

**О. В. Копилова**

Інтеграційні процеси в торгово-організаційній  
інфраструктурі фондового ринку Європи ..... 51

**Н. А. Туріца**

Продовольча безпека України як чинник геополітики  
у контексті світової продовольчої кризи ..... 62

**О. С. Сидлеука**

Диспропорціональний характер регіонального  
розвитку і проблеми формування нової  
регіональної політики України ..... 69

**Е. Г. Бакланова, Т. Х. Коломейчук**  
Теоретические аспекты дискуссии “План и рынок”  
в 20-х годах XX ст. .... 74

**І. І. Хома**  
Вплив валютних ризиків на зовнішньоекономічну  
діяльність підприємства ..... 98

**Т. С. Хорошенко**  
Експортна стратегія як фактор підвищення  
конкурентоспроможності підприємства ..... 107

## **ПОЛІТИЧНІ НАУКИ**

**Л. М. Дунаєва**  
Сучасний вимір категорії “влада” в політичній науці ..... 117

**О. І. Гринько**  
Особливості сучасного етапу розвитку регіональної  
політики Європейського Союзу ..... 127

**А. В. Тітаренко**  
Політична лояльність та політичний порядок:  
взаємообумовленість понять ..... 133

**А. В. Зінковська**  
Реформування політичної системи Великобританії  
при уряді нових лейбористів (1997-2007) ..... 144

**З. С. Маршанія**  
Балто-Чорноморське вимірювання міжнародно-регіонального  
сотрудництва во внешнеполитической  
стратегии Грузии ..... 150

**А. С. Сівенкова**  
Механізми формування ефективної команди політичного  
лідера ..... 163

**А. Д. Доронин**  
Регулирование трудовых ресурсов как условие  
оптимальной социальной политики ..... 171

***М. А. Завгороднюк***

Глобальные цивилизационные преобразования  
в мире XXI века (на основе работ С. Хантингтона  
и Э. Бжезинского) ..... 180

***В. М. Шамраєва***

Неоконсерватизм у зовнішній політиці США ..... 191

## ***ІСТОРИЧНІ НАУКИ***

***Т. М. Моїсеєва***

Одеське відділення опікунства імператриці Марії Олександрівни  
про сліпих: організація навчального процесу та дозволя  
незрячих дітей (1887-1915 рр.) ..... 201

***О. О. Синявська***

До оцінки постаті Антона Синявського як історика ..... 208

***І. І. Грекова***

Розвиток освіти в болгарських селах півдня України  
та Молдови (середина 40-х - початок 50-х рр. XX ст.) .... 216

***О. К. Луньова***

Українське Подунав'я 1940-1941 рр.: соціально-  
економічний аспект ..... 225

***НАШИ АВТОРЫ*** ..... 234



