



# Соціологія та профспілковий рух

*Лініч Л. М.,*

*канд. філос. наук, доцент кафедри соціології та соціального управління  
Академії праці і соціальних відносин*

## *Соціалізація особистості за умов кризового соціуму*

---

**В статті розглядається нетрадиційна теоретична інтерпретація проблем соціалізації і тих практичних соціальних результатів, до яких призводить процес впровадження нетрадиційної для нашої культури системи соціалізації.**

**The present article interprets in an unusual theoretical way the problems of socialization, as well as practical social results those achieved while introducing socialization system, which is uncommon for the national culture.**

**Ключові слова: соціалізація, ресоціалізація, десоціалізація, інститути соціалізації, молодь, соціальна структура, структурно-функціональний аналіз, аномія, подвійна свідомість, маргінальність.**

---

Тектонічні соціальні процеси, які відбуваються на теренах країн, що входили до складу Радянського Союзу, призвели до значних змін практично у всьому світі і позначилися на усіх сферах суспільного життя. Щоправда, в різних країнах ці зміни за своїм соціальним змістом мали протилежний характер. Так, країни, що конфронтували з СРСР у політико-ідеологічній та економічній сферах і цим самим могли бути класифіковані як такі, де соціальні системи відрізнялися нестійкістю, значно стабілізували свій внутрішній та зовнішній стан. І навпаки, країни, що утворювали соціалістичний табір і соціальні системи яких відрізнялися гранично можливою стабільністю, нині входять до складу з найбільш нестабільними соціальними системами. Це означає, що зміна соціального устрою країни, зміна офіційної ідеології, ставлення громадян до свого громадянства та інші ознаки, за якими раніше люди ідентифікували себе як «радянські люди», тепер вимагає знаходження інших критеріїв для самовизначення. Це й зумовлює необхідність чіткої наукової розробки питань, відповідь на які допомогла б якнайшвидше реалізувати цю соціальну потребу, без чого не може взагалі існувати людина в суспільстві. Зрозуміло, що поставлені щойно проблеми безпосередньо стосуються проблем соціалізації або процесу «засвоєння окремим індивідом або групою системи знань норм співжиття і форм соціального контролю, статусу і ролі, що сприяє нормальному співіснуванню у межах соціальної організації» [1, с. 20].

Тут треба було б зауважити, що у соціологічній літературі домінує доволі абстрактне, на нашу думку, тлумачення змісту процесу соціалізації. Воно впливає з соціологічної концепції соціалізації відомого французького ученого Г. Тарда, який в основу своєї теорії поклав принцип наслідування. Прикладом процесу наслідування можуть бути стосунки за принципом «вчитель-учень». Для Г. Тарда – це типова форма соціальної взаємодії. Такий підхід найбільш поширений у західній соціології. Він практично сягає часів Е. Дюркгейма і поділяється Ч.Х. Кулі, Г. Мідом, Р. Мертоном, Т. Парсонсом, Н. Смелзером та іншими, включаючи і представників структурного функціоналізму та символічного інтеракціонізму. З позицій цих підходів соціальна структура набуває досить специфічного вигляду, де люди умовно поділяються на тих, хто вчить, і тих, хто вчиться. Зовнішньо це так, та справа у тому, що названа позиція не враховує надзвичайно

важливий момент – реально існуючу соціально-групову структуру суспільства. Тобто, процес соціалізації відбувається насправді за принципом засвоєння норм, ролей, статусів тощо, але в межах кожної не тільки великої, а й малої групи. Тут принципово важливо відзначити, що за такого підходу, який долає вказану вище соціологічну абстрактність, стає зрозумілим: процес соціалізації і відповідні інститути соціалізації, зокрема освіта, за таких умов є інструментом відтворення реально існуючої соціально-групової структури суспільства, а отже, й структурованої за вказаними ознаками та національної культури.

З огляду на викладене вище, позиція професора І.М. Гавриленка є найбільш послідовною, оскільки він прагне виділити саме цей аспект проблеми, вказуючи, що процес соціалізації фактично стратифікований [1, с. 24–26]. Дивно, але навіть представники структурного функціоналізму залишають поза увагою проблему стратифікації процесу соціалізації. А, здавалося б, саме вони й мали першими заговорити про це. Так, наприклад, і Т. Парсонс і Р. Мертон тлумачать соціальну структуру лише як структуру норм, з якими ідентифікують себе індивіди, а про соціальну природу даних норм, про причини їх структурування взагалі не ставлять питання. Проблеми соціальної структури їх цікавлять лише як допоміжні у вирішенні проблем функціональності елементів даної структури, тобто з позицій забезпечення її соціальної стабільності. Тому й проблеми соціалізації тут розглядаються у тому самому ключі – забезпечення соціальної стабільності за допомогою домінування загальноновизнаних або схвально прийнятих норм. Усе, що не забезпечує досягнення означеної мети і заважає її найбільш ефективній реалізації, Р. Мертон класифікував як таке, що є дисфункціональним або відхильним [3].

Як бачимо, дисфункціональними можуть бути і способи соціалізації, які не відповідають завданням стабілізації соціальних систем, що класифікуються як капіталістична або соціалістична. Знання про цей факт дає можливість зрозуміти соціальний смисл тих процесів, що відбуваються нині в нашому суспільстві, яке характеризується як перехідне, з комплексом соціальних інститутів, які знаходяться у стані реформування, а особливо тих з них, що безпосередньо задіяні у процесі соціалізації та ресоціалізації.

Окремо слід сказати про соціальний смисл процесу десоціалізації і відповідне зростання загальної кількості девіантних та відверто кримінальних вчинків. Масова десоціалізація за умов масової ресоціалізації – «нормальне» явище у тому сенсі, що воно не може не бути і без чого процес ресоціалізації не може відбутися взагалі. Десоціалізація – перехідний стан на шляху до нових норм, з якими ще повинні почати ідентифікувати себе громадяни. Напевно спрогнозувати її тривалість не виявляється сьогодні можливим, оскільки необхідно було б визначати, скільки часу знадобиться для того, щоб нові норми стали звичними і увійшли до трансформованої культури, яка конституюється як нова традиційна культурна система. Цей перехідний стан є маргінальним, бо дотримання однієї системи норм є порушенням іншої, що може збентежити будь-кого [5, с. 216]. За цих умов держава бере на себе функцію санкціонування за допомогою політичних акцій і законодавчих актів офіційної системи норм, що тривалий час не є загальноновизнаними, хоча й офіційно схвалені.

Стратифікація норм на офіційно і традиційно схвалені теж позначається на процесі соціалізації. Скажімо, самовідтворення релігійних груп за радянських часів відбувалося з огляду на дії традиційно схвалених для цих груп норм, хоча вони не були офіційно схвалені. Це викликало внутрішню психологічну напругу у свідомості віруючих. Сьогодні ми спостерігаємо дещо подібну за формою ситуацію. Більшість людей, які нібито і не виступають проти нової соціально-політичної системи, але через те, що їм нічого не дісталось під час перерозподілу суспільної власності і трансформації її на приватну, не можуть змиритися з таким станом речей. Цей стан свідомості інакше як маргінальним не можна назвати. То ж виникає запитання, чи не є сучасна соціалізація саме тією маргіналізацією, без якої стабілізації так званого перехідного, а

отже, і нестабільного суспільства бути не може? За таких умов і виникає важка психологічна проблема – «змінування самого себе без зради собі» [5, с. 217]. Та чи багато людей здатні самотужки вирішити таку проблему для себе? А з іншого боку, чи взагалі можливо змінитися, не змінюючись? Адже не зраджувати самому собі означає не що інше, як неможливість заміни для себе системи соціальних орієнтацій. Звідси можна дійти висновку, що той, хто рефлектує або замислюється над природою сучасних соціальних проблем і не може знайти способів прийнятних їм за допомогою офіційно санкціонованих заходів, як сказав би Р. Мертон, знаходиться в стані аномії, одним з проявів якої є відчуття приреченості.

Слід зауважити, що те, як описується зміст процесу соціалізації у багатьох публікаціях, не завжди відповідає дійсному стану справ. Тому є потреба значного розширення предмету дослідження, коригування проблем, що виникають у зв'язку з цим. Скажімо, у добре розписаному процесі соціалізації (Ч.Х. Кулі, Дж. Мід, Р. Мертон, Н. Смелзер та ін.), що відбувається у різних вікових групах, не враховується факт впливу людей з аномічною свідомістю на молодь. Виходить, що вони нібито живуть у різних соціально-просторових межах.

На нашу думку, поглиблення соціальної диференціації позначається і на думках людей, стратифікуючи їх. Якщо за радянських часів процес соціалізації відбувався в межах чітко окреслених норм, з рівними стартовими можливостями і соціальними гарантіями, що забезпечувало передбачуваність життєвого шляху кожного і давало можливість планувати власне життя, то з переходом до сучасної моделі соціалізації стало неможливо вибудовувати життєві плани. Тоді, скажімо, школярі не тільки мріяли стати вчителями, лікарями, військовими тощо, а й більшість з них досягала поставленої мети, що надавало впевненості й наступному поколінню молодих людей у завтрашньому дні, тепер же економічна конкуренція викликала до життя і соціальну конкуренцію – можливість програшу в ній, а отже, й соціальної поразки. Це не може додавати впевненості у завтрашньому дні нікому. За таких умов єдиним способом закріпити за собою завойований стан і статус є накопичення багатства. Потяг до накопичення – найважливіший чинник капіталістичного типу соціалізації, оскільки вона відбувається не тільки через систему безпосереднього спілкування як у межах групи, так і між представниками різних груп, а й через дію іншого роду як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Потяг до накопичення – один з таких факторів. І хоча у абсолютній більшості людей він породжує лише примарну надію на досягнення життєвого успіху, така «соціалізаційна» дія є досить ефективною. Та питання треба ставити не тільки про те, яку роль у відтворенні нової соціальної структури відіграють такого роду «соціалізаційні» фактори, бо це лише один їхній соціальний результат, а й про інші результати – результати культурного порядку.

Скажімо, потяг до накопичення, як особистісна риса, є рисою лише певного історичного типу особистості. І в цьому сенсі вона є рисою її загальної культури, але неможливість реалізувати його на рівні, що не тільки забезпечує безбідне життя, а й більш значущі соціальні потреби, призводить до роздвоєння особистості. Ось чому західні соціологи видали кілька досліджень з питань так званої подвійної свідомості, хибної свідомості, аномії тощо. Хіба такого роду духовні явища не є результатом того історичного типу соціалізації, що домінує на сучасному Заході? А між іншим, це не окремі риси окремих людей, а риси того історичного типу особистості, що проживає на Заході. І яке б місце у соціально-груповій структурі не займали ті чи інші конкретні індивіди, за ознакою «історичний тип особистості» вони подібні, інакше їх не можна було б взагалі ідентифікувати за ознакою історичного часу їхнього життя.

Для підтвердження сказаного можна навести такий приклад. Соціологічні дослідження, які дозволяють відслідкувати динаміку стану суспільства і ставлення людей до процесів, що відбуваються сьогодні, свідчать, що у 1994 р. третина громадян країни вважала, що потрібен повний перехід до ринкової економіки, а вже у лютому 2001 р. «...такої думки дотримується тільки

21 %. Люди розчаровуються у ринкових реформах. Дуже багато – 33 % – вважають, що необхідно реанімувати економіку України доперебудовного періоду. Кожен третій бажав би повернутися у 70–80-і роки минулого століття» [5, с. 213]. Наведені дані є яскравим підтвердженням того, що західний тип соціалізації не тільки не дав позитивних результатів, а й викликає відверте його неприйняття значною кількістю людей. Водночас, ті, хто так чи інакше включений до нового для нас типу соціалізації, набувають вказаних вище ознак західного типу особистості, тобто стають виключно егоцентричними, прагматичними та ін. У традиційній вітчизняній культурі люди з подібними рисами завжди сприймалися як такі, що не відповідають її вимогам і нормам.

Проте соціальні зміни відбуваються. Зрозуміло, що вони відбуваються не самі по собі, а є результатом відповідних соціальних дій структур влади, і ці дії спрямовані на радикальні перетворення суспільства відповідно до вимог ринкової економіки. Населення ж поставлено у ситуацію пристосування до обставин, що змінюються. Ніхто не хоче зважати на те, що сучасна не тільки економічна, а й соціальна криза є безпосереднім результатом вказаних вище дій, що не криза зумовила необхідність цих дій, а дана криза є необхідним їхнім результатом. Отже, для виходу з кризи потрібна радикальна зміна соціального смислу соціальних дій влади. І, здавалося б, практично усі це розуміють, але далі так званого популізму справа не йде. Популістські дії, спрямовані на досягнення тимчасового результату, і популістські технології стали могутнім засобом стабілізації самої кризи і, водночас, соціалізації молодого покоління і ресоціалізації тих, хто ще не забув радянських реалій.

Пристосуватися до умов кризового суспільства, зрозуміло, дуже важко. Це ілюструють такі дані. На запитання: «До якої верстви суспільства ви себе відносите сьогодні?» – були почуті пригнічуючі відповіді. Забезпеченими вважають себе менш як 1 % респондентів, середній достаток відзначають у себе 35 %, до бідних зараховують себе 51 % і до вбогих – 13%. Отже, майже 65 % опитаних відносять себе до бідних та жебраків. І це означає ситуацію граничної напруженості у суспільстві, у тому числі й соціально-психологічної, оскільки освіченим людям притаманно орієнтуватися на високі достатки» [5, с. 218], яких вони не мають. Розходження між очікуваннями і реаліями завжди було причиною соціальних напруг. І можна лише здогадуватися про ті фактори, що утримують ситуацію і не призводять до соціального вибуху.

Аби осягти глибину сучасної кризи, слід звернути увагу ще на один момент. На запитання: «До якої верстви суспільства ви відносили себе до 1991 р.? До багатих – ледь більше 1 %, до забезпечених – 13,5 %, до людей середнього достатку – 78, до бідних – 7, до вбогих – 0,3 %» [5, с. 206].

Як бачимо, ми маємо справу з пірамідою, перевернутою у часі: якщо раніше 90 % громадян відзначали свою матеріальну стабільність, то тепер 65 % зараховують себе до бідних [5, с. 218].

Про що свідчить ця піраміда? З одного боку, досить високий, порівняно з сучасним, матеріальний стан абсолютної більшості людей не став тим фактором, що міг би унеможливити ринкові перетворення, бо фактично досить значна кількість людей вбачала в таких перетвореннях встановлення механізмів, що уможливили б подальше зростання їхнього добробуту. З іншого, – значне падіння життєвого рівня досі не стало фактором, що міг би призвести до радикальних змін на користь суспільної власності. У чому причина? На нашу думку, здається, у механізмах того типу соціалізації, що запозичена з Заходу і стала основним засобом впливу на масову свідомість. З цими механізмами пов'язане те, що стосується проблем ідентичності. Тут і складності, з якими стикається значна кількість людей при визначенні власної приналежності до того чи іншого конкретного соціального прошарку, і згадані вище подвійна свідомість, і аномія тощо. Та й взагалі, як може почувати себе будь-хто за ситуації, коли норми, на які орієнтувався він сам, його батьки й діди, стають предметом знущання, цинічного висміювання, псевдонаукових інтерпретацій і підміни їх незвичними, а головне, неприйнятними? Іноді можна почути, що зміниться одне-два покоління і все

стане на свої місця. І наводять приклад, що міфічний Мойсей 40 років водив стародавніх євреїв по пустелі після виходу з Єгипту, поки не вимерли люди з рабською свідомістю. Ми не будемо вести мову про цинізм як засіб впливу на масову свідомість, а саме з ним ми маємо тут справу. Задамо лише два запитання. По-перше, як бути з цими одним-двома поколіннями людей, ціною якості життя яких ми намагаємося побудувати «нове» суспільство, а фактично «нормальне» життя для одного-двох поколінь обраних? По-друге, де впевненість у тому, що зміна поколінь, а, як передбачається, і масової свідомості, призведе до бажаного результату і буде побудоване дійсно якісне інше суспільство, з якісно кращим життям для всіх його громадян? Адже соціальна структура, що відтворюється, і за допомогою механізмів сучасного типу соціалізації ставить під сумнів досягнення такого результату.

У процесі соціалізації виділяють дві фази: соціальну адаптацію і соціальну інтеріоризацію. За умов кризи поширені регресивні форми адаптації, які за суттю є різновидом дезадаптації. Вони мають місце там, де індивіди входять до спільнот, мета яких не відповідає ні потребам розвитку суспільства, ні інтересам розвитку самої особистості (прикладом можуть бути організована злочинність, групи з девіантною поведінкою тощо). Під час різних опитувань соціологи намагалися виявити, чи пишаються люди тим місцем, що їм належить у сучасному суспільстві. На відповідне запитання: «Наскільки ви пишаєтеся місцем, яке займаєте сьогодні у суспільстві?» отримані відповіді: дуже пишаюся – 2 %, занадто – 10 %, деякою мірою – 29 %, майже ні – 51 % [5, с. 206]. Як інтерпретувати ці результати? Чи є вони результатом досить ефективної дії інститутів соціалізації, чи навпаки, неефективної їх дії? Може здатися, що подібні запитання некоректні, бо сам факт незадоволеності нібито може інтерпретуватися як негативний результат відповідних дій, адже чомусь вважається, що соціальні інститути за своїм призначенням повинні давати позитивний, у смислі прийнятний для усіх, результат. Отже, неефективна дія – результат для обивателя негативний.

Подивимося на проблему з іншого боку – з боку проблем і технологій масової ресоціалізації. Нагадаємо, вона може здійснюватися опосередковано через десоціалізацію. Висновок впливає сам собою: десоціалізація як засіб ресоціалізації хоча й викликає певну міру незадоволеності людей своїм соціальним станом як таким, яким не пишаються, є досить ефективним і передбачуваним результатом, без якого не може бути жодної ресоціалізації. А разом з надією на краще майбутнє, пов'язане у масовій свідомості саме з ринковою економікою, така незадоволеність є досить ефективним засобом коригування соціальної, у тому числі й політичної, поведінки, що виключає можливість так званого повернення назад. Повернення назад» саме тут є ресоціалізаційною ідеологією, оскільки повернення до капіталізму, виходить, є не поверненням назад, тому що інтерпретоване як повернення на шлях цивілізації стає поверненням без повернення, а повернення до соціалізму, за такої логіки, сприймається як повернення назад.

Можна було б не звертати увагу на подібні логічні недоречності, та справа в тому, що у них і відбивається те, що вище позначалося як подвійна свідомість або маргіналізм – орієнтація індивідів на взаємовиключні норми і цінності. Так, вони хочуть пишатися тим місцем, яке вони займають у соціальній структурі, але соціальні реалії такі, що не дають їм такої можливості, хоча люди вважають, що життєві умови у цій самій соціальній системі можуть бути покращеними без структурних змін, хіба що слід обмежити в правах так званих олігархів.

Нині досить поширена думка, що українське суспільство опинилося в культурному вакуумі. Але наскільки вона правильна і чи не є це одним із сучасних спеціально розповсюджуваних міфів? Справа у тому, з якої позиції, якої системи цінностей дивитися на поставлену проблему. З позиції так званих ринкових цінностей – це вакуум, з позиції традиційної культури – самі ринкові цінності (скажімо, конкурентність, що прийшла на зміну соціальній солідарності, індивідуалізм, що змінив колективізм тощо) є анахронізмом. Але досить часте вживання терміну «культурний

вакуум», «безкультур'я», «відсутність політичної культури» тощо породжує маргінальну ситуацію, оскільки ставить перед кожним індивідом проблему вибору, в якій офіційна ідеологія немовби відстоює традиційну культуру, а сама нав'язує так звану ринкову, тобто модерну, і вимагає «перебудуватися», пристосуватися до неї. Виходить, що кожен з нас поставлений нібито в ситуацію вибору, а вибору якраз і немає, бо ми повинні «обрати» вже давно обране не нами і задовольнятися тим, чим ми реально незадоволені (культивуванням насилля на телебаченні, негідних пристрастей, адмінресурсом на політичних виборах тощо).

Відомо, що ЗМІ інтерпретуються як один з інститутів соціалізації. А як бути з надраннім дорослішанням дітей, що відбувається не без допомоги ЗМІ? Ми не можемо погодитися з думкою, що такий результат є побіжним, випадковим, непередбачуваним тощо. Для задоволення потреб ринку праці, що вимагає підвищення міри конкурентності на ньому, позбавлення дитинства (а надранне дорослішання – саме таке) є абсолютно функціональним. Цей висновок спростовує наведені вище думки про справжню роль ЗМІ як інституту соціалізації. Сьогодні він готує людей до життя за умов ринку, а однією з ознак позбавлення дитинства, як відомо, є ранні статеві стосунки. Проблеми, пов'язані з цим (поширення СНІДу, наркоманії, раннє народжування дітей тощо), теж інтерпретуються як такі, що не мають стосунку до дій ЗМІ. То яку реальну роль виконують сучасні ЗМІ у процесі соціалізації молоді (наприклад, проблеми інших вікових груп, пов'язані з цим, потребують спеціального дослідження)? В термінах ре- і десоціалізації це скоріше соціалізація через десоціалізацію.

Складність поставленої проблеми полягає ще й у тому, що, наприклад, культивування красивого життя не тільки приховує реальні соціальні проблеми, з якими тепер ми стикаємося у своєму повсякденні, а й культивує надмірні потреби, що нібито можуть бути задоволені, треба лише «покрутитися». В результаті не тільки молодь, а й дорослі люди орієнтуються на такі потреби, але не можуть знайти соціально схвальних засобів зароблення грошей, що могли б надати можливість кожному задовольнити ці потреби. А чому не можуть знайти? Бо їх не існує в природі. Уявімо собі, що усі стали роботодавцями і отримали можливість привласнювати додаткову вартість, то хто працюватиме і створюватиме додаткову вартість? Така логіка схожа з логікою рабів, що повставали і ставили за мету самим стати рабовласниками. То де було б набрати рабовласників, що, перетворившись на рабів, забезпечили б рабам, які стали рабовласниками, нормальне рабовласницьке життя?

Отже, вирішення проблем соціалізації без виокремлення її історичних типів не можна вважати послідовно соціологічним, оскільки саме з ними пов'язане формування того, що називається типом особистості, а серед них існують також історичні типи. Скажімо, той тип соціалізації, який нині культивується в українському суспільстві, спрямований на формування космополітичного типу особистості, орієнтованої на норми і цінності так званого цивілізованого суспільства, що формує негативне ставлення до норм і цінностей національної культури. Це підтверджується таким прикладом. За результатами анкетування 200 дітей (від 14 до 16 років) в одній із загальноосвітніх шкіл на запитання «В якій країні Ви хотіли б жити?» відповіді старшокласників розподілилися так: 13 % хотіли б жити у Росії, Франції; 10 – в Італії; 8 %, – в Англії, США тощо. І тільки 26 % хотіли б жити в Україні [2, с. 192]. Це означає, що механізми нового типу соціалізації, які за останні десятиліття впроваджуються в Україні, дають серйозні збої. А, може, так і задумано, бо лише з 2000 р. віяло відповідей на запитання «Ким Ви себе перш за все вважаєте?» почало включати і такі варіанти: «Громадянином Європи; громадянином світу» [4, с. 24].

Підсумовуючи викладене вище, доходимо висновку, що проблема соціалізації, яка вирішується в традиційному річищі, не відповідає сучасним потребам. Вона не пояснює реальні

процеси, що мають місце у ході становлення людей людьми, їхньому переходу від однієї вікової категорії до іншої, від однієї нормативно-ціннісної системи до іншої тощо.

Особливо, на нашу думку, потребують перегляду проблеми, пов'язані з ресоціалізацією та вторинною соціалізацією. Аналіз їх як тієї самої соціалізації, що має лише деякі особливості, не відповідає реальному стану справ, оскільки вони пов'язані зі значно складнішими речами.

### Література

1. Гавриленко І.М. Соціологія. Кн. 2. Соціальна динаміка. – К.: ВЦ «Київський університет», 2000. – 464 с.
2. Життєві плани випускників середніх шкіл та їх реалізація: Наук.-метод. посіб. / За заг. ред. В. Олійника, Л. Даниленко. – К.: Міленіум, 2003. – 204 с.
3. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура (фрагменты) / Под общ. ред. В.В. Танчера; Реферат. пер. и вступ. статья В. Костинской. – Киев: Институт социологии НАН Украины, 1996. – 112 с.
4. Українське суспільство 1994–2004: соціологічний моніторинг / За ред. Н. Паніної. – К.: Заповіт, 2004. – 64 с.
5. Шульга М.О. Метаморфози українського суспільства. Коментарі соціолога. – К.: Інститут соціології НАН України, 2003. – 261 с.

**Цимбал Д. В.,**

*аспірантка кафедри загальної соціології  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

**Міняйло О. О.,**

*аспірант кафедри методології та методів соціологічних досліджень  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

### *Стратегії функціонування етнічних ідентичностей*

---

В статье освещаются актуальные вопросы формирования этнической идентичности человека в современном полиэтничном обществе. Исследуются разные стратегии функционирования и изменения этнической идентичности, которые разрабатываются отечественными и зарубежными учеными, рассматривается исторический аспект изучения вопроса этнической идентичности. Отдельно рассматриваются процессы трансформации и изменения идентичности, имеющие место в периоды социальной нестабильности и кризиса в многоэтничном обществе.

Some problems of forming the ethnic identity of a man, which is especially urgent in the modern polyethnic society, are considered in the given article. There have been studied strategies of the ethnic identity functioning and changing developed by national and foreign scientists, as well as revealed a historical aspect of the ethnic identity investigations. A special attention is focused on the processes of identity transformations and changes during the periods of social instability and crisis in a polyethnic society.

Ключові слова: етнічна ідентичність, стратегія функціонування етнічної ідентичності, трансформація етнічної ідентичності, лінійна модель ідентичності, модель двох вимірів, негативна ідентичність, позитивна ідентичність.

---

Питання ідентифікації, приналежності до певної групи, відчуття спільності з кимось для кожної людини є дуже важливими. Але для більшості населення найактуальнішими все ж залишаються проблеми буденного життя – родина, зарплата, професія тощо. Проте, незважаючи на це, у періоди соціальної нестабільності, кризи на перший план виходять питання, пов'язані з приналежністю до певної етнічної групи. Це зумовлено тим, що етнічна група стійка у часі, для неї не характерна стабільність складу, але кожна людина має сталий етнічний статус, її неможливо виключити з етносу (чого не можна сказати про ті групи, в усвідомленні приналежності, до яких людина шукає опору в житті – партії, церковні організації тощо).

Для людини, яка все життя прожила в моноетнічному середовищі, відсутні проблеми визначення власної ідентичності. Але в сучасному світі неможливо не стикатися з представниками різних етнічних груп, тому в деякі періоди життя необхідно встановити свою етнічну приналежність. Важливо мати чітке уявлення про етнічні витоки власного «Я». Відповідно виникає потреба вивчення механізмів і стратегій набуття та зміни етнічної ідентичності.

Трансформація ідентичності має місце у ході міжгрупової і міжособистісної взаємодії. А найчастіше це трапляється (і найбільше досліджується) при взаємодії двох груп суспільства: домінуючої і підпорядкованої (пригніченої). Процеси зміни та переосмислення ідентичності виникають в обох групах, однак, практика засвідчує, що в культурі домінуючої групи змін менше, у той час як у групах етнокультурних меншин – більше. Часто представники останніх самі освоюють мову, культуру, звички, традиції, норми більшості, а часто їх примушують (відкрито чи приховано) це зробити.

Дослідження стратегій функціонування етнічних ідентичностей ставить на перший план питання пристосування людей до змін у соціальному оточенні, краще розкриває процеси соціалізації. Кожна стратегія заміни однієї етнічної ідентичності іншою дасть можливість дослідити процес ідентифікації і її результат – ідентичність як соціальний феномен.

Виходячи з цього поставимо за мету описати стратегії функціонування та зміни етнічної ідентичності.

Говорячи про ідентичність, ми маємо на увазі набір факторів, який дозволяє людині ототожнювати себе з деякою спільнотою. Індивідам потрібна їхня ідентичність для того, щоб спростити та уповільнити, аби вони могли не лише дати лад власному життю, а й впорядкувати світ навколо себе. Але повноцінна ідентичність передбачає наявність таких факторів:

- необхідно, щоб людина сама себе вважала частиною цієї спільноти, і не «в душі», а демонструючи це;
- потрібно, щоб спільнота була з цим згодна і також демонструвала це не тільки на словах;
- треба, щоб це визнавали сторонні – тобто різні «треті» особи.

Викладене вище характерне для випадку «стовідсоткової», «повноцінної» ідентичності. Однак ідентичність може бути неповною, проблематичною. Це має місце тоді, коли виконуються не всі, а тільки частина із наведених вище умов, тобто, коли один або два фактори відсутні.

Крім того, слід пам'ятати про таку властивість ідентичності як рухливість. Це означає, що будь-яка ідентичність носить умовний характер, бо кожен з нас має кілька ідентичностей водночас (наприклад, чоловік/жінка, громадянин України, європейець).

Визнання довольного характеру будь-якої ідентичності, усвідомлення можливості мати множинне число ідентичностей і переходити від однієї до іншої залежно від ситуації часто дозволяє людям найефективніше і найдоцільніше реагувати на тиск, що чиниться як ззовні, так і зсередини групи. Таке визнання також запобігає самоізоляції та замкнутості у межах однієї ідентичності, а отже, дає людині змогу вести діалог та налагоджувати стосунки з іншими групами.

Якщо вести мову про соціальну ідентичність як систему, то у ній можна виділити стрижневі (базові), локальні та короткочасні (ситуативні) ідентичності. Стрижневі (базові) ідентичності – це відносно стійкі, домінуючі ідентичності, які існують досить довго і змінюються тільки за умови значних соціальних зрушень. Деякі базові ідентичності зберігаються протягом всього життя людини (стать, етнічна приналежність). Локальні ідентичності, на відміну від попередніх, досить варіативні, і зміни у них відбуваються порівняно часто (наприклад, професія). А ситуативні ідентичності пов'язані з конкретними ситуаціями і залежать від них (пасажир у транспорті, глядач у театрі). Саме ситуативні соціальні ідентичності, які прийняті і усвідомлені особистістю, є підґрунтям, на якому вибудовуються локальні й базові ідентичності. Ідея плинності, нестабільності ідентичності у теорії соціальної категоризації Тернера базувалася на дослідженнях ситуативної ідентичності, проведених за лабораторних умов [12], у той час як дослідження етнічної ідентичності засвідчили її значну стійкість у часі.

Виникнення ідентичності – це процес первинного набуття ідентичності, що тісно пов'язано з психічним і соціальним розвитком індивіда. У процесі становлення етнічна ідентичність проходить кілька етапів, які співвідносяться з етапами психічного розвитку дитини. Одним з перших концепцію розвитку у дитини усвідомлення приналежності до етнічної групи запропонував швейцарський вчений Жан Піаже, який проаналізував формування поняття



«батьківщина» і одночасно з ним образів «інших країн» та «іноземців» як дві сторони одного процесу [4].

Розвиток етнічної ідентичності швейцарський вчений розглядає насамперед як створення пізнавальних моделей, відповіддю на які виступають етнічні почуття. Піаже [4] виділяє три етапи у розвитку етнічних характеристик:

1. У 6 – 7 років дитина набуває перших знань (фрагментарних та несистематичних) про свою етнічну приналежність.
2. У 8 – 9 років дитина вже чітко ідентифікує себе зі своєю етнічною групою, висуває підстави для ідентифікації – національність батьків, місце проживання, рідну мову.
3. У молодшому підлітковому віці (10 – 11 років) етнічна ідентичність формується повністю. У ролі особливих характеристик різних народів дитина відмічає унікальність історії, специфіку традиційної побутової культури.

Надалі людина вже має чітко сформоване уявлення про свою етнічну ідентичність, про свою відмінність від інших і інших від неї. Проте протягом життя виникають ситуації, коли формується нова ідентичність, яка так чи інакше впливає на вже існуючу систему ідентичностей та їх ієрархію. Загалом процес розвитку нової ідентичності може мати кілька форм впливу на цю систему:

- Нова ідентичність може замінити собою комплекс короткочасних ідентичностей, не змінюючи істотно базові ідентичності.
- Нова ідентичність може змінити взаємозв'язки усередині ядра базових ідентичностей, при цьому гармонійно вписавшись у їхню систему.
- Нова ідентичність може суперечити деяким базовим ідентичностям, при цьому може виникнути конфлікт усередині системи.
- Нова ідентичність може змінити ієрархію, значущість базових ідентичностей, не змінюючи принципово взаємозв'язку всередині системи.

Становлення нової базової соціальної (у тому числі етнічної) ідентичності є результатом її усвідомлення. Розвиток ідентичності припускає формування уявлень індивіда щодо його становища у суспільстві і про соціальний світ зокрема. Наслідком цього є ієрархічна упорядкованість існуючих соціальних ідентичностей, з погляду їхньої індивідуальної переваги.

Дослідниця Г.У. Солдатова у своїй праці «Психологія межетнічної напруженості» наводить три види прикладів зміни етнічної ідентичності [6]. Перший варіант – це непевність етнічної ідентичності, її неактуальність, «етнічна індиферентність». По-друге, відхід від власної етнічної групи і пошук соціально-психологічних орієнтирів вже не по етнічному критерію, так званий етніонілізм. Третій вид трансформації етнічної ідентичності – гіперболізація ідентичності і набуття нею викривлених, дискримінаційних форм на кшталт етноогоїзму і етноізоляціонізму.

Розглядаючи трансформацію етнічної ідентичності, Г.У. Солдатова використовує дуже важливе поняття «позитивної соціальної ідентичності». За її визначенням, «позитивна соціальна ідентичність» характерна для більшості людей і являє собою такий баланс толерантності щодо власної групи та інших етнічних груп, який дозволяє розглядати його, з одного боку як умову самостійного і стабільного існування етнічної групи, а з іншого, як умову мирного міжкультурного співіснування [6].

При розгляді стратегії набуття та зміни ідентичності важливим є визнання того, що людина прагне перебувати в стані позитивної соціальної ідентичності, тобто знаходити можливість для власного «Я» забезпечити відчуття безпеки і стабільності.

Поняття позитивної ідентичності тісно пов'язане з поняттям референтної групи та соціальної мобільності. Для підтримки позитивної ідентичності необхідно забезпечувати зв'язки з власною етнічною групою, яка за певними параметрами виступає «привабливою», а при неприйнятті групи індивід починає шукати ту групу, яка відповідає його прагненням та ідеалам.

Збереження ідентичності відбувається за умов підтримки власної позитивної ідентичності. Цьому відповідає «стратегія соціальної творчості» А. Тежфела і Дж. Тернера, яка має кілька

варіацій [12]. Суть її полягає у тому, що оскільки все пізнається і усвідомлюється через порівняння, то для збереження незмінності власної позитивної ідентичності використовуються або нові параметри для порівняння з іншими групами (наприклад, не на основі досягнення чи недосягнення певних цілей, а на основі згуртованості/розпорошеності, толерантності/нетолерантності), або порівняння проводиться з менш успішними групами (наприклад, порівняно з більш успішним просуванням певного етносу у захисті його прав дана група нічого не досягла, але порівняно з тими, хто взагалі нічого не має, вони домоглися значного просування вперед), або у дію вступає негативна етнічна ідентичність.

При формуванні негативної ідентичності людина може обрати стратегію індивідуальної мобільності, яка полягає в усвідомленні мети, намаганні змінити групу для того, щоб ця мета стала реальністю. Мобільність як окремих членів, так і групи загалом може привести до підвищення статусу групи і зміни нею свого становища у суспільній ієрархії. Розвиток системи ідентичності не відбувається за принципом «накладання», її найважливішими характеристиками є диференціація й інтеграція. При цьому розвиток здійснюється за допомогою двох основних процесів: 1) асиміляції й акомодатії, тобто переструктурування нових компонентів ідентичності; 2) оцінки – з'ясування значення і цінності нових і старих ідентичностей.

Характерною ознакою розвитку системи ідентичностей є наявність механізмів конкуренції між ідентичностями, добору більш стійких, виникнення нових ідентичностей, що руйнують заданість програм розвитку [2].

Процес зміни чи підтримки етнічної ідентичності можна вивчати за допомогою запропонованих у моделях Т.Г. Стефаненко стратегій [8]. Отже, існує дві моделі: лінійна модель ідентичності і модель двох вимірів. Перша з цих моделей має три, а друга – чотири варіанти ідентичності.

Коротко охарактеризуємо стратегії першої з моделей.

Перша стратегія (найприродніша для людини) полягає у прагненні зберегти чи відновити позитивну етнічну ідентичність, яка дає відчуття психологічної стабільності та безпеки. Для цього використовують стратегію соціальної творчості, яка полягає у підборі нових критеріїв для оцінки і порівняння. У ролі основних форм цієї стратегії є:

- а) пошук нової основи для порівняння. Приклад прояву цієї стратегії можна зустріти у автостереотипах груп, які зазнали поразки у економічному змаганні, коли групи з нижчим статусом починають характеризувати себе з точки зору теплоти та добросердя (нехай ми не маємо того, що досягли сусіди, але ми людяніші, добріші, гостинніші, більш роботящі);
- б) вибір для порівняння ще менш успішних чи слабших груп, що дозволяє таким чином відновити суб'єктивне благополуччя. (Порівняно з становищем людей у резерваціях чи гетто ми живемо прекрасно).

Друга стратегія – прийняти правильну самоідентифікацію разом з негативною оцінкою групи (при цьому може сформуватися негативна етнічна ідентичність). Але, приймаючи негативну самоідентифікацію, людина може по-різному реагувати на негативні думки про її етнос. Вона може відносити їх до інших членів своєї групи, але не до самої себе, встановлюючи таким чином психологічні межі між собою та ними. Збереження себе як члена особливої групи допускає і формування ідентичності за методом від негативного: «...нехай ми такі погані, але це дійсно ми!».

Третя стратегія – намагання змінити групу. Якщо розглядати етнос як біосоціальний організм, то він виявляється групою з нульовим рівнем міжгрупової мобільності: ніхто не може обирати групу, до якої хотів би належати, етнічність – це наслідувана якість. Однак, нині більшість дослідників схиляється до думки, що етнічність – це швидше приписувана характеристика, ніж успадкована. У процесі соціалізації та інкультурації суспільство «приписує» дитину до певного етносу. У результаті цього у більшості людей не виникає проблеми вибору, але багато хто, насамперед члени груп меншин та вихідці з міжетнічних шлюбів, проходить через

постійний «внутрішній референдум» з приводу лояльності до тієї чи іншої спільноти. У них в процесі етнічної ідентифікації, крім критерію приписування (ким їх сприймають інші), значну роль відіграє критерій внутрішнього вибору (ким вони самі себе усвідомлюють). В останньому випадку навіть можна ідентифікувати себе з доміантною і привілейованою групою, насправді не будучи належним до них.

Модель двох вимірів [9].

Ця модель включає чотири варіанти етнічної ідентичності, за яких індивід з різним ступенем інтенсивності може ідентифікувати себе одночасно з однією, двома чи навіть кількома етнічними спільнотами. Для переважної більшості індивідів характерна моноетнічна ідентичність, яка співпадає з офіційною етноприналежністю. Як і інші варіанти ідентичності вона має кілька рівнів інтенсивності. Але цікавішим є вибір етнічної ідентичності членами груп меншості та особами з міжетнічних шлюбів. Вони можуть обрати (чи у них може сформуватись) один з чотирьох варіантів ідентичності:

*Моноетнічна ідентичність* з чужою етнічною групою або зміна етнічної ідентичності, як зазначалося раніше, можлива в тих випадках, коли в поліетнічному суспільстві «чужа група» розцінюється як така, що має вищий економічний, соціальний статус, ніж «своя». Моноетнічна ідентичність із не своєю етнічною групою веде до повної асиміляції, тобто прийняття традицій, цінностей, норм, мови чужої групи аж до повного розчинення у ній.

*Біетнічна ідентичність*, до якої призводить сильна ідентифікація з обома взаємодіючими групами. Люди, яким притаманна така ідентичність, володіють особливостями обох груп, усвідомлюючи схожість з обома культурами.

*Множинна ідентичність* найвигідніша (з точки зору адаптації) – для людини, оскільки вона дозволяє їй використовувати досвід однієї групи для адаптації у іншій, оволодівати багатствами ще однієї культури без втрат для цінностей власної. Таких людей називають посередниками чи мостами між культурами. Усвідомлення своєї приналежності до двох етнічних спільнот сприятливо впливає і на особистісне зростання вихідців із міжетнічних шлюбів.

*Маргінальна етнічна ідентичність* – це слабка, часто не виражена етнічна ідентичність як зі своєю, так і з чужою етнічними групами. Людина вагається у виборі між двома культурами, не оволодіваючи жодною з них.

Але ця модель все ж не описує усіх можливих стратегій збереження людиною внутрішнього благополуччя при несприятливому порівнянні її етнічної спільноти з іншими.

У процесі свого становлення і зміни ідентичність проходить певні етапи, які виділив американський дослідник Дж.Марка на основі аналізу експериментальних даних [11]. Це такі ідентичності:

- дифузійна ідентичність (люди, які не мають чітко сформованих цілей, цінностей і не прагнуть їх мати);
- передчасна ідентичність (людина, що не переживала кризи, але має сукупність цілей і цінностей);
- мораторій (людина, що знаходиться в стані кризи і намагається його подолати);
- досягнута ідентичність (людина, що пройшла кризу і сформувала визначену сукупність особисто значущих цілей, цінностей і переконань).

При цьому дослідник передбачав перехід досягнутої ідентичності до стану дифузійної, який може бути спричинений зовнішніми факторами.

Один з варіантів вивчення трансформації ідентичності у контексті міграції базується на розрізненні «критеріальних» і «корелюючих» атрибутів будь-якої категоризації. Прикладами критеріальних атрибутів можуть бути різні варіанти класифікацій на різних підставах і у різних сферах (наприклад, поділ людей на основі їх релігійної приналежності, політичних уподобань, професії). Прикладами корелюючих атрибутів можуть бути характеристики людей, які виражаються за допомогою прикметників (суворі, справедливі, підлі тощо).

Підсумовуючи зазначене вище, слід зауважити, що необхідним атрибутом процесів трансформації та зміни ідентичності є культурні цінності, норми, зразки, завдяки яким відбувається «запуск/призупинення» процесу зміни ідентичності. У процесі трансформації ідентичність проходить порівняння на певних підставах і людина свідомо чи несвідомо приймає рішення про зміну чи збереження ідентичності. Основою збереження/зміни ідентичності виступають феномени позитивної та негативної ідентичності, остання з яких спонукає людину до соціальної мобільності.

При дослідженні трансформації етнічної ідентичності як соціального явища необхідно звертати увагу на психічні утворення, когнітивні й емоційні зразки.

Спрощена схема трансформації етнічної ідентичності може бути представлена як перехід від сформованої ідентичності – під впливом зовнішніх факторів і внутрішніх елементів «Я» – до процесу порівняння власної ідентичності з ідентичністю іншої етногрупи. У результаті це може призвести до соціальної мобільності як індивідуальної, що завершується сприйняттям нових норм і цінностей, так і групової мобільності, коли групою створюється новий образ групового «Я», що сприймається з точки зору позитивної ідентичності.

### Література

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. – М., 1990. – 240 с.
2. Гнатенко П.И., Павленко В.Н. Идентичность: философский и психологический анализ. – Киев, 1999. – 463 с.
3. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. – М., 1996. – 344 с.
4. Кон И.С. Ребенок и общество. – М., 1988. – 270 с.
5. Коростелина К.В. Система социальных идентичностей: опыт анализа этнической ситуации в Крыму. – Симферополь, 2002. – 255 с.
6. Солдатова Г.У. Психология межэтнической напряженности. – М., 1998. – 389 с.
7. Макеев С.А., Оксамитная С.Н., Швачко Е.В. Социальные идентификации и идентичности. – Киев, 1996. – 85 с.
8. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. – М., 1999. – 320 с.
9. Berry J.W., Poortinga Y.H., Segall M.N., Dasen P.R. Cross-cultural psychology Research and application. – Cambridge, 1992.
10. Jenkins R. Social identity. – London, 1996.
11. Marcia J.E. Identity in Adolescence // Handbook of Adolescent Psychology. – New York, 1987.
12. Turner J.C., Hogg M.A., Oakes P.J., Reicher S.D., Wetherell M.S. Rediscovering the social group. – Oxford, 1987.

---

---

# К

# Право України: теорія і практика

*Жернаков М. В.,*

*студент IV курсу Інституту підготовки кадрів для органів прокуратури  
Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого*

## *Податкова правосуб'єктність та податкова компетенція як передумови представництва владної сторони податкових правовідносин*

---

Стаття посвячена одній из актуальних проблем налогового права – налоговому представительству и его разновидности – представительству властной стороны налоговых правоотношений. Автор рассматривает налоговую правосубъектность и налоговую компетенцию властных субъектов налоговых правоотношений как предпосылку возникновения отношений их представительства, делегирования их представителям определенных полномочий.

The present article touches upon one of the urgent problems of the tax law – tax representatives, and especially representation of power as a party in tax legal relations. The author of the article regards power subjects' tax legal responsibility and their capacity in tax legal relations as a prerequisite for forming certain relations and vesting specific powers to their representatives.

Ключові слова: податкове представництво, владна сторона податкових правовідносин, податкова правосуб'єктність, податкова компетенція, умовне представництво владної сторони податкових правовідносин, безумовне представництво владної сторони податкових правовідносин.

---

Аналізу змісту податкових правовідносин неодноразово присвячувалися праці фахівців фінансово-правової галузі. Серед праць, що так чи інакше торкалися цієї теми (деякі праці були присвячені дослідженню виключно цієї теми, в деяких ці питання розглядалися в світлі інших проблем фінансового права) можна виділити дослідження Н.І. Хімичевої [1], М.В. Карасьової [2], М.П. Кучерявенка [3], Д.В. Винницького [4], Л.К. Воронової [5], М.О. Перепелиці [6]. Незважаючи на широке розмаїття підходів до дослідження порушених проблем та думок учених щодо питань, які розглядаються у процесі цих досліджень, податкові відносини визначаються майже однотайно як відносини, що виникають відповідно до податкових норм (регулюють установлення, зміну і скасування податкових платежів) і юридичними фактам, учасники яких наділені суб'єктивними правами і несуть юридичні обов'язки, пов'язані зі сплатою податків і зборів до бюджетів і фондів [7].

Фінансові правовідносини виступають як владно-майнові відносини, в яких відносини влади нерозривно пов'язані з майновими. Так само і податково-правові відносини як частина фінансово-правових містять майнові відносини та відносини влади й підпорядкування. Така природа податкових відносин визначає метод регулювання податкового права. За цих умов регулювання здійснюється шляхом владних указівок держави або уповноважених нею органів щодо обов'язків і прав платників податків і інших зобов'язаних осіб — застосовується імперативний метод регулювання. Цей метод має кілька особливостей у податкових правовідносинах. Перш за все, він визначає, що суть податкових правовідносин становлять обов'язки. Крім цього, виходячи зі змісту методу владних приписів, суб'єкти податкових правовідносин не можуть за власним розсудом набувати податкових прав і здійснювати податкові обов'язки, а також визначати їх зміст. Як

суб'єкт податкових правовідносин особа має діяти чітко в межах закону, яким визначається її компетенцію й повноваження. Причому в цьому випадку між способами регулювання поведінки органів держави – «дозволено тільки те, що прямо встановлено законом» та інших осіб – «дозволено все, що прямо не заборонено законом» навряд чи помітна різниця. І ті, й інші реалізують податкові права й обов'язки, тільки якщо останні встановлені у відповідних законах (підзаконних актах). І, нарешті, метод владних приписів визначає юридичну нерівність суб'єктів податкових правовідносин. Одні суб'єкти мають юридично повноваження влади стосовно інших суб'єктів, що не мають таких зустрічних повноважень.

Така різниця в кількості та якості повноважень обумовлює чітке розмежування владної та зобов'язаної сторін правовідношення. Певна річ, що такий розподіл не повністю розкриває зміст відносин між усіма суб'єктами, що беруть участь у податкових правовідносинах. Кожна зі сторін може бути представлена кількома суб'єктами, що відрізняються від інших певними особливостями свого правового статусу: владна сторона може бути представлена державою, органами податкової адміністрації, податкової міліції, митними органами та ін.; зобов'язана сторона включає кілька різновидів платників податків і інших зобов'язаних осіб. Співвідношення сторін відображає природу податкових правовідносин, закладає зміст взаємин між певними суб'єктами у правовідносинах, визначає їх місце у них, тоді як своєрідність відносини між різними їх суб'єктами проявляється в кожному конкретному правовідношенні.

Таке співвідношення владної та зобов'язаної сторін властиве не тільки податковим правовідносинам, це родова властивість усіх відносин, що засновані на імперативному методі регулювання – адміністративних, інших відносин у сфері фінансового права. Разом з тим, є певні особливості співвідношення владної й зобов'язаної сторін у податковому праві. Насамперед, йдеться про те, що деякі суб'єкти правовідносини залежно від особливостей регулювання можуть виступати як владною, так і зобов'язаною стороною. Наприклад, податкові органи наділені владними повноваженнями щодо платників податків і характеризуються певними обов'язками стосовно держави. Такі особливості змушують замислитися над природою цієї «подвійності» правового статусу податкових органів та інших суб'єктів, що виступають владною стороною у відношеннях з платниками податків, іншими зобов'язаними особами.

Перше, з чого треба почати при пошуках причин такої своєрідності правового статусу суб'єкта податкових правовідносин, – це аналіз прав та обов'язків цього суб'єкта, підстав та передумов їх набуття, їх певних особливостей. Особливе значення при цьому має розмежування трьох понять, що обумовлюють правовий статус суб'єкта податкових правовідносин: податкова правосуб'єктність; сукупність податкових обов'язків та прав; податкова компетенція.

Правосуб'єктність у юридичній літературі визначають найчастіше як властивість певних осіб бути суб'єктами тих чи інших правовідносин [8]. Слід, на нашу думку, погодитись і з тим, що «правосуб'єктність реалізує функції правового регулювання через конкретизацію кола суб'єктів, осіб, потенційно здатних бути носіями суб'єктивних юридичних прав і обов'язків» [9]. Справедливо й те, що правосуб'єктність включає здатність як до володіння правами й обов'язками, так і до їх самостійного здійснення [10]. Дійсно, особа може бути суб'єктом певних правовідносин тільки при наявності у неї правосуб'єктності, що визначає можливу участь її у таких правовідносинах. Якщо особа потенційно здатна мати, своїми діями набувати та здійснювати права й обов'язки у певній сфері суспільних відносин, вона відповідно може їх реалізувати в певних конкретних правовідносинах.

Разом з тим, у працях основоположників теорії права правосуб'єктність іноді розглядається як передумова конкретних взаємовідносин між суб'єктами [11]. На нашу думку, це не зовсім аргументована думка. Можна погодитися з тим, що правосуб'єктність як здатність мати, набувати та здійснювати права й обов'язки є передумовою **абстрактних** (виділено нами. – *Авт.*) відносин, тобто будь-яких можливих відносин, у сфері яких особа здатна мати, набувати та здійснювати права та обов'язки. І навпаки, не маючи правосуб'єктності у певній сфері відносин, тобто, не

маючи здатності мати, набувати й здійснювати права та обов'язки, жодна особа об'єктивно не може бути суб'єктом таких відносин. Це справедливо, коли йдеться про потенційну можливість бути суб'єктом правовідношення. Передумовою ж виникнення конкретного правовідношення є юридичний факт, який обумовлює появу в осіб конкретних прав та обов'язків, що становлять зміст конкретного правовідношення, та, відповідно, перетворення цих осіб на суб'єктів даного правовідношення. Без здійснення певної дії чи настання події (реалізації юридичного факту) неможливе й виникнення прав і обов'язків, а отже, й конкретних правовідносин. На підтвердження такої позиції слід наголосити на висловлюванні М.П. Кучерявенка: «При цьому важливо враховувати, що правосуб'єктність є складовою правового регулювання, що вже здійснюється, а не передумовою його» [12]. Дійсно, як ми вже зазначали, правосуб'єктність не є передумовою здійснення правового регулювання певних відносин, тобто реалізації конкретного правовідношення, але виступає його неодмінним атрибутом.

Недостатньо аргументованою у зв'язку з цим є й думка Д.В. Винницького який, розглядаючи податкову дієздатність у складі податкової правосуб'єктності, зазначає, що «...наявність податкової дієздатності, яка також за своїм складом являє певний комплекс прав і обов'язків, є характерною рисою правосуб'єктності фізичної особи й головною відмінністю від правосуб'єктності інших осіб» [13]. Виникає питання: чи можна розглядати податкову дієздатність як комплекс, сукупність прав і обов'язків як таких? На нашу думку, не є первинним елементом, з якого складається дієздатність, права й обов'язки особи. У даному випадку ми схильні погодитися з іншим визначенням податкової правосуб'єктності. «Суб'єкти податкового права мають правосуб'єктність, що передбачена нормами податкового права та характеризується можливістю бути учасником правовідносин, пов'язаних з установленням, зміною, відміною податкових платежів і мати суб'єктивні права та обов'язки» [14]. Розглядаючи правосуб'єктність як передумову потенційного виникнення правовідносин, а отже, прав та обов'язків, слід мати на увазі, що вона складається не з конкретних прав та обов'язків осіб, а з тих, які вони потенційно можуть мати, а точніше – з можливостей мати такі права та обов'язки.

У світлі викладеного вище нескладно здогадатися про співвідношення понять податкової правосуб'єктності та податкових обов'язків і прав. Разом з тим, чільне місце при характеристиці правового статусу суб'єктів, що представляють владну сторону в податкових правовідносинах, займає поняття податкової компетенції.

У загальній теорії права компетенцію іноді розглядають як різновид правосуб'єктності: «Правосуб'єктність є першою ланкою конкретизації приписів юридичних норм на стадії правовідношення. Таку ж роль грає й різновид правосуб'єктності – компетенція» [15]. Схожі думки висловлюються й у працях з теорії податкового права, де теж розглядається «компетенція як різновид правосуб'єктності... Компетенція охоплює повноваження органів державної влади й управління, посадових осіб...» [16]. Зміст компетенції можна визначити як покладений законно на уповноважений суб'єкт обсяг публічних справ [17]. При визначенні податкової компетенції необхідно мати на увазі кілька моментів [18]. Перш за все, наділення суб'єктів певними повноваженнями здійснюється виключно законом. Далі уповноважений суб'єкт представляє державу, територіальні громади, інших суб'єктів влади. Крім цього, повноваження, якими наділяється компетентний суб'єкт, стосуються тільки сфери публічно-правового регулювання відносин. І, нарешті, якщо йдеться про податкову компетенцію, то очевидно, що обсяг публічних справ знаходиться в межах сфери оподаткування.

З викладеного вище доходимо висновку, що податкова компетенція передбачає наділення суб'єктів, що представляють суб'єктів влади правовідносин, повноваженнями у сфері публічно-правового регулювання відносин оподаткування. Очевидно, що серед суб'єктів, яких представляють уповноважені органи, та які наділяють їх певною компетенцією, центральне місце займає держава. Як власник публічних грошових фондів, рух яких є предметом регулювання фінансово-правової галузі, та як організатор відносин у сфері цього регулювання, держава прагне

безпосередньо брати участь у цих відносинах. Від результату правовідносин зі сплати податку чи, наприклад, контролю за витрачанням бюджетних коштів залежить добробут держави, тому для неї такі відносини мають вельми важливе значення. Однак зрозуміло, що виступати учасником усіх таких правовідносин держава не може. Насамперед це неможливо через відсутність її персоніфікованості, уособленості, матеріального вираження. Тому держава реалізує свою участь у таких відносинах переважно через наділення компетентних органів частиною своїх повноважень.

Це, однак, не означає, що держава не є учасником правовідносин взагалі. Деякі фахівці з теорії права саме й стверджують, що держава не є учасником правовідносин і тільки виступає як суверенна влада, носій законодавчої влади, що встановлює обов'язковий для всіх громадян порядок, не будучи при цьому суб'єктом правовідношення [19]. Але ми все ж таки схильні погодитися з іншою думкою, згідно з якою держава є учасником деяких видів правовідносин [20]. Серед науковців, до сфери інтересів яких входять питання фінансового права, думки з цього приводу є більш однотайними, ніж у теоретиків держави і права. Напевно, це пов'язано зі своєрідністю відносин у сфері фінансового права та специфікою його предмета, про яку ми вже заявляли – публічних грошових фондів, власником яких виступає саме держава, яка повинна вступати в різного роду відносини для ефективного управління цими грошовими фондами. Ю.А. Ровинський, наприклад, вважає, що у відносинах, пов'язаних із затвердженням державного бюджету, встановленням податків держава є безпосереднім учасником [21]. С.Г. Пепеляєв визначає державу у ролі основного владного суб'єкта, і є «неодмінним атрибутом податкових відносин» [22].

Ще раз наголосимо на тому, що держава як ніякий інший суб'єкт податкових правовідносин зацікавлена у своєчасному надходженні коштів для реалізації своїх цілей, тому вона прагне бути всеохоплюючою у податкових правовідносинах і чітко визначає в законі ті ситуації, що можуть вплинути на їх результат. Податкові органи, наділені державою компетенцією у сфері оподаткування, виражають державну волю в установлених нею межах, тому діяти вони повинні, не виходячи за ці межі та не виражаючи при цьому власної ініціативи або виражаючи її, але у встановлених законом випадках і в інтересах держави. Таким чином, податкові органи знаходяться в постійно триваючих і безупинних відносинах з державою, що дозволяють їм здійснювати діяльність із виконання певних публічних справ, що входять до їх компетенції. Ці відносини мають характер відносин представництва.

Інститут представництва відомий певним галузям права (цивільному, цивільно-процесуальному, кримінальному, кримінально-процесуальному, трудовому, фінансовому та ін.), у зв'язку з чим його прийнято вважати міжгалузевим інститутом. Незважаючи на це, можна констатувати, що інститут представництва не отримав належної уваги з боку науковців (особливо це стосується фахівців з публічних галузей права), і загальноприйнятого визначення даної категорії не існує.

Спочатку інститут представництва з'явився в цивільному та цивільно-процесуальному праві, пізніше – у публічних галузях права. У зв'язку з цим деякі автори висувають тези про похідність нецивільного представництва, а іноді навіть фактично ототожнюють представництво в цивільному праві й в інших галузях права [23]. Це, на нашу думку, недостатньо аргументована позиція. Наприклад, між інститутами представництва в цивільному й у податковому праві є істотні розходження, тому ототожнювати їх видається нелогічним. Перше й головне з того, чим принципово відрізняються представництво в цивільному праві й представництво у податковому праві, – це зміст і спрямованість методу регулювання. В цивільному праві регулювання відносин, що виникають у різних формах представництва, базується на диспозитивному методі, що передбачає рівність сторін. У податковому ж праві інститут представництва регулює реалізацію першочергового обов'язку платника податків або компетенції держави у сфері стягнення податків і зборів та контролю за дотриманням податкового законодавства і базується на імперативному методі.



Незважаючи на майже повну відсутність спеціальних досліджень на тему податкового представництва, та й на недостатню опрацьованість цієї теми взагалі, можна виділити думки деяких авторів, які звертали певну увагу на цю проблему. Так, М.П. Кучерявенко визначає податкове представництво як «правовідношення, через які юридичні дії, що вчиняються податковим представником від імені платника податків у межах повноважень, що визначаються особливістю, пов'язаною зі сплатою податків і зборів, створюють, змінюють чи припиняють права й обов'язки платника податків» [24]. Це варта уваги та загалом логічна точка зору на представництво платника податку. Нас же цікавить представництво суб'єктів влади податкових правовідносин, насамперед держави. Якщо ж говорити насамперед про владну сторону податкових правовідносин, можна дійти висновку, що представництво владної сторони являє собою правовідношення, з огляду на яке юридичні дії, що вчиняються податковим представником від імені суб'єкта влади, якого представляють, у межах його повноважень, створюють, змінюють чи припиняють податкові права й обов'язки владної особи, яку представляють. Отже, вчиняючи юридичні дії від імені держави, податкові органи створюють, змінюють чи припиняють податкові права й обов'язки держави. Таким чином, через механізм податкового представництва реалізується участь держави у правовідносинах, в яких вона прагне брати участь безпосередньо.

У правовідношенні податкового представництва передбачається наявність суб'єкта, якого представляють, представника і третіх осіб (інших суб'єктів податкових правовідносин). Відповідно відносини представництва існують на двох рівнях: між представником та суб'єктом, якого представляють і між представником і іншими суб'єктами податкових правовідносин. Таким чином, якщо йдеться про представництво держави, можна констатувати, що держава безумовно є суб'єктом принаймні одного правовідношення – її податкового представництва.

Останнє, на що хотілося б звернути увагу, це – внутрішня побудова інституту представництва владної сторони податкових правовідносин, насамперед держави. На нашу думку, представництво держави не є однорідною конструкцією. Вбачається логічним виділити такі форми податкового представництва держави:

- безумовне представництво – представництво суб'єкта податкових правовідносин, що не припускає наявності якихось спеціальних умов (так, податкові органи представляють державу в податкових правовідносинах без додаткових умов, вони створені спеціально для цих цілей);
- умовне представництво – представництво суб'єкта податкових правовідносин, що виникає тільки при наявності певних умов (так, митні органи, органи пенсійного фонду представляють державу в сфері оподаткування, виконують функції податкових тільки за певних умов, наприклад, при наявності об'єкта, за яким у платника податків виникає обов'язок сплатити мито та ін.)

Здійснюючи це дослідження, автор мав на меті з'ясувати природу та умови виникнення відносин представництва владної сторони податкових відносин, дав авторське визначення представництва владної сторони податкових правовідносин та зробив спробу певним чином структурувати це поняття. Надалі автор планує здійснити дослідження, що стосуються відносин податкового представництва, насамперед представництва зобов'язаної сторони податкових правовідносин та інших суб'єктів.

### Література

1. Химичева Н.И. Налоговое право. – М.: БЕК, 1996. – С. 74.
2. Карасева М.В. Финансовое право. Общая часть: Учеб. – М.: Юристъ, 2000. – С. 46.
3. Кучерявенко Н.П. Налоговое право: Учеб. – Харьков: Легас, 2001. – С. 26 – 46; Кучерявенко Н.П. Курс налогового права. В 6 т. Введение в теорию налогового права. – Харьков: Легас, 2004. – Т. 2. – С. 218 – 487.
4. Винницкий Д.В. Субъекты налогового права. – М.: Изд-во НОРМА, 2000. – С. 3 – 26.
5. Финансовое право: Підруч. / Під ред. Л.К. Воронової. – Харків: Консум, 1998. – С. 69.
6. Перепелица М.А. Правовое регулирование статуса плательщиков налогов и сборов в Украине. Моногр. /Под ред. проф. Н.П. Кучерявенко. – Харьков: Легас, 2003. – С. 5 – 9.
7. Кучерявенко Н.П. Налоговое право: Учеб. – Харьков: Легас, 2001. С. 31; Перепелица М.А. Вказ. праця. – С. 6 – 7.

8. Мицкевич А.В. Субъекты советского права. – М.: Госюриздат, 1962. – С. 13 – 14.
9. Кучерявенко Н.П. Курс налогового права. В 6 т. – Т. 2. – Введение в теорию налогового права. – Харьков: Легас, 2004. – С. 326.
10. Алексеев С.С. Проблемы теории права. Курс лекций: В 2 т. – Т. 1: Основные вопросы общей теории социалистического права. – Киев, 2004. – С. 276.
11. Там само.
12. Кучерявенко Н.П. Курс налогового права. – Т. 2. – С. 323.
13. Винницкий Д.В. Субъекты налогового права. – М.: Норма, 2000. – С. 76.
14. Кучерявенко Н.П. Налоговое право. – С. 35.
15. Алексеев С.С. Механизм правового регулирования в социалистическом государстве. – М.: Юридическая литература, 1966. – С. 146.
16. Кучерявенко Н.П. Курс налогового права. – С. 360 – 361.
17. Тихомиров Ю.А. Теория компетенции. – С. 55.
18. Кучерявенко Н.П. Курс налогового права. – Т. 2. – С. 363.
19. Кечекьян С.Ф. Правоотношения в социалистическом обществе. – М., 1958. – С. 129 – 130.
20. Халфина Р.О. Общее учение о правоотношении. – М.: Юрид. лит., 1974. – С. 163-171.
21. Ровинский Е.А. Основные вопросы теории советского финансового права. Госюриздат, 1960. – С. 142 – 151.
22. Пепеляев С.Г. К вопросу о налоговом законодательстве и налоговых правоотношениях //Налоговый вестник. – 1997. – № 5. – С. 19.
23. Скловский К.И. Представительство в гражданском праве и процессе, дисс. ... канд. юрид. наук. – Ростов, 1978. – С. 40 – 41; Ватман Д.П., Елизаров В.А. Адвокат в гражданском процессе. – М., 1969. – С. 15.
24. Кучерявенко Н.П. Налоговое право. – С. 151.

**Криворотько Д.Ю.,**

*заступник директора Коледжу економіки і управління  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*

**Скорикова В.О.,**

*студентка Юридичного інституту  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*

### *Права і свободи людини і громадянина за умов демократизації суспільства в Україні*

**В статье анализируются некоторые факторы прав и свобод человека и гражданина в условиях демократических преобразований, которые происходят в украинском обществе. Выделяются отдельные положения о системном сочетании прав и свобод человека и гражданина.**

**The given article analyses some factors concerning rights and freedoms of a human and a citizen under the conditions of democratic changes taking place in the Ukrainian society. There have been defined certain statements concerning a systemic combination of both a human's and citizen's rights and freedoms.**

**Ключові слова: права і свободи людини і громадянина, права людини, права громадянина, право на свободу, групи основних прав і свобод людини і громадянина, гарантії прав і свобод людини і громадянина.**

---

Важливою умовою розвитку та демократизації українського суспільства є дотримання прав і свобод людини і громадянина, які гарантовані Конституцією України [1, ст. 22].

Усвідомлюючи важливість змін у суспільстві, українські науковці проводять дослідження щодо дотримання конституційних норм та застосування практичних механізмів реалізації прав і свобод людини і громадянина.

Проблематика трансформації українського суспільства на соціальну правову державу, забезпечення конституційних прав і свобод людини і громадянина означені в працях В. Євдокимова, А. Зайця, М. Козюбри, В. Копейчикова, Є. Назаренко, В. Погорілко, П. Рабіновича, В. Селіванова, О. Скакуна, Ю. Шемшученко, І. Шумака та ін.

Розв'язанню проблем соціально-економічної моделі розвитку суспільства та забезпечення прав і свобод людини і громадянина присвячені праці вчених-економістів А. Гальчинського, В. Гейця, М. Долішного [2, с. 47].

Дослідженню механізму забезпечення конституційних прав і свобод людини і громадянина на державному та міжнародному рівнях присвятили свої наукові дослідження В.Денисов, В.Євінтов, А.Колодій, А.Олійник та ін.

Гостро, особливо після виборів Президента України, обговорюються питання взаємодії інститутів влади з інститутом прав і свобод людини і громадянина. Тому у цій публікації ставиться мета проаналізувати деякі засади, на яких сьогодні ґрунтується дотримання прав і свобод людини і громадянина.

1. За умов розбудови незалежної держави важливим є питання демократизації українського суспільства шляхом реалізації і забезпечення основних прав громадян. Особливо ця позиція є актуальною сьогодні, коли відбувається консолідація суспільно-політичних процесів, що відбуваються в Україні [3, с. 21].

Протягом десятиліть дотриманню прав людини у нашій державі не приділялась належна увага. На першому плані були суспільні процеси, а права окремої людини, окремого громадянина залишались поза увагою.

Повага до кожної людини, як до особистості, має стати нормою повсякденного життя в Україні, знайти свій вияв у єдиній системі конституційного порядку. Мету закону слід розуміти як забезпечення всебічного розвитку особистості, охорону її життя, свобод, честі, гідності та особистої недоторканності. За такого підходу людина у жодному разі не розглядатиметься лише як засіб для досягнення цілей, особливо деякими «політичними силами» у передвиборчий період.

В українському, як і у будь-якому демократичному суспільстві, права людини – важливий ціннісний еталон. Вони гарантовані Конституцією України, але поки що важко їх втілити у життя. І причина не тільки в історичних традиціях українського суспільства та суспільній свідомості, не в практиці державотворення, а у нестабільних процесах виборчих марафонів, відсутності можливостей покращити добробут людей [4, с. 24]. До того ж, державні бюрократичні структури поки що не зацікавлені у задоволенні прав людини. Турбота про власні інтереси «відволікає» їх від дотримання і захисту прав людини як обов'язку держави [5, с. 18].

Права людини становлять абсолютну цінність. У кожному суспільстві вони є важливим інститутом, за допомогою якого регулюється правовий статус особи, визначаються способи і засоби впливу на неї, межі вторгнення в особисту сферу, встановлюються юридичні гарантії реалізації та захисту прав і свобод.

Право і свобода – це гарантовані чинним законодавством прояви можливої поведінки людини і об'єднань людей, у тому числі політичних партій та громадських організацій.

Свобода означає автономність людини від держави. Р. Даль вважав, що бути автономним означає не бути під контролем іншого, бути незалежним.

Свобода в юридичному значенні ототожнюється з можливістю (дозволом) робити все, що не заборонено законом. За заборонним принципом свобода – це можливість робити лише те, що законом дозволено [6, с. 435].

Фундаментальне значення свободи для людського буття віддзеркалює разом з тим місце і роль права у суспільному житті. Прогресуючий процес визволення людей від різних форм особистої залежності і придушення – це водночас і правовий прогрес [7, с. 12].

Отже, систему свобод в Україні становлять норми, які гарантують індивіду невторчання в його особисте життя, тобто – свобода думки і слова, вільне вираження своїх поглядів і переконань (ст. 34), свобода світогляду і віросповідання (ст. 35) та ін.

Стан громадянства створює взаємні права і обов'язки людини. Держава поширює свою владу на громадянина і може вимагати від нього виконання певних дій. Водночас громадянин може претендувати на захист своїх законних інтересів з боку держави або на їх захист від протизаконних дій самих державних органів [8, с. 43].

Концепція прав людини і громадянина є складовою теорії природного права. Вона відображає дуалізм у поглядах на громадянське суспільство і державу. Слід зазначити, що

конституції деяких країн світу поділяють права людини також на природні, набуті від народження, і фіксовані (набуті), тобто ті права, які кожна окрема держава у змозі забезпечити. У Конституції України ці права також знайшли своє відображення у ст. 23, 28, 29 та ін., хоча вони чітко не розмежовані.

Права людини, їх соціальне призначення в суспільстві – одна з найважливіших проблем історичного, соціального, культурного розвитку людства. Вони незмінно знаходилися і сьогодні є у центрі уваги філософської, політичної, правової, етичної, релігійної та інших форм суспільної думки [9, с. 3].

Природні права належать особі безпосередньо. Роль держави при цьому зводиться до забезпечення умов їх реалізації. Нерідко сукупність природних прав позначається терміном «права людини». До цих прав звичайно відносять різні права і свободи особи, пов'язані з її існуванням та діяльністю як абстрактного індивіда. На відміну від таких прав і свобод, «права громадянина» визначаються і встановлюються державою. Головне їх призначення – забезпечити участь особи у державно-політичному житті шляхом надання їй відповідно юридичних можливостей.

Розділ II Конституції присвячений конкретним правам і свободам людини і громадянина. Зокрема, щодо людини – це невід'ємне право на життя (ст. 27), право на повагу до гідності людини (ст. 28), право на вільний розвиток своєї особистості (ст. 23), право на свободу та особисту недоторканність (ст. 29), права на недоторканність житла (ст. 30), право на таємницю листування, телефонних розмов, телеграфної та іншої кореспонденції (ст. 31), права на свободу думки і слова, на вільне вираження своїх поглядів і переконань (ст. 34), право на свободу світогляду і віросповідання (ст. 35), право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується (ст. 43), права на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування (ст. 49), право на безпечне для здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди (ст. 50), право на правову допомогу (ст. 59) та ін.

У свою чергу, громадяни мають рівні конституційні права і свободи та є рівними перед законом (ст. 24), громадянин України не може бути позбавлений громадянства і права змінити громадянство (ст. 25), громадяни України мають право на свободу об'єднання у політичні партії та громадські організації для здійснення і захисту своїх прав і свобод та задоволення політичних, економічних, соціальних, культурних та інших інтересів (ст. 36), громадяни мають право брати участь в управлінні державними справами, у всеукраїнському та місцевих референдумах, вільно обирати і бути обраними до органів державної влади та органів місцевого самоврядування (ст. 38), громадяни мають право збиратися мирно, без зброї і проводити збори, мітинги, походи і демонстрації (ст. 39), громадяни мають право на соціальний захист (ст. 46), громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності (ст. 54) та ін.

Водночас у Конституції України містяться статті, де немає розмежування між людськими і громадянськими правами і свободами. Наприклад, права на невтручання в особисте і сімейне життя (ст. 32), гарантування свободи пересування, вільний вибір місця проживання, право вільно залишати територію України, за винятком обмежень, які встановлюються законом (ст. 33), право на освіту (ст. 53) та ін.

Права людини – це її соціальна спроможність вільно діяти, самостійно обирати вид та міру своєї поведінки з метою задоволення різнобічних матеріальних та духовних потреб шляхом користування певними соціальними благами в межах, визначених законодавчими актами [10, с. 89]. Тому конституційні норми повинні бути закріплені у галузевому законодавстві та визначені юридичні гарантії їх реалізації [1, ст. 3, 22].

Отже, систему прав людини і громадянина в Україні становлять норми, які є основою обов'язків держави щодо особистості, тобто право на працю, на охорону здоров'я і соціальне забезпечення, на освіту та ін.

2. Основні права і свободи людини та громадянина є головним критерієм для визначення соціально-економічної моделі розвитку суспільства та ролі держави у цьому процесі. Для розуміння моделі важливим є визначення концепції державного втручання у економічну і соціальну політику [2, с. 48].

Основні права і свободи людини, тобто певні можливості, які необхідні для існування та розвитку людини за конкретних історичних умов, об'єктивно визначаються досягнутим рівнем (економічним, духовним, соціальним) розвитку людства і мають бути законними і рівними для всіх людей.

По-перше, йдеться про можливість деяким чином діяти або утримуватися від певних вчинків з тим, щоб забезпечити своє нормальне існування, свій розвиток, задоволення потреб. При цьому основні права – це саме ті можливості, без яких людина не може нормально існувати.

По-друге, зміст і обсяг цих можливостей людини залежить насамперед від можливостей всього суспільства, головним чином від рівня його економічного розвитку. Тому права людини – це явище соціальне, яке породжується суспільством.

По-третє, ці можливості за їх основними показниками мають бути рівними для всіх людей. Лише тоді вони будуть правовими.

Тому, по-четверте, вони не повинні відчужуватися, відбиратися, обмежуватися будь чим, не можуть бути і предметом «дарування» з боку держави або з боку іншої організації чи особи [11, с. 211].

Слід зазначити, що поділ на певні групи прав є умовним. У Конституції України не здійснено чіткого поділу основних прав і свобод людини і громадянина.

Беручи до уваги окремі сфери діяльності держави і громадян та керуючись відомими міжнародними пактами й чинною Конституцією України, слід виділити такі групи основних прав і свобод людини і громадянина: громадянські права і свободи людини, що закріплені у ст. 27 – 32, 35, 48, 51, 52, 55 – 62 та ін. Політичні права і свободи громадян України, що закріплені у ст. 33, 34, 36 – 40, 63 та ін. Економічні права людини і громадянина, що закріплені у ст. 41, 42 та ін. Соціальні права і свободи людини і громадянина, що закріплені у ст. 24, 43-47, 49 та ін. Культурні права і свободи людини і громадянина, що закріплені у ст. 53, 54. Екологічні права людини і громадянина, що закріплені у статті 50.

Ці конституційні права і свободи є не якимось випадковим, аморфним поєднанням, а внутрішньо узгодженою системою прав і свобод громадян, яка охоплює своїм регулюючим впливом усі найважливіші й найістотніші сфери життя і діяльності людини: соціальну, економічну, політичну, а також розвиток її індивідуальних фізичних та духовних якостей [11, с. 217].

Розмаїття підходів до назви груп конституційних прав і свобод людини і громадянина ускладнює розуміння їхнього соціального призначення, перешкоджає визначенню їх складових елементів. Це негативно впливає на розкриття змісту конкретного суб'єктивного права чи свободи, робить неможливим розроблення повноцінних механізмів їхньої реалізації. Найбільш відповідним найменуванням цієї групи прав і свобод є термін «громадянські права і свободи людини».

У 1948 р., після прийняття Загальної Декларації прав людини, було прийнято певні міжнародні документи. Це, по-перше, у 1966 р., Пакт про громадянські і політичні права, який не лише значно розширив перелік елементарних прав і свобод, а й закріпив за ними назву «громадянські» [12, с. 33]. Та, по-друге, Пакт про економічні, соціальні і культурні права [13, с. 28].

Специфіка цих прав і свобод полягає у тому, що вони є загальними, надтериторіальними й наднаціональними. Застосування їх не лише буде підтвердженням прагнення України побудувати у майбутньому правову, соціальну, демократичну державу, а й сприятиме становленню громадянського суспільства у нашій країні [14, с. 15].

3. Одним з важливих факторів підтвердження прав і свобод людини і громадянина є їх гарантії. Це – система юридичних, економічних, політичних, соціальних гарантій.

За умов ринкової економіки особливо підвищується значення економічної групи прав людини і громадянина. Без них неможливо забезпечити гідність людської особистості, втрачається сенс багатьох інших прав і свобод людини і громадянина. Можна сказати, що економічні гарантії – це сукупність економічних факторів життя суспільства. До них належать: свобода у виборі професії та роду трудової діяльності, раціональна система господарства, рівень досконалості економічних відносин, матеріальні та фінансові ресурси тощо [15, с. 30].

Економічна група прав є частиною узгодженої системи прав і свобод. Тому, реалізація економічних прав людини і громадянина відокремлена від інших, у певних випадках втрачає свій сенс. Наприклад, реалізація права приватної власності без дотримання права на життя, права на свободу. Оскільки право на життя первинне, зрозуміло, що людина, позбавлена життя, не може здійснювати право приватної власності (окрім права розпорядження майном після своєї смерті у формі заповіту). Особа, позбавлена права на свободу та особисту недоторканність, не може повною мірою здійснювати свого права на підприємницьку діяльність [16, с. 56].

Права і свободи людини і громадянина та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності суспільства і держави. За Конституцією України людина є найвищою соціальною цінністю [1, ст. 3]. Тому і для людини найвищу соціальну цінність повинно становити суспільство. Цю тезу необхідно застосувати, щоб, по-перше, закріпити її конституційно, по-друге, здійснити рівновагу між індивідуальними та суспільними інтересами, що становить реальність набуття прав і свобод людини [17, с. 62].

Іншим фактором гарантії прав і свобод людини і громадянина є конституційний лад України, заснований на неухильному дотриманні Конституції України та законів України, приписів природного права та загально визначених норм міжнародного права [18, с. 41]. Суверенність конституційного ладу полягає у визначенні, встановленні його народом і можливості зміни лише волею народу. Право визначати і змінювати конституційний лад в Україні закріплюється у ст. 5 Конституції, належить виключно народові і не може бути узурповане державою, її органами або посадовими особами.

Важливу роль у гарантуванні прав і свобод людини і громадянина у правовій державі відіграють суди. Конституцією України, на реалізацію положення Загальної декларації прав людини, прийнятої Генеральною Асамблеєю ООН про те, що кожна людина має право на ефективне поновлення у правах компетентними національними судами, визначається, що права і свободи людини і громадянина захищаються судом [19, с. 6]. Кожному гарантується право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб [1, ст. 55].

Для ствердження юридичних гарантій прав і свобод Конституцією гарантується та закріплюється: право на відшкодування за рахунок держави чи органів місцевого самоврядування матеріальної та моральної шкоди, завданої незаконними рішеннями, діями чи бездіяльністю органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових і службових осіб при здійсненні ними своїх повноважень (ст. 56), право знати свої права і обов'язки (ст. 57). Конституцією гарантується недопустимість зворотної дії у часі закону та інших нормативно-правових актів (ніхто не може відповідати за діяння, які на час їх вчинення не визначалися законом як правопорушення) (ст. 58). Відповідно до чинного законодавства України закріплено принцип необов'язковості виконання явно злочинного розпорядження чи наказу (ст. 60) та принцип презумпції невинуватості людини, який означає, зокрема, що особа вважається

невинуватою у вчиненні злочину і не може бути піддана кримінальному покаранню, доки її вину не буде доведено в законному порядку і встановлено обвинувальним вироком суду (ст. 62). Крім того, чинною Конституцією гарантується недопустимість обмеження конституційних прав і свобод людини і громадянина, крім випадків, передбачених Конституцією України (ст. 64).

Отже, гарантії є таким фактором ствердження прав і свобод людини і громадянина, який здійснює необхідний перехід від юридичних засад до реальної дійсності.

Аналізуючи викладене вище, слід зазначити, що головною умовою демократизації суспільства в Україні є надання правам і свободам людини і громадянина центрального місця у механізмі суспільно-правового регулювання.

Конституцією України закріплюється система прав і свобод людини і громадянина як єдиний правовий механізм. Тому, для того, щоб ця система була єдиним цілим, суспільно-правовим інститутам необхідно взаємодіяти між собою щодо відпрацювання практичних механізмів її реалізації.

### Література

1. Конституція України. Закон України «Про внесення змін до Конституції України». – К.: Велес, 2005. – 48 с.
2. Темченко В. Функції держави із забезпечення прав людини у ринковій економіці //Право України. – 2003. – №5. – С. 47–50.
3. Кузьменко Б. Правління права, політична демократія, громадянське суспільство: перспективи інтегративної ідеології // Право України. – 1999. – №11. – С. 20–23.
4. Калініченко О. Теоретико-правові ідеї захисту прав, свобод та обов'язків людини і громадянина //Право України. – 2005. – №5. – С. 21 – 24.
5. Кравченко Л., Цимбалюк М. Розбудова українського громадянського суспільства: кризь призму бачення окремих проблем // Право України. – 2003. – №10. – С. 17–20.
6. Юридична енциклопедія. За заг. ред. акад. НАН України Ю.С. Шемшученка, у 6 т. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – Т. 5. – С. 435.
7. Мадіссон В. Право і влада: людина в правовому полі (до методологічних проблем філософії приватного права) // Право України. – 1999. – №11. – С. 11–16.
8. Полюхович В. Адміністративно-правовий захист особи у відносинах з органами державної влади // Право України. – 2003. – №5. – С. 41–46.
9. Колодій А.М., Олійник А.Ю. Права людини і громадянина в Україні. Навч. посіб. – К.: Юрінком Інтер, 2004.
10. Кравченко В.В. Конституційне право України. Навч. посіб. – К.: Атіка, 2000. – С. 89.
11. Конституційне право України. За ред. проф. В.Ф. Погорілка. – К.: Наукова думка, 1999. – С. 211, 217.
12. Антонович М. Імплементация Міжнародного пакту про громадянські та політичні права в Україні: кризь призму Комітету ООН з прав людини // Право України. – 2004. – №8. – С. 33 – 36.
13. Соколенко Ю. Поняття культурних прав і свобод людини і громадянина //Право України. – 2005. – №2. – С. 27–32.
14. Шумак І. Поняття громадянських прав і свобод людини в Україні //Право України. – 1999. – №10. – С. 14–16.
15. Магновський І. Економічні гарантії конституційних прав і свобод людини і громадянина //Право України. – 2002. – №1. – С. 29 – 33.
16. Гончаренко О. Співвідношення економічних прав з іншими правами людини і громадянина в Україні // Право України. – 2004. – №9. – С. 55–58.
17. Рабінович П. Природне право: діалектика приватного і публічного //Право України. – 2004. – №9. – С. 61–64.
18. Олійник А. Поняття та структура механізму забезпечення конституційної свободи особи на міжнародному та регіональному рівнях //Право України. – 2004. – №12. – С. 37 – 41.
19. Штефан М.Й. Цивільний процес. – К.: Видавничий дім, 2001. – С. 6.

Кудін С.В.,

канд. юрид. наук, доцент кафедри теорії та історії держави і права  
Академії праці і соціальних відносин

### *Система покарань у кримінальному праві України другої половини XIV – початку XVI ст.*

В статті на основі аналізу норм уставних і жалованих грамот, Судебника Казимира 1468 г., спеціальних актів початку XVI в. досліджуються види наказань в уголовному праві України другої половини XIV – початку XVI в. В статті визначаються основні риси системи наказань, виявляються тенденції та етапи її розвитку в Україні во второй половині XIV – початку XVI вв.

Analysing the regulations of statutory and granted charters, the Kazimir's Code (1468) and some special acts dated the beginning of the XVI century, the author of the present article studies types of punishment in the Criminal Law of Ukraine in the second half of the XIV-beginning of the XVI centuries. He also defines main characteristics of the penalty system and reveals tendencies and stages of its evolution in Ukraine during the mentioned above period.

Ключові слова: види покарань; тенденції розвитку системи покарань; етапи розвитку системи покарань; джерела кримінального права України періоду другої половини XIV – початку XVI ст.; кримінальне право України другої половини XIV – початку XVI ст.

У період розбудови незалежної України актуальним та значущим є вивчення минулого нашої держави, правової спадщини українського народу. У цьому сенсі важливим є дослідження історії кримінального права, і, зокрема, одного з найважливіших його інститутів – покарання. Адже цей інститут достатньою мірою відображає стан правової культури, менталітет українського суспільства в один із складних за своєю драматичністю періодів життя нашого народу.

У загальному плані проблема полягає у необхідності визначення основних рис системи покарань у кримінальному праві України другої половини XIV – початку XVI ст., тенденцій та етапів її розвитку у досліджуваній період. Вирішення цієї проблеми, на нашу думку, досягається через виявлення видів покарань у кримінальному праві України другої половини XIV – початку XVI ст.

В історико-правовій науці вивченню зазначеної тематики було приділено недостатньо уваги. Зокрема, у працях таких вчених як: Ф.І. Леонтович («Русская Правда и Литовский Статут, в видах настоятельной необходимости включить литовское законодательство в круг истории русского права», 1865 р., «Источники русско-литовского права», 1894 р.), Ф. Чарнецький («История Литовского Статута, с объяснением особенностей трех его редакций и с предварительным обзором законодательных памятников, действовавших в западной России, до издания Статута», 1866 р.), М.М. Ясинський («Уставные земские грамоты Литовско-Русского государства», 1889 р.), М.О. Максимейко («Источники уголовных законов Литовского Статута», 1894 р.) – аналізуються різноманітні проблеми правового розвитку українських земель у другій половині XIV – першій половині XVII ст. У них акцентувалася увага на основних правових пам'ятках та джерелах права тієї доби: статутних земських грамот, різних привілеях, Судебниках Казимира 1468 р., на Литовському Статуті, правових звичаях та судових прецедентах. Як правило, зазначені праці стосувались вивчення дії правових пам'яток, їх джерел, походження, аналізу із зовнішньої, формальної сторони.

Цікавою, на нашу думку, є праця С. Борисенка «Звичаєве право Литовсько-руської держави на початку XVI ст.» (1928 р.). У ній серед інших питань вчений простежує проблему різниці у нормах Судебника Казимира та статутних земських грамот щодо санкцій за вчинення крадіжки. У розвідках І.П. Старостиної («Судебный иммунитет в законах Казимира 1468 г.», 1975 р., «О месте судебного Казимира 1468 г. в праве Великого княжества Литовского», 1976 р., «Судебник



Казимира 1468 г. о личной и семейной ответственности при уголовных преступлениях», 1978 р.) та І.О. Юхо («Правовое положение населения Белоруссии в XVI в.», 1978 р.) висвітлено розвиток окремих понять, інститутів та норм кримінального права, але із періоду другої половини XIV – початку XVI ст. було залучено тільки Судебник Казимира. Отже, слід констатувати той факт, що у названих вище працях вчених види покарань у кримінальному праві України зазначеної доби за нормами правових пам'яток достатньою мірою не були досліджені.

Таким чином, основним завданням цієї статті є через аналіз норм чинних у другій половині XIV – початку XVI ст. правових джерел виявити ті види покарань, які існували у кримінальному праві України зазначеної доби. Це дасть змогу досягти мети дослідження: визначити основні риси системи покарань, тенденції та етапи її розвитку у другій половині XIV – початку XVI ст.

Джерелами, які дають змогу дослідити систему покарань у кримінальному праві України другої половини XIV – початку XVI ст., є статутні земські грамоти, грамоти-привілеї містам, окремим станам населення, Судебник Казимира 1468 р., спеціальні акти початку XVI ст., видані на випадок ведення воєнних дій. Переважна більшість вчених вважає, що у досліджуваній період діяли і норми Руської Правди (Ф.І. Леонтович [1, с. 3], Ф. Чарнецький [2, с. 35], М.О. Максимейко [3, с. 7]). Зокрема, у договірних грамотах великого князя Казимира із Псковом та Новгородом (1440 р.) є вказівка, що «А же вчиниться пеня гостю въ Литве Псковскому, коньчатъ по великого князя правде...» [4, с. 51], «А вчиниться пеня гостю Новгородцу въ Литве, тамо ему и кончати, по княжой правде...» [4, с. 52].

Як відомо, у досліджуваній період відбувається становлення Литовсько-Руської держави, яка формувалась з елементів литовських та українських. Як відзначають дослідники, у цій державі переважаючим було руське право. Зокрема, М.О. Максимейко дійшов висновку, що правовий розвиток Литви значно поступався рівню розвинутості давньоруського права [3, с. 3]. Отже, об'єктивні умови сприяли встановленню чинності норм давньоукраїнського права, зафіксованих у Руській Правді, вони мали діяти в Литовсько-Руській державі. Литовські великі князі, підтримуючи цей стан, виголосили принцип: «старовини не рухати, новини не вводити». Іншими словами, вони санкціонували дію правових норм Руської Правди.

Разом з тим, слід зазначити, що у XV ст. видається кілька статутних земських грамот, якими великі князі підтвердили «давні» права окремих областей. На думку значної кількості дослідників, у кожній з областей, що увійшли до складу Литовсько-Руської держави, склались своєрідні власні системи звичасвого права, але які у той самий час мали за підґрунтя давньоруське право (М.М. Ясинський [5, с. 33, 35–36], Ф.І. Леонтович [6, с. 17], С. Борисенко [7, с. 66], П.П. Музиченко [8, с. 11]). Наприклад, відомий учений Ф.І. Леонтович зазначає, що статутні земські грамоти містили розвиток положень Руської Правди [1, с. 7–8]. З викладеного бачимо, що статутні земські грамоти надавались населенню певної землі від імені держави, в яких у принципі підтверджувались давні звичаї, засновані на нормах Руської Правди.

У той самий час, слід враховувати те, що в Литовсько-Руській державі поступово розвивався і ускладнювався державний механізм, соціально-економічні, політичні відносини. Рівень державного, соціально-економічного життя вже відрізнявся від тієї дійсності, коли створювалась Руська Правда. Це позначалось і на правовій сфері. Тому можна припустити, що норми Руської Правди, які у свідомості населення поступово трансформувались вже на звичаї, з плином часу, під впливом нових реалій співжиття, зазнавали деяких змін. Це підтверджується окремими нормами статутних земських грамот, Судебника Казимира 1468 р. тощо (наприклад, за крадіжку передбачалось вже не майнове покарання, а смертна кара чи тілесне покарання).

Як відомо, у Руській Правді зафіксовані такі види покарань як віра, продаж, головщина, відшкодування за вчинення злочинів проти здоров'я, честі особи, спричинення майнової шкоди. Віра та продаж надходили князю, головщину, різноманітні відшкодування та «уроки» отримували потерпілий або його родичі (при вбивстві). Існував і специфічний вид покарання – «поток і пограбування». Суть цього покарання полягала у тому, що винний за вчинення особливо

тяжких злочинів (вбивство «в разбои», конокрадство, підпал будинків) підлягав вигнанню за межі держави з одночасною конфіскацією його майна. Як бачимо, у системі покарань домінуючими виявились майнові покарання. Смертна кара згадується лише наприкінці X ст., у зв'язку із введенням її Володимиром Великим, але незабаром її скасували. Відома з давніх часів кровна помста у Руській Правді вже не згадується, відсутні є і будь-які види тілесних покарань. Таким чином, із викладеного вище можна дійти висновку, що система покарань за Руською Правдою була доволі гуманною, що, загалом, відповідає високому рівню правосвідомості українського народу.

Як зазначалось вище, джерела права XV ст. багато у чому розвивали та підтверджували деякі положення Руської Правди, але містили і певні відмінності. Спочатку сконцентруємо свою увагу на спільних рисах цих джерел та Руської Правди у частині видів покарань. Так, у статутних грамотах, виданих для мешканців Київської (1507 р.) та Волинської (1509 р.) областей, в яких підтверджувались статутні акти, видані князем Казимиром (друга половина XV ст.), йдеться про деякі майнові покарання. Зокрема, повідомляється, що у випадку спроможності злодія сплатити за крадені речі, він зобов'язаний це зробити: «а коли възможеть заплатити, ино исцу заплатити татиным именемъ» [9, с. 35]. Згідно з нормами статутної грамоти Волинській землі крадія слід було карати «подлугъ давного обычая», особа, що перехувувала крадія або його відпустила, мала «вину заплатити по давному, какъ передъ тымъ было» [9, с. 65].

Як бачимо з наведених норм, покарання злодіям та їх спільникам було таким самим, як і у Руській Правді. Подібність простежується і у Судебнику Казимира 1468 р. У ньому повідомляється про вимогу, при матеріальній спроможності, відшкодування злочинцем заподіяної шкоди від крадіжки, або повернення краденої речі (ст. 1, 2, 3), говориться про тотожні для співучасників крадіжки наслідки (ст. 7) [10, с. 11 – 12].

З наведеного вище доходимо висновку, що стосовно майнових покарань на користь потерпілого від крадіжки джерела права другої половини XV ст. зберегли традиції Руської Правди. Так само винний мав повернути крадену річ або при її відсутності – сплатити вартість, аналогічними були негативні наслідки для співучасників злочину.

Певна увага у джерелах права досліджуваного періоду приділена стягненню головщини, відшкодувань за вчинення злочинів проти здоров'я, честі, а також штрафів на користь князя. Так, у статутній грамоті київським міщанам (1494 р.) зазначається: «А вина и гривны по старому» [4, с. 145]. Деякі вказівки на стягнення головщини містяться у статутній грамоті Волинській землі [9, с. 64 — 65]. На грошовий штраф на користь держави вказує п. 3 жалуваної грамоти короля Казимира (1457 р.): «...не будем казнити...а ни пенязми...» [10, с. 5].

На початку XVI ст. було видано ряд спеціальних актів (статут Віленського сейму про збір війська, 1507 р.; окружна королівська грамота про владу гетьмана під час військових походів, 1507 р.), в яких зафіксовано майнові стягнення на користь держави за вчинення деяких військових злочинів. Як відомо, військових злочинів Руська Правда не містила, і тому можна говорити про розширення сфери застосування за видами злочинів грошових штрафів. Зокрема, 100 карбованців «вини» мали сплатити особи, що не прибули до місця збору війська у призначений час, або не відіслали своїх слуг [9, с. 9]. Також «вина» грошова стягувалась на користь «пана гетмана» за крадіжку бджіл у мирного населення під час походу [9, с. 27].

Правова пам'ятка більш раннього періоду – привілей князя Вітовта євреям (1388 р.) фіксує такий злочин як нанесення побоїв. Покарання за це дуже схоже на те, яке передбачалось Руською Правдою: «...маеть на немъ вина быти, водлугъ обычая нашео земли», потерпілому ж винний мав сплатити відшкодування [4, с. 24]. Іншими словами, злочинець повинен був сплатити штраф князю та відшкодувати фізичну шкоду ображеному.

Підтвердженням факту існування майнових покарань у досліджувану добу є те, що джерело права більш пізнього періоду — I редакція Литовського Статуту (1529 р.) — містила дуже багато штрафів на користь держави, стягнень на користь потерпілого чи його родичів. Цікаво відзначити,

що, наприклад, у першій редакції, на відміну від другої – третьої, головщина сплачувалась злочинцями будь-якого стану, причому смертна кара за вбивство представника привілейованих верств населення для простолюдинів ще не передбачалась. Очевидно, такий стан речей існував і у досліджувану нами добу.

Окрім видів покарань, відомих давньоукраїнському кримінальному праву, джерела права другої половини XV – початку XVI ст. містять і відмінні за своєю суттю кари. Зокрема, саме у правових пам'ятках другої половини XV ст. з'являються перші згадки про смертну кару. Так, у статутній грамоті, наданій Київській землі 1507 р., смертна кара термінологічно позначена як «губити», «казнити шыєю», «на виселицу» [9, с. 33 – 35], статутна грамота, видана Волинській землі 1509 р., також фіксує смертну кару: «ино его на шыбеницу» [9, с. 65], вказівки на можливість застосування смертної кари містить жалувана грамота Казимира 1457 р. (п. 3) та Судебник Казимира 1468 р. (ст. 1, 2, 13 – 15) [10, с. 5, 11, 13].

Як свідчить аналіз статутних грамот та Судебника Казимира, смертна кара за вчинення крадіжки передбачалась за певних умов: неможливості повернути крадену річ або сплатити її вартість («а татьба будеть велика, не възможеть того заплатити: ино татя на виселицу») [9, с. 34]; за конокрадіство, рецидив крадіжки, крадіжку речей, що мають вартість більше «полтины», «полукопья» (ст. 13 – 15, 19 Судебника Казимира) [10, с. 13].

Як зазначалось вище, відповідно до норм спеціальних актів початку XVI ст. грошові штрафи передбачались за вчинення деяких військових злочинів. Разом з тим, за скоєння тяжких військових злочинів дані акти передбачали вже смертну кару («обесити», «шыю тратить»). Зокрема, нею каралось неприбуття до війська через один тиждень після оголошення, дезертирство, вчинення під час військового походу розбійного нападу («лупилъ»), крадіжки речей вартістю більше «полукопья» або спричинення поранень [9, с. 9, 27, 28].

Смертна кара могла застосовуватись не тільки за військові злочини або крадіжку. Як свідчить аналіз норм статутної грамоти Київській землі та окружної королівської грамоти про збір податків (1507 р.), смертна кара передбачалась за вчинення державних (замах на життя або здоров'я господаря, державна зрада – «хто иметь на насъ лихо мыслити, а любо на землю нашу») [9, с. 33 – 34] або службових злочинів (привласнення грошових коштів через зловживання службовим становищем) [9, с. 18].

Як бачимо з термінології, що використовувалась у названих вище джерелах, існувала проста смертна кара (повішення, відсікання голови). Тобто, на відміну від періоду видання Литовського Статуту, види кваліфікованої смертної кари ще не отримали розвитку.

Смертна кара передбачалась як окремий вид покарання, так і у поєднанні з конфіскацією майна. Таке складне покарання передбачалось до державників зрадників («того казнити шыєю и именемъ») [9, с. 34]. Характерно, що у джерелах права другої половини XV – початку XVI ст. давньоукраїнський «поток і пограбування» вже не зустрічається, а вигнання, як один з елементів цього покарання, замінюється смертною карою. Конфіскація ж, у свою чергу, передбачалась не тільки за деякі державні злочини («Естли отецъ зраду вчинить, тогда именье его на господаря») (статут про маєтки державних зрадників, 1509 р.) [9, с. 62], а й за військові злочини (рецидив ухилення від відправлення до війська своїх слуг (статут Віленського сейму про збір війська) [9, с. 9].

Окрім появи смертної кари, трансформації «поток і пограбування», джерела права другої половини XV – початку XVI ст. містять ще два нових види покарань: тюремне ув'язнення («казнити нятствомъ») та тілесні кари. Щодо тюремного ув'язнення, то правові пам'ятки обмежуються лише загальними свідченнями про факт його існування, без зазначення, за які види злочинів його слід застосовувати [9, с. 33; 10, с. 5].

Тілесні покарання були як болючі (побиття), так і калічніцькі (відсікання руки). Побиття, відповідно до ст. 19 Судебника Казимира, передбачалось за першу крадіжку речей, що не мали великої вартості, причому тільки у випадку неспроможності злодія сплатити вартість речі [10, с.

13]. Відсікання руки передбачалось за замах на життя або здоров'я особи під час військового походу («Теж хто корда добудеть на кого, ино рука втяти...») [9, с. 27].

Враховуючи викладене доходимо висновку, що у другій половині XV – на початку XVI ст. система покарань, зафіксована у Руській Правді, змінюється, з'являються нові види кар. Разом з тим, слід наголосити лише на становленні оновленої системи покарань. Про це свідчить порівняння джерел права зазначеної доби із редакціями Литовського Статуту. Зокрема, із виданням кожної нової редакції відбувається збільшення кількості норм, в яких зафіксовані фізичні покарання, тюремне ув'язнення. Так, у першій редакції містяться 22 артикули, присвячені простій смертній карі і 2 – кваліфікованій, один артикул щодо болючих тілесних покарань і три – калічицьких, дві норми фіксують тюремне ув'язнення. Але вже у третій редакції (1588 р.) кількість артикулів, в яких йдеться про просту смертну кару, збільшується до 71, а види кваліфікованої зазначаються у 10, калічицькі тілесні кари зустрічаються в 11 артикулах, кількість же норм, присвячених тюремному ув'язненню, зростає у 20 разів. Отже, тенденція до розвитку фізичних покарань, тюремного ув'язнення припадає на період видання редакцій Статуту, але у досліджуваний період зазначені покарання лише з'являються в Україні, відбувається процес їх законодавчого оформлення.

Важливим є питання щодо причин ужорсточення системи покарань, появи нових видів кар, переважно, залякуючого характеру. На нашу думку, впливовим виявилась дія кількох факторів. Так, після занепаду Київської Русі, Галицько-Волинського князівства, українські землі поступово входять до орбіти інтересів Литовського князівства та Польського королівства, які фактично уникли спустошення та зруйнування від татаро-монгольської навали. Відтак, вони не втратили своєї державності, що дало їм змогу поступово розповсюдити свій вплив на українські землі. Основна їх частина увійшла до складу Литовсько-Руської держави, західноукраїнські землі були включені до складу Польського королівства.

Поряд з цими державотворчими процесами відбуваються зміни в соціальному ладі українських земель. Як відомо, суспільний устрій Литви та Польщі був становий з домінуванням у ньому магнатсько-шляхетської верстви. Активізація зовнішньої політики названих сусідніх держав (друга половина XIV – XV ст.) викликала розвиток станового ладу в українських землях, поступово переноситься шляхетський устрій. Окрім того, паралельно проходить і інший процес – виникнення і розширення великого магнато-шляхетського землеволодіння.

Таким чином, поступово складається ситуація, коли в українських землях пануючою верствою населення в економічному відношенні стає шляхетський стан. Для утримання його домінуючого положення важливою стає необхідність встановлення і виключного правового становища. Це викликалось потребами як захисту своїх прав та інтересів, так і закріпачення українського населення, тримання його у покорі.

Як зазначалось вище, розвинутість правових інститутів Київської Русі була вищою, як у Литві. До того ж, суспільний устрій першої Української держави кардинально відрізнявся від того соціального ладу, що формувався у рамках Литовсько-Руської держави. Деякі норми давньоукраїнського кримінального права вже не відповідали новим умовам. Тому для задоволення потреб панівної верстви населення поступово рецинуються норми польського та німецького права. Перші – через доволі усталені положення, які відбивали зверхнє становище шляхти. Так, у Статуті короля Казимира III (1347 р.) міститься суттєва різниця у покаранні для різних верств суспільства, що ґрунтувалась на принципі права-привілею. Наприклад, у ст. 59 у випадку вбивства шляхтича шляхтич мав сплатити головщини 60 грн., якщо ж вб'є кмета інший кмет – 6 грн. (ст. 56). Причому, якщо кмет неспроможний віддати штраф, він мав «головою своєю заплатити» [4, с. 10]. Навіть образа честі шляхтича оцінювалась у грошовому відношенні вище, ніж вбивство кмета: «Коли шляхтич шляхтичу лаєть до матери,...имееть платити за срамоту, какъ за голову, 60 копъ грошей» (ст. 85) [4, с. 13]. У ранньофеодальному польському праві, як видно, існувала і смертна

кара. Так, за підпал будинку, на відміну від давньоукраїнського права, передбачалась смертна кара («злюю смертію гинуть») (ст. 66) [4, с. 11].

Норми ж німецького права відрізнялись ще більшою жорстокістю і тому запозичені покарання, наприклад, з Магдебурзького права, виконували функцію залякування. Цікавий факт можна навести з підтверджувальної грамоти польського короля Сигізмунда I на Магдебурзьке право м. Києву (1514 р.). У ній польське, литовське та руське право протиставляється німецькому, причому вйту дано право «...карати и стинати и на коль бити и топити, какъ тое право Немецкое Маитборское во всихъ члонкахъ дръжить и вказуетъ» [11, с. 127]. З наведеного прикладу бачимо, що таких покарань як відсікання голови, посадження на палю, утоплення давньоукраїнське право не знало, не згадуються вони і у ранніх польських правових джерелах. Очевидно, що такі жорстокі покарання, притаманні німецькому праву, разом з привнесенням ідеї шляхетського панування з польського права, викликали зміни у системі покарань, яка існувала в українських землях у другій половині XV – на початку XVI ст.

Враховуючи викладене вище, можна дійти таких висновків. По-перше, у період другої половини XIV – початку XVI ст. видами покарань, що передбачались чинними у зазначену добу правовими пам'ятками, були: майнові кари (головщина, відшкодування шкоди, штрафи на користь князя, конфіскація майна), «поток і пограбування», тюремне ув'язнення, фізичні покарання (проста смертна кара, тілесні покарання).

По-друге, перераховані види покарань протягом досліджуваного періоду мали різне значення. У зазначений період найвпливовішим джерелом права була Руська Правда, тому система покарань включала доволі м'які покарання: різноманітні майнові стягнення, «поток і пограбування». З другої половини XV ст. все більше відчуваються наслідки включення українських земель до складу Литовсько-Руської держави та Польського королівства. Окрім того, на українські землі переноситься суспільний устрій Литви та Польщі, з домінуючим становищем шляхти, поступово рецинують норми німецького та польського права. Відтак, у другій половині XV – на початку XVI ст. з'являються нові види покарань (тюремне ув'язнення, смертна кара, тілесні покарання), трансформується «поток і пограбування». Отже, можна окреслити про два етапи у розвитку системи покарань у досліджувану добу: друга половина XIV – перша половина XV ст. та друга половина XV – початок XVI ст.

По-третє, основними рисами системи покарань на першому етапі було її базування на традиціях давньоукраїнського кримінального права, гуманність, пріоритет майнових покарань. На другому етапі система покарань стає більш суворою, з включенням до неї фізичних кар та позбавлення волі. Разом з тим, фізичні покарання та позбавлення волі у другій половині XV – на початку XVI ст. ще не стали домінуючими.

Виявлення основних рис системи покарань, поділ її розвитку на етапи дає змогу визначити і тенденції цього процесу. Ними є: поступова спрямованість системи покарань на збільшення значення фізичних покарань та тюремного ув'язнення; залежність включення до системи покарань і збільшення у кількісному відношенні фізичних кар та позбавлення волі від впливу німецького та польського права, поглиблення станової нерівності, стрімкого зростання великого землеволодіння.

### Література

1. Леонтович Ф.И. Русская Правда и Литовский Статут, в видах настоятельной необходимости включить литовское законодательство в круг истории русского права // Университетские известия. – 1865. — № 2. – С. 1-25.
2. Чарнецкий. История Литовского Статута с объяснением особенностей трех его редакций и с предварительным обозрением законодательных памятников, действовавших в западной России, до издания Статута // Университетские известия. – 1866. — № 9. – С. 1-46.
3. Максимейко Н.А. Источники уголовных законов Литовского Статута. – К.: Типография Императорского Университета Св. Владимира, 1894. – 184 с.
4. Акты, относящиеся к истории Западной России: В 5 т. / Археографическая комиссия. – СПб., 1848. – Т. 1: 1340 – 1506. – 375 с.

5. Ясинский М.Н. Уставные земские грамоты Литовско-Русского государства. – Киев: Университетская типография, 1889. – 207 с.
6. Леонтович Ф.И. Источники русско-литовского права. – Варшава: Типография Варшавского учебного округа, 1894. – 71 с.
7. Борисенко С. Звичаєве право Литовсько-руської держави на початку ХVІ ст. //Праці комісії для виучування звичаєвого права України. – 1928. – Вип. 3. – С. 61-98.
8. Музиченко П.П. Звичай як джерело права в українських землях у ХІV – ХVІ століттях //Вісник Одеського інституту внутрішніх справ. – 1998. — № 1. – С. 10 – 15.
9. Акты, относящиеся к истории Западной России: В 5 т. //Археографическая комиссия. – СПб., 1848. – Т. 2: 1506 – 1544. – 405 с.
10. Законодательные акты Великого княжества Литовского ХV – ХVІ вв. /Подг. И.И. Яковкин. – Л.: Государственное социально-экономическое изд-во, 1936. – 153 с.
11. Акты, относящиеся к истории Южной и Западной России: В 15 т. //Археографическая комиссия. – СПб., 1863. – Т. 1: 1361 – 1598. – 301 с.

**Ладиченко В. В.,**

*канд. юрид. наук, доцент кафедри конституційного,  
адміністративного та фінансового права  
Академії праці і соціальних відносин*

### *Проблема забезпечення рівності жінок*

---

В статье анализируются различные научные подходы к проблеме обеспечения равенства. Указывается, что в современных условиях принцип юридического равенства женщин может быть заменен принципом самоопределения. Решающим фактором для включения принципа самоопределения в правовой механизм украинского государства является реструктуризация существующих государственных органов так, чтобы в них входили представители всех общественных групп, в том числе и женщины.

Different scientific approaches to the problem of providing equality are analysed in the given article. There has been stated that under the contemporary situation the principle of women's legal equality can be replaced by the one of self-determination. The crucial factor for the principle of self-determination to be included into a legal mechanism of Ukrainian state is restructuring the present governmental bodies with all public groups, including women, represented there.

Ключові слова: права людини, свобода, рівність, юридична рівність, дискримінація, диференціація, солідарність.

Правова реформа, що здійснюється сьогодні в Україні, базується на цінностях, що є загально визнаними світовим співтовариством. Вона має бути спрямована на забезпечення прав людини і громадянина, побудову гармонійних взаємовідносин держави та особи. Її успіх значною мірою залежить від готовності та здібності державних інституцій сприймати своє призначення як служіння кожній людині, охороняти та захищати її права й свободи та безпеку.

За твердженням П.М. Рабиновича, права людини – це певні можливості людини, необхідні для її існування та розвитку за конкретно-історичних умов і які об'єктивно визначаються досягнутим рівнем розвитку людства (економічним, духовним, соціальним) та мають бути рівними для всіх людей [1]. При цьому права, як певні можливості, ототожнюються автором з поняттям «свободи», хоч вживання останнього терміну визнається недоцільним.

Поняття про права людини включає два аспекти [2]. Перший означає, що людина має невід'ємні і невідчужувані права лише тому, що вона людина. Це, зокрема, моральні права, які походять із людської природи кожної особистості, формуючи і підтримуючи у людині почуття власної гідності.

Другий – розкриває юридичну сутність прав людини, що міститься в законодавчих документах, створених у державі та на міжнародному рівні. Основою таких прав є згода тих, на кого вони поширюються, тобто згода суб'єктів права, тоді як основу першої групи прав становить природний порядок.

Відповідно до Конституції України кожний громадянин України може користуватися на рівних підставах з іншими громадянами всім обсягом конституційних прав і свобод без дискримінації з боку держави або інших осіб за будь-якими мотивами. Всі громадяни також рівні перед законом. Тобто обов'язок додержуватися закону, його виконувати, право використовувати закон у своїх інтересах, а також юридична відповідальність перед законом за його порушення є рівною для всіх громадян. Не може бути винятків з цього правила, зважаючи на будь-які особливі заслуги особи, її соціальний статус тощо.

Таке розуміння рівності своїм змістом має *юридичну рівність* громадян щодо використання своїх прав тими категоріями громадян, які за соціальними, політичними, фізіологічними та іншими обставинами не мають рівних з іншими можливостей, притаманних всім людям. Тому Конституцією встановлюється система юридичних і матеріальних гарантій для умов життя, гідних людини.

Принцип відсутності дискримінації не обмежується вимогою того, що рівність має бути досягнута, а передбачає також розуміння того, що саме має бути рівним і відповідно до якого критерію. За таких умов абстрактне поняття рівності замінюється конкретною сферою застосування і такими критеріями як раса, колір шкіри або походження особи тощо. Додатковим критерієм дискримінації може стати також несправедливість.

Особлива увага у Конституції приділена рівності прав жінки і чоловіка. Специфіка захисту права жінок на рівність обумовлюється певними чинниками. Справа у тому, що коло груп населення, які потребують певної підтримки з боку суспільства, держави і навіть міжнародного співтовариства, загалом досить велике. Це, зокрема, молодь і пенсіонери, інваліди та безробітні, біженці, представники національних меншин та ін. Особливої уваги потребують жінки, оскільки саме вони порівняно з чоловіками частіше виявляються обмежені у використанні своїх конституційних прав.

Згідно з міжнародною Конвенцією про ліквідацію всіх форм дискримінації жінок 1979 р., стороною якої є Україна, дискримінація щодо жінок означає будь-яке розрізнення, виняток або обмеження за ознакою статі, спрямоване на ослаблення чи зведення нанівець визнання, користування або здійснення жінками, незалежно від їх сімейного стану, на основі рівноправності чоловіків і жінок, прав людини і основних свобод у політичній, економічній, соціальній, культурній, громадській або будь-якій іншій сфері. Оскільки Україна пов'язана міжнародними договорами зі світом, то міжнародно-правові норми повинні бути імпліковані в наше законодавство. І той факт, що на конституційному рівні закріплено принцип рівності громадян має основоположне значення для реалізації прав і свобод.

За умов ринкових відносин спостерігається розходження принципів свободи і рівності. Це визначається й нерівними «стартовими можливостями», і нерівними здібностями людей, їх непередготовленістю до включення у стихію ринку, і психологічними особливостями індивіда. Такі суперечності між свободою й рівністю виявились не тільки у сучасній Україні, а й в усіх державах з ринковою економікою.

Питання свободи і рівності не викликали до себе великої уваги у нашому суспільстві, хоча й у перехідний період вони вкрай важливі для визначення концепції взаємовідносин людини і держави. Ця концепція повинна чітко сформулювати відповіді на питання: чи бере держава на себе функцію соціального захисту людини чи залишає її сам на сам з ринковою стихією; чи буде (і чи повинна) держава регулювати розподільчі відносини; чи є правомірним перерозподіл прибутку між різними соціальними верствами суспільства через оподаткування, державний бюджет, фінансування соціальних програм; чи повинна держава займатися «вирівнюванням» соціальної нерівності; чи проводиться свобода, що формується в економічній сфері, до встановлення соціальності; чи застарілі ідеї рівності за нових умов, є вони міфом чи реальністю; чи можемо ми створити суспільство, що засноване на засадах соціальної справедливості й моральності, чи за умов ринку слід від них відмовитися [3].

Питання рівності завжди знаходилися в центрі уваги політико-правової думки. Ще у Стародавній Греції загальноновизнаним було положення про те, що для нерівних у соціальному відношенні рівний правовий вимір неможливий: рівне стало б нерівним, якщо б не дотримувалася належна міра [4]. Людство мало було пройти складний історичний шлях довжиною у тисячоліття перш як із початкових уявлень про відносну рівність було зроблено висновок про рівноправність у державі та суспільстві. Вперше ідея загальної рівності і скасування станових привілеїв отримує своє теоретичне обґрунтування в ідеологів буржуазно-демократичних революцій і у подальшому знаходить свою практичну реалізацію у ролі найважливішого принципу нового буржуазного конституційного ладу. Саме з констатації «тієї очевидної істини, що всі люди створені рівними», починається і Декларація незалежності США 1776 р., що відкрила епоху сучасного конституціоналізму [5].

Проблема забезпечення рівності жінок знайшла своє відображення і в історії політико-правової думки в Україні. Так, відомий український дослідник М.П. Драгоманов розглядав рівність прав жінок у нерозривному зв'язку з усім комплексом прав людини. В одному з листів до організатора жіночого руху на Галичині Наталії Кобринської він, заперечуючи потребу виділення з загального прогресивного руху жіночого руху, писав: «Я все ніяк не можу поділити арифметику на жіночу і чоловічу і думаю, що вона одна для всіх і що жінки себе найскоріше піднімуть, коли просто стануть робити всі наші справи не гірше від нас» [6]. Для Драгоманова жінка в суспільному житті була такою ж особистістю, що й чоловік, і виділення якихось специфічних жіночих громадянських чи політичних прав він вважав неправильним і, навіть, дискримінуючим стосовно жінок.

Водночас, було б неправильно розуміти позицію Драгоманова щодо рівноправності жінок як таку, що вбачає у цій рівноправності можливість та обов'язок жінок виконувати ту ж фізичну роботу, що й чоловік, не враховуючи природних особливостей жінки, ігноруючи материнство як найважливіше призначення жінки, що було характерне для деяких прихильників неправильно сприйнятої емансипації. «У справах політичних ми бажаємо рівного права для всякої особи, як чоловіків і парубків, так і жінок і дівчат усякої породи (раси)» [7]. Тобто Драгоманов ставив питання про політичну і юридичну рівність, а не про зрівняння обох статей суто декларативне, яке не враховує фізіологічних особливостей, а, отже, залишає поза увагою таку важливу проблему як материнство.

Сьогодні поступово отримує визнання те, що прагнення жінок до більш повної участі у громадському житті і реалізації їх власних уявлень про хороше життя є законною та бажаною метою. Існує безліч різних підходів до проблеми створення такого суспільства, в якому цінності та бажання жінок розглядаються як законні та гідні визначення й досягнення. Першим з підходів було використання принципу рівності, що міститься в міжнародних документах з прав людини та закріпленого національними конституціями. Тим не менше принцип рівності має суттєві недоліки, що знижують ефективність досягнення кінцевої мети.

Одна з основних засад рівності – принцип абсолютно ідентичного ставлення: до подібних слід ставитись однаково, а до різних – по-різному. Ця модель рівності випливає з ідеї, що не існує важливих та принципових розбіжностей між індивідами, які б виправдовували неоднакове до них ставлення. Тому всі правові та інші розбіжності – статеві, расові, релігійні – повинні бути виключені. Такий підхід є асиміляційний, оскільки її ідеал – це суспільство, де расові та статеві розбіжності можна порівняти з кольором очей індивідів.

Підхід до рівності, що ґрунтується на ідентичному ставленні, можна прослідкувати в багатьох юрисдикціях, що ввели в дію законодавство, яким включається принцип недискримінації. У США федеральний закон, що стосується дискримінації при наймі на роботу, Титул VII Акта про громадянські права 1964 р. також вимагають рівного ставлення. Ними передбачається, що незаконна практика прийому на роботу для роботодавця – це дискримінація особи за ознакою її



раси, кольору шкіри, віросповідання, статі або національного походження. Дискримінація при цьому може проявлятися в компенсаціях, строках, умовах роботи чи інших привілеях.

Суди США визнали, що може бути законною диференціація між чоловіками та жінками на раціональній та справедливій основі. Так, закон, яким встановлюються привілеї вагітним жінкам, не повинен відмінитися, оскільки не існує аналогічних привілеїв для чоловіків [8]. І, навпаки, Конституційний суд Російської Федерації визнав, що військовий обов'язок є обов'язком лише громадян Росії чоловічої статі [9].

Право на рівність перед законом не вимагає однакового ставлення до всіх людей. Воно вимагає, щоб підстави для диференціації були законними. Відоме висловлювання Аристотеля про те, що до рівних слід ставитися однаково, а до тих, що не є рівними – за ступенем їх відмінностей ставитися не однаково, є дуже доброю відправною точкою, але воно не вирішує проблем, що постають.

Зрозуміло, що саме приваблює у такій рівності. По-перше, вона проста і зрозуміла в застосуванні, дуже ефективна при усуненні відкритого та вочевидь дискримінаційного законодавства і політики. Цей принцип дуже корисний як перший крок по досягненню основних прав. Так, жінки зацікавлені у тому, щоб показати свою рівність з чоловіками. У результаті буде покладено край найбільш ганебній практиці. Юридичні обмеження, що не дозволяють брати участь жінкам у різних видах суспільної діяльності, можуть бути усунуті. Таку модель формальної рівності вперше підтримали жінки у ХІХ ст. Вони шукали серед інших прав свободу від обмежень у доступі до освіти та професійної діяльності, а також право голосу.

По-друге, така модель рівності відповідає політичним та правовим структурам більшості західних демократій. А те, що була створена традиція права, що ґрунтується на такій рівності, можна спостерігати із наведених вище прикладів законодавства. До загального права увійшов якийсь мінімум процедурної рівності. Розвиток і сприйняття цієї традиції означає, що правову суперечку, що ґрунтується на такій рівності, легше вирішити.

Однак, недоліки цієї моделі рівності чисельні і не завжди компенсують її переваги. По-перше, принцип рівності сам по собі не має жодного нормативного змісту. Він не торкається суті справедливості та норм ставлення. Оскільки до однакових і ставлення повинно бути однаковим, то не має значення, наскільки це ставлення суворе та несправедливе. Таким чином, створено процедурну рівність, рівність способу дій, а самі закони залишаються незмінними. Ще Лон Л. Фулер писав, що будь-яка апеляція до людської природи, або до природи речей завжди є лише прикриттям для суб'єктивного вибору [10]. Тобто, відповідно до цієї моделі рівності, правовий порядок може передбачати будь-яке ставлення, справедливе чи несправедливе, не порушуючи при цьому принцип рівності. У цій моделі рівності немає спроб сформулювати якісь стандарти ставлення. По-друге, при застосуванні цієї моделі незрозуміло, що вважати однаковим, а що ні. Наприклад, що таке рівна праця? Чи означає це, що працю можна вважати рівною, коли йдеться про один і той самий вид діяльності чи про схожі види діяльності, а може, про такі види, що відрізняються за своєю суттю, але у результаті мають схожий статус? Наприклад, праця лікаря і вчителя. Класифікація ж вагітних жінок особливо складна. З ким їх можна вважати однаковими, або кому вони рівні, а кому ні? Чи рівні вагітні жінки і просто чоловіки? Ці та аналогічні питання привели західну юридичну науку на довгий шлях з'ясування, кого ж вважати рівним, а кого ні. У результаті з'явилися не зовсім коректні аналогії між вагітними жінками і чоловіками з якимись захворюваннями або тимчасово непрацездатними. По-третє, для того щоб застосувати принцип рівного ставлення, слід відповісти на питання: рівне до кого? Що стосується статевої рівності, то зрозуміло: жінка і чоловік рівні. Однак, у житті ми спостерігаємо ще й інше: кольорові рівні з білими, непрацездатні – з працездатними, мусульмани, що живуть у християнському світі, – з християнами. Цей список можна продовжити. Він змінюватиметься залежно від типів груп та обставин, за яких опиняється людина. У будь-якій ситуації важливо лише знайти того, з ким можна порівняти. Однак, принцип рівності не спрацьовує там, де неможливо провести паралелі. З

ким можна порівняти вагітних, жінок, що мають неповний робочий день, непрацевдатних? Четвертий недолік моделі. Принцип рівності може спрацьовувати там, де є можливість знайти того, з ким індивід хоче себе порівняти і отримати аналогічне ставлення. Однак у разі, коли це неможливо, дозволене ставлення не буде перевірятися. Від цього найбільше страждають непрацевдатні люди. Визнання своєї рівності з працевдатними пропорційно збільшує ступінь їх непрацевдатності, однак якщо така рівність не демонструється, то відповідно не можна говорити про ставлення, яке принижує гідність. Американські дослідники зазначають, що навіть коли людина може довести, що знаходиться на однаковому рівні з тими, чії права або привілеї вона хоче отримати, то отримає лише право на це. Наприклад, вагітна має лише ті права непрацевдатного або хворого чоловіка, що він має. Таким чином, «права жінки повністю залежать від ступеня дозволенних прав чоловіків, з якими вона порівнюється» [11]. І останній недолік. Принцип рівності допускає подальше існування наявних суспільних та політичних структур. Абсолютно не йдеться про їх реорганізацію. Тим не менше політичні та громадські системи можуть заважати досягненню такого суспільства, де всі рівні. І це через те, що коли правила створювалися, про незахищені верстви просто забули, їх не мали на увазі. Наприклад, будинки розраховані переважно на вхід фізично здорової людини. Виходить, можливість входу до будинку для інвалідів обмежена. На роботі існуючі процедури прийому та просування по службі можуть призвести до дискримінації, оскільки вибиратимуться лише однакові (повноцінні) кандидати. А як бути, наприклад, жінці, що збирається народжувати дитину? Адже ці процедури не були створені з метою дискримінації. Така модель визначає рівне ставлення за допомогою норм і цінностей, що склалися без урахування індивідів, що знаходяться у невідгідному становищі. Якщо сьогодні політична та суспільна системи декларують прихильність цінностям рівності, то їх треба досліджувати та реформувати.

Таким чином, деякі дослідники дійшли висновку, що принцип рівності вже досяг межі своєї ефективності як правовий механізм. Замість нього повинен застосовуватись принцип самовизначення [12]. Вирішальним фактором закріплення принципу самовизначення в праві є надання можливостей приймати рішення людям, до яких ці рішення мають безпосереднє відношення. Суть самовизначення полягає у праві вільно визначати свій статус та свій розвиток. Необхідна умова для здійснення права на самовизначення – здатність приймати та виконувати рішення. Якщо таку можливість буде надано в якійсь державі, репрезентативні органи, що представляють певну соціальну групу та складаються з її членів, повинні отримати повноваження значною мірою приймати рішення та визначати, формулювати політику держави щодо конкретної соціальної групи. У подальшому вони повинні отримати право на необхідну правову та організаційну допомогу з боку держави, або неурядових організацій з метою отримання найбільш повної інформації та компетентних консультацій для прийняття рішення, що потім матиме значний вплив на соціальну групу. Сьогодні такі репрезентативні органи подекуди вже існують і діють. Вони надають інформацію, шукають та вивчають проблеми, пропонують варіанти їх вирішення. В цьому процесі цінності, завдання та цілі соціальних груп чітко формулюються, що іноді приводить до досягнення поставленої мети. Однак, сьогодні таке трапляється лише стосовно окремих випадків та проблем і, головне, несистематично. Для подальшого досягнення самовизначення такий вид групової діяльності має розвиватися, репрезентативні органи повинні створюватися, їм має надаватися офіційний статус, а їх роботу слід фінансувати. Необхідно також надати їм можливість приймати рішення в тих випадках, де це можливо, або, як мінімум, забезпечити їм право брати участь у консультаціях перед тим, як буде сформульовано політичний курс та прийняті рішення.

Вирішальним для введення принципу самовизначення в право Української держави є реструктуризація існуючих державних органів так, щоб до них входили представники всіх суспільних груп, у тому числі й жінки. Адже соціальні групи, в разі відмови їм у членстві та можливості приймати рішення, будуть позбавлені права на самовизначення. Сьогодні жінки

знаходяться у меншості в державних органах: Верховній Раді України, органах виконавчої та судової влади, а також органах місцевого самоврядування. На нашу думку, необхідна програма рішучих дій для ліквідації дисбалансу. Адже у таких країнах як Канада, Ісландія, Швеція, Норвегія, Данія, Фінляндія за останні роки завершується так звана тиха жіноча революція. Жінки цих країн домоглися майже половини місць у структурах влади. Вони змогли змінити зміст і спрямованість державної політики. Нині її головними пріоритетами є питання повсякденного життя людей – охорона здоров'я, освіта, пенсійне забезпечення тощо. Під впливом жінок при владі ці країни стали найбільш спокійними та зручними для життя простої людини. І одночасно – найцивілізованішими, стійкими. Демократія в цих країнах спирається на міцний фундамент участі всіх громадян – як чоловіків, так і жінок – у житті суспільства, у визначенні цілей та завдань його розвитку. Цінність цього досвіду визнана світовим співтовариством. Його головний висновок полягає у тому, що сьогодні тільки паритетна участь чоловіків та жінок у структурах державної влади гарантує прийняття збалансованих політичних, соціальних, економічних рішень, а тому забезпечує стійкий розвиток будь-якої країни.

Американські дослідники простежили співвідношення між підвищенням особистісного рівня моральності та занепокоєність індивідуальними правами та їх спірність: «Одержимість американців захистом індивідуальних прав та вимогами відповідних компенсацій тоді, коли, як їм здається, ці права дещо зменшуються, повністю ігнорує реальність, те, що людина живе не у вакуумі, а у суспільстві, що є найбільшим із соціальних інститутів. У такому суспільстві права часто знаходяться у стані конфлікту. При обмеженості засобів громадяни часто не можуть здійснити свої права, не зменшивши якимось чином права інших. Повністю здійснити права, як правило, неможливо, тому вимагати індивіду «повної» компенсації за зменшення своїх прав було б неправильно. Як такі, права не є ані природними, ані рівними, вони не можуть бути навіть еквівалентними чи подібними. Вони взаємні» [13].

Такий підхід відображає переверт у поглядах на саму природу влади. Влада перестає розглядатися як явище макрорівня або як надбудова над базовими відносинами. Сучасний підхід до відносин влади обумовлює макро- та мікрорівні аналізу. Він містить сукупність відносин між людьми – від державної системи до сім'ї та повсякденних зв'язків людини. Сучасна система влади формує такий соціальний характер особи (квінтесенції найзагальніших рис, притаманних представникам даного суспільства), який забезпечив би максимально ефективну реалізацію пріоритетів її розвитку. Продуктивна система влади спонукає суспільство розвиватися і вдосконалюватися, тим самим даючи простір для розвитку особистості. Але адаптивні можливості людини обмежені. За умов, коли соціально-економічні тенденції розвитку суспільства суперечать усталеним принципам функціонування системи влади, виникає конфлікт людини із дійсністю, тотальне відчуження особистості. У сучасному світі проблема особистості, її роль у функціонуванні всіх ланок державно-владної системи набуває значення й актуальності – це вираження загальної тенденції трансформації взаємовідносин особистості та держави, що повинні ґрунтуватися на принципах демократизму, гуманізму, справедливості [14].

Підсумовуючи викладене вище, доходимо таких висновків.

1. Принцип рівності вже досяг межі своєї ефективності як правовий механізм. Замість нього повинен застосовуватись принцип самовизначення, суть якого полягає у праві вільно визначати свій статус та розвиток. Вирішальним фактором закріплення принципу самовизначення в праві є надання можливостей приймати рішення людям, до яких ці рішення мають безпосереднє відношення.
2. Сьогодні слід переглянути оцінку ефекту та соціальних наслідків реформ, створити в Україні, спільно з громадськими організаціями жінок та профспілками, власну соціальну модель розвитку, яка б гарантувала обов'язкові мінімальні стандарти щодо соціально-економічного захисту жінок.

3. Необхідно створити при Кабінеті Міністрів України консультативний орган громадських, у тому числі профспілкових організацій, в якому б на паритетних засадах брали участь жінки. Вжити дієві заходи щодо участі жінок на паритетних засадах у всіх державно-владних інститутах.

### Література

1. Рабинович П.М. Основи державної теорії права та держави. – К., 1994. – С. 7.
2. Крегул Ю.І. Права і свободи людини /Ю.І. Крегул, В.В. Ладиченко, В.І. Орленко.: Навч. посіб. – К.: Книга, 2004. – С. 64.
3. Громадянське суспільство як здійснення свободи: Центрально-східноєвропейський досвід: Зб. наук. праць /Львівський національний університет ім. І. Франка. Філософ. фак-т /Ред. В.П. Мельник. – Л., 1999. – С. 84 – 86.
4. Нерсесянц В.С. Политические учения Древней Греции. – М., 1979. – С. 157, 209.
5. Соединенные Штаты Америки. Конституция и законодательные акты. – М., 1993. – С. 25.
6. Андрусак Т. Шлях до свободи (Михайло Драгоманов про права людини) – Львів: Світ, 1998. – С.64.
7. Там само. – С. 64.
8. Девениш Г.Е. Права человека в разделенном обществе //Право быть человеком. Понимание прав человека. – Минск: Аналитический центр НАН Беларуси, 2000. – С. 67.
9. Бондар Н.С. Гражданин и публичная власть: Конституционное обеспечение прав и свобод в местном самоуправлении: Учеб. пособ. – М.: ОАО «Издательский дом «Городец», 2004. – С.172-173.
10. Фуллер Лон Л. Мораль права. — Киев: Сфера, 1999. — С. 99.
11. Кинбер Дж. М. Равенство или самоопределение //Право быть человеком. Понимание прав человека. – Минск: Аналитический центр НАН Беларуси, 2000. – С.173.
12. Там само. – С.199.
13. Маклахлин Б. Канадская хартия и демократический процесс //Право быть человеком. Понимание прав человека. – Минск: Аналитический центр НАН Беларуси, 2000. – С. 31.
14. Воронов І. О. Людина і політика: У пошуках гуманістичної альтернативи. — К.: Генеза, 2004. — С. 232 – 233.

Лукашев О. А.,

канд. юрид. наук, асистент кафедри фінансового права  
Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого

### *Правове регулювання банківської діяльності: окремі аспекти предмету та системи фінансового права*

Стаття посвячена дослідженню проблеми обґрунтованості виділення в системі фінансового права інститута правового регулювання банківської діяльності. Особливу увагу приділено розгляду змісту фінансово-правового регулювання банківської діяльності.

The given article studies the problem of expediency to separate an institution for legal regulation of banking activity within the system of Financial Law. A special attention is paid to the essence of legal-financial regulation of a banking activity.

Ключові слова: банківська діяльність, інститут правового регулювання банківської діяльності, предмет фінансово-правового регулювання, система фінансового права, фінансово-правове регулювання банківської діяльності.

Питання, пов'язані з визначенням предмету та системи будь-якої галузі, належать до перманентно актуальних. Це зумовлено безпосереднім впливом процесів, що відбуваються в суспільстві як на систему права у цілому, так і на зміст предмета окремих галузей права та їх структуру. Особливої актуальності набуває сьогодні вирішення проблеми визначення предмета фінансово-правової галузі та її системи з урахуванням соціально-економічних перетворень, що відбуваються в Україні з початку 90-х років минулого століття із здобуттям незалежності. Докорінна зміна економічної формації держави порівняно з радянською добою спричинила як розвиток нових форм та методів фінансової діяльності, так і суттєву зміну тих, які існували раніше. Ці чинники безпосередньо вплинули на стан предмета фінансово-правового регулювання, системи галузі фінансового права та визначають тенденції розвитку системи фінансового законодавства.

Проблеми розвитку та трансформації системи фінансового права, принципів її побудови, еволюції окремих фінансово-правових інститутів, їхньої взаємодії, вимагають проведення спеціальних системних досліджень. У межах однієї статті навряд чи можливо детально проаналізувати весь спектр дискусійних питань, пов'язаних зі змістом та межами предмета фінансово-правового регулювання. Тому ми зупиняємо свою увагу на проблемі обґрунтування критеріїв віднесення до предмета фінансового права відносин за участю банківських установ. Це, у свою чергу, дозволить нам дійти висновку щодо наявності або відсутності у системі галузі фінансового права окремого інституту правового регулювання банківської діяльності.

Окремі питання із зазначеної проблематики у своїх працях розглядали А.Ф. Бадтєв [17], О.Г. Братко [3], В.М. Вишневецький [9], Л.К. Воронова [6], О.М. Горбунова [7], С.В. Очкурєнко [8], А.О. Селіванов [13], Г.А. Госунян [2] та деякі інші науковці.

Інтенсивний розвиток банківських систем у країнах пострадянського простору та формування відповідного значного масиву нормативно-правових актів дозволили фахівцям поставити питання щодо визнання банківського права комплексною галуззю права [1, с. 16–22; 2, с. 13–28] або навіть самостійною галуззю права [3, с. 27–29]. Вочевидь, що наукова дискусія щодо з'ясування природи банківського права найближчим часом не завершиться. Проте питання, пов'язані з регулюванням відносин у сфері банківської діяльності, продовжують залишатися в полі зору фахівців у галузі фінансового права.

Передумовою розгляду відносин, що виникають у процесі функціонування банківської системи як об'єкта фінансово-правового регулювання, є визнання банківського кредиту ланкою

фінансової системи держави. Оскільки в фінансово-правовій науці загальноживаною є думка, що в системі фінансового права відбивається фінансова система держави, то інститут банківського кредитування науковцями розглядається як окремий фінансово-правовий інститут у структурі Особливої частини фінансового права [4, с. 35 – 39; 5, с. 53]. На думку Л.К. Воронової, до системи фінансового права входить частина інституту банківського кредитування і банківських розрахунків, де кредитні установи є сторонами, наділеними повноваженнями влади [6, с. 81]. О.М. Горбунова вважає, що окремий фінансово-правовий інститут становлять норми, якими регулюються розрахунки у сфері банківської діяльності [7, с. 92].

На нашу думку, вже настав час переглянути узвичаєні підходи, сформовані за радянських часів, коли банківська система практично була єдиним цілим з системою державних фінансів, забезпечуючи виконання технічних функцій з організації обігу державних грошових коштів.

Відокремлення банківської системи від системи державних фінансів, визнання банків самостійними господарюючими суб'єктами, діяльність яких при здійсненні банківських операцій регулюється переважно нормами цивільного права не дозволяє нам погодитися з точкою зору окремих науковців, які включають до предмета фінансово-правового регулювання відносини з приводу усіх видів кредитної діяльності комерційних банків. Так, С.В. Очкурєнко, обґрунтовуючи власну позицію щодо правової природи відносин між Національним банком України і комерційними банками з приводу кредитної діяльності останніх, зазначає, що ці відносини є невід'ємною частиною предмета фінансового права, оскільки правове регулювання відносин у сфері мобілізації, розподілу й використання кредитних ресурсів спрямоване на здійснення контролю за збільшенням грошової маси, забезпечення потреб суспільства і держави в стабільній банківській системі, обґрунтований розподіл кредитних ресурсів в економіці країни, що сприяє безперервності відтворення. На думку С.В. Очкурєнко, зміст цих фінансово-правових відносин переважно становлять обов'язки комерційних банків дотримуватися встановлених економічних нормативів, резервних вимог, передбачених нормативними актами Національного банку України правил здійснення кредитних операцій та організації внутрішньої діяльності [8, с. 8, 9].

Аналогічну позицію з питання правової природи відносин між Національним банком України і комерційними банками стосовно кредитної діяльності останніх В.М. Вишневецький мотивує тим, що ці відносини мають своєю кінцевою метою мобілізацію й розподіл коштів для виконання задач і функцій держави, а тому, на його думку, вони за своєю сутністю є фінансово-правовими. До предмета фінансового права вчений включає відносини, що складаються в процесі реєстрації комерційних банків та видання їм ліцензій на здійснення банківських операцій, а також виокремлює чотири основні групи повноважень, у процесі реалізації яких Національний банк України здійснює фінансово-правове регулювання кредитної діяльності комерційних банків:

- повноваження щодо проведення грошово-кредитної політики;
- нормативне регулювання банківської діяльності комерційних банків;
- здійснення нагляду за кредитною діяльністю комерційних банків і дотриманням ними правил проведення кредитних операцій;
- застосування заходів впливу до комерційних банків, що допустили порушення правил проведення кредитних операцій та здійснення кредитної діяльності у цілому [9, с. 117 – 119].

Навряд чи можна однозначно приєднатися до позицій вказаних науковців, оскільки грошово-кредитна політика, за законодавчим визначенням, яке закріплене у ст. 1 Закону України «Про Національний банк України» є комплексом заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу [10]. Реалізація інших повноважень, вказаних зазначеними науковцями, також, на нашу думку, не може бути віднесена до змісту фінансово-правового регулювання, адже вони законодавцем віднесені до змісту передбаченої ст.7 Закону «Про Національний банк України»

функції банківського регулювання і нагляду. На нашу думку, принциповою різницею між фінансово-правовим та банківським регулюванням і надглядом є те, що остання функція хоча й має важливий публічний характер, проте не передбачає формування, розподілу й використання державних грошових фондів, за рахунок яких забезпечується реалізація функцій і задач держави. Головною метою банківського регулювання і нагляду відповідно до ст. 55 зазначеного закону є безпека та фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів [10]. У зв'язку з цим, більш аргументованою вбачається позиція В.Л. Кротюка стосовно питання сутності контрольно-наглядової діяльності Національного банку України та центральних банків інших держав – «гарантування стабільного фінансового стану банківського сектора з метою сприяння економічному росту країни і захист вкладників, які розміщують свої кошти в банках» [11, с.130].

Наявність імперативного регулювання відносин у сфері банківської діяльності стає підставою для окремих фахівців дійти висновку щодо доцільності, необхідності й можливості виділення в системі фінансового права окремого інституту банківського права. Як зазначає В.М. Вишновецький, внаслідок такого вирішення цієї проблеми сама по собі відпадає необхідність у штучних побудовах типу комплексного інституту банківського законодавства чи навіть комплексної галузі банківського права [9, с.121]. Проте, на нашу думку, виокремлення інституту банківського права у системі фінансового права можливо лише за умови, що відповідні норми регулюють лише ті відносини за участю банків, які виникають у сфері фінансової діяльності держави та органів місцевого самоврядування. При цьому слід наголосити, що одного лише імперативного регулювання відносин у сфері банківської діяльності недостатньо для виокремлення фінансово-правового інституту.

Пропозиція щодо виокремлення банківського права в якості елемента системи фінансово-правової галузі в науці фінансового права не є новацією. Наприкінці 50-х років минулого століття І.С. Гуревич виокремлював банківське право у ролі підгалузі фінансового права, розглядаючи останнє як комплексну галузь права [12, с. 26]. Іншу точку зору щодо природи банківського права висловлює А.О. Селіванов. Він розглядає банківське право як самостійну галузь права, предметом якої самостійна група відносин, що виникають у процесі організації, функціонування і розвитку банківської системи України, охоплюють банківську діяльність і банківську справу, якою безпосередньо займається Національний банк України, комерційні банки та фінансово-кредитні установи, а також відносини, що регулюються нормами права в інтересах громадянина, банків та держави [13, с. 25].

Ю.О. Крохіна у структурі Особливої частини фінансового права виокремлює фінансово-правовий інститут «публічне банківське право». Вбачаючи публічну фінансово-правову природу в правовідносинах, що виникають з приводу реалізації контрольних повноважень комерційними банками при здійсненні банківських операцій, Ю.О. Крохіна підкреслює, що зазначені правовідносини спрямовані не тільки на забезпечення приватних інтересів клієнтів банків, але в першу чергу на забезпечення інтересів держави як суб'єкта фінансової діяльності [14; с. 73, 566]. На нашу думку, таке твердження є вельми дискусійним, оскільки фінансова діяльність держави фактично асимілюється з публічно-правовим регулюванням банківської діяльності. При цьому слід підкреслити, що публічність фінансової та банківської діяльності має принципово різний зміст.

Поняття банківської діяльності визначено у ст. 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III як залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [15]. На думку А.О. Селіванова, банківська діяльність у загальному вигляді означає сукупність постійно або систематично здійснюваних операцій різних видів щодо грошей та інших фінансових

інструментів, що підпорядковано досягненню єдиної мети – використанню грошей для отримання прибутку [13, с. 26].

На відміну від банківської діяльності, кінцевою, стратегічною метою фінансової діяльності держави, як слушно зазначає П.С. Пацурківський, є покриття фінансових витрат держави [16, с. 22]. Мета фінансової діяльності держави зумовлює її публічний характер. На відміну від фінансової, банківська діяльність має дещо інший за змістом публічний характер. Публічний її блок становлять організаційні, контрольні-наглядові та інші відносини, які виникають у процесі державного регулювання банківської системи, але вони не спрямовані на формування, розподіл та витрачання публічних фондів грошових коштів.

Зміст публічності в банківській сфері досить детально розкрито А.Ф. Бадтієвим. На його думку, публічний інтерес у банківській системі полягає у наступному: забезпечення стабільності банківської системи в цілому та окремих соціально значущих кредитних організацій; забезпечення стабільності національної валюти; формування одноманітної й адекватної існуючим економічним відносинам системи розрахунків та банківських послуг; захист від правопорушень у банківській сфері; захист інтересів вкладників кредитних організацій; забезпечення свободи підприємницької діяльності у банківській сфері та захист від недоброякісної конкуренції; нагляд за дотриманням антимонопольного законодавства [17, с. 7].

Проте не зовсім аргументованим вбачається підхід А.Ф. Бадтієва щодо визнання основним видом банківського регулювання фінансово-правового регулювання, заснованого на владовідносинах та імперативному методі регулювання, а також реалізує в банківській діяльності публічні засади та, відповідно, метою має захист публічних інтересів [17, с. 12]. Більш аргументованим є підхід вітчизняного законодавця щодо визначення форм державного регулювання банківської діяльності та їх змісту. Відповідно до ст. 66 Закону України «Про банки і банківську діяльність» Національний банк України здійснює державне регулювання банківської діяльності в адміністративній та індикативній формах. При цьому адміністративне регулювання передбачає реалізацію центральним банком держави наступних дій: 1) реєстрацію банків і ліцензування їх діяльності; 2) встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків; 3) застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру; 4) нагляд за діяльністю банків; 5) надання рекомендацій щодо діяльності банків.

Відносини, що виникають у процесі адміністративного регулювання діяльності банків, будуються за принципом «влади-підпорядкування». Тому, на наш погляд, використання терміну «адміністративне регулювання» є дуже влучним, оскільки Національний банк України у цих відносинах особливим центральним органом державного управління, який реалізує покладені на нього функції з метою здійснення державного управління банківською системою. Проте на відміну від фінансово-правового регулювання, адміністративне регулювання банківської діяльності не спрямоване на формування, розподіл або використання грошових фондів, за рахунок яких забезпечується фінансування публічних потреб. Тому слушною є позиція М.В. Карасьової щодо виведення за межі фінансово-правового регулювання відносин Центрального банку Російської Федерації з комерційними банками з приводу формування і використання фонду обов'язкових резервів та встановлення обов'язкових нормативів, а також нагляду за діяльністю комерційних банків [18, с. 79].

Ми переконані, що констатувати наявність фінансово-правового регулювання в системі правового регулювання банківських відносин можливо лише у разі безпосереднього зв'язку цих відносин з процесом формування, розподілу та використання публічних грошових фондів. У цьому плані хотілося б відзначити позицію А.О. Селіванова, який підкреслює, що в процесі функціонування комерційних банків та фінансово-кредитних установ фінансово-правові відносини лише частково охоплюють банківський процес – при оподаткуванні банків [13, с. 27]. Разом із цим слід зауважити, що оподаткування є не єдиною сферою виникнення фінансово-правових відносин. Іншим прикладом участі комерційних банків у фінансовій діяльності держави



може бути їх залучення до касового обслуговування виконання державного та місцевих бюджетів, яке існувало в Україні до впровадження казначейської форми обслуговування виконання бюджетів.

Таким чином, до предмета фінансового права слід включати лише ті відносини за участю банків та інших фінансово-кредитних установ, які виникають у сфері фінансової діяльності держави. На нашу думку, виокремлення в системі фінансового права інституту правового регулювання банківських відносин (банківського кредитування чи банківських розрахунків) не може ґрунтуватися лише на особливому статусі банківських установ та їх функціях. Статус окремого суб'єкта, у тому числі банка, є недостатнім критерієм для визнання фінансово-правовим інститутом групи норм, що регулюють окремі аспекти його діяльності.

Проблеми загальної теорії фінансового права, зокрема його предмета та системи, на сучасному етапі потребують подальшої наукової розробки, а тому цю статтю слід розглядати з позицій продовження наукової дискусії з приводу підстав включення відносин за участю банківських установ до предмету фінансово-правового регулювання, та, відповідно, можливості виокремлення відповідного фінансово-правового інституту в системі фінансового права.

### Література

1. Тосунян Г.А., Викулин А.Ю., Экмальян А.М. Банковское право Российской Федерации. Общая часть: Учеб. /Под общ. ред. Б.Н. Топорнина. – М.: Юристъ, 1999. – 448 с.
2. Тосунян Г.А. Теория банковского права: В 2 т. – М.: Юристъ, 2002. – Т.1. – 554 с.
3. Братко А.Г. Банковское право России: Учеб. пособ. – М.: Юрид. лит., 2003. – 848 с.
4. Цыпкин С.Д. Финансово-правовые институты, их роль в совершенствовании финансовой деятельности Советского государства. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1983. – 80 с.
5. Финансовое право: Учеб. /Отв. ред. Н.И. Химичева. – М.: Юристъ, 2003. – 749 с.
6. Воронова Л.К. До питання про систему фінансового права //Вісник Академії правових наук України. – 1994. – №2. – С.75-82.
7. Горбунова О.Н. Финансовое право и финансовый мониторинг в современной России. – М.: ООО «Профобразование», 2003. – 158 с.
8. Очуренко С.В. Правове регулювання відносин, що виникають в процесі кредитної діяльності комерційних банків. Автореф. дис... канд. юрид. наук. – Одеса, 2001. – 23 с.
9. Вишневецький В.М. Система фінансового права України в умовах переходу до ринкової економіки: Дис... канд. юрид. наук. – Чернівці, 2001. – 212 с.
10. Закон України «Про Національний банк України» від 20 травня 1999 року № 679 – XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №29. – Ст.238.
11. Кротюк В.Л. Національний банк – центр банківської системи України. Організаційно-правовий аналіз. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2000. – 248 с.
12. Гуревич И.С. Очерки советского банковского права. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1959. – 130 с.
13. Банківське право України: Навч. посіб. /За заг. ред. А.О. Селіванова. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2000. – 384 с.
14. Крохина Ю.А. Финансовое право России: Учеб. для вузов. – М.: Норма, 2004. – 704 с.
15. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III //Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №5-6. – Ст.30.
16. Пацурківський П.С. Правові засади фінансової діяльності держави: проблеми методології. – Чернівці: Рута, 1997. – 244 с.
17. Бадтиев А.Ф. Финансово-правовое регулирование банковской деятельности: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2005. – 24 с.
18. Карасева М.В. Финансовое правоотношение. – М.: Изд-во НОРМА–ИНФРА-М, 2001. – 288 с.

*Севиндж Рагімова*

*научный сотрудник Института философии и политико-правовых исследований  
Национальной академии наук Азербайджанской Республики*

### *К проблеме законодательного регулирования налога в Азербайджанской Республике*

---

В статье исследуется правовая природа налога, обращается ко многим источникам и точкам зрения на вопрос об определении понятия налога, его правовом регулировании. На основе этого в статье проводится анализ правового регулирования налога в Азербайджанской Республике, сравнение его с регулированием налогообложения в других государствах, в том числе в Украине.

*Analysing numerous sources and studying different points of view on the notion of "tax" and its definition, the author of the article focuses on the legal nature of a tax, as well as its legal regulation. She also analyses tax legal regulation in the Republic of Azerbaijan, and compares it with those in other countries, including Ukraine.*

Ключевые слова: налог, правовая природа налога, налоговая обязанность, принципы налогообложения, установление налога, введение налога.

---

Проблемы понятия налога, его правовой природы являются центральными в налоговом праве. Исходя из этого, сложно найти специалиста в налоговом праве, который не обращался бы к ним в своих исследованиях. Весте с тем, хотелось бы отметить, что в значительной степени повлияли на представление автора о данной проблеме работы Е.А. Ровинского [1], Н.И. Химичевой [2], Н.П. Кучерявенко [3], В.И. Гуреева [4], С.Г. Пепеляева [5], И.И. Кучерова [6].

Определяя понятие налога, следует, по нашему мнению, обратиться к основоположникам финансово-правовой науки, которые стояли у истоков исследования налога как экономической и правовой категории. А.А. Исаев определяет налог как обязательные денежные платежи частных хозяйств, необходимые для покрытия общих расходов и расходов единиц самоуправления. Автор также делает акцент на том, что налог как денежный платеж отличает его от натуральной повинности, что определяет его способность покрывать «общие расходы» [7]. Д. Львов в «Курсе финансового права» из характеристики налога выводит следующие признаки:

- этот платеж является обязательным, а не добровольным;
- размер его устанавливается верховной властью;
- назначение его – удовлетворение таких потребностей государства и общества, которые составляют необходимый атрибут культурной жизни гражданина» [8].

В современной финансово-правовой науке существуют различные подходы к определению понятия налога. Так, российский специалист В.И. Гуреев определяет налог как «...обязательный взнос, взимаемый государством с юридических и физических лиц в бюджет соответствующего уровня (федеральный, региональный, местный)» [9]. Представляется необходимым уточнить отдельные положения данного определения. Во-первых, это определение слишком широкое и не отражает специфики налога; оно может быть отнесено и к любому другому обязательному отчислению, с помощью которого осуществляются поступления в бюджеты разных уровней. Во-вторых, среди налогоплательщиков автор в этом определении называет исключительно юридических и физических лиц, что тоже не совсем правильно. Существуют и другие коллективные субъекты, которые нельзя так безапелляционно отнести к разряду юридических лиц (такие, например, как консолидированная группа налогоплательщиков, обособленные структурные единицы тех же юридических лиц). В-третьих, вряд ли можно согласиться с определением налога как вноса, поскольку такая трактовка предполагает либо определенные возмездные начала или блага, либо участие плательщика в качестве члена какого-либо сообщества, предполагающее денежный взнос.

Более обоснованной представляется позиция С.Г. Пепеляева, который определяет налог как «единственно законную (устанавливаемую законом) форму отчуждения собственности физических и юридических лиц (на началах обязательности, индивидуальности, безвозмездности, безвозвратности, обеспеченную государственным принуждением, не носящую характер наказания или контрибуции, с целью обеспечения платежеспособности субъектов публичной власти» [10]. Это определение подчеркивает характерные признаки налога и принципы, на которых он действует, на которых формируются правовые основы его механизма. Действительно, подобный подход одного из ведущих специалистов налогового-правовой науки является одним из наиболее логичных, хотя и здесь, на наш взгляд, вряд ли уместен акцент на видовые формы плательщиков налогов (юридических и физических лиц). Ведь в качестве налогоплательщиков могут при определенных условиях выступать и отдельные подразделения юридических лиц (филиалы, обособленные подразделения), и их объединения (консолидированная группа налогоплательщиков) [11].

Однако хотелось бы обратить внимание еще на одну важную проблему, которая затрагивается в утверждении С.Г. Пепеляева, когда им делается акцент на «отчуждении собственности» при уплате налогов. Видимо, с этим сложно согласиться. Многогранность категории налога позволяет в ее рамках выделить два значения: налог как правовая категория и налог как законодательно закрепленное понятие. Когда налог как правовую категорию характеризовали с акцентом на изменении формы собственности, переходе ее к государству, это было логичным в советской правовой системе с характерным для нее приматом государственной власти. В современных условиях при равенстве всех форм собственности это вряд ли выглядит актуальным. Кроме того, основой определения любого правового понятия должно быть выделение главной его характеристики с позиций той отрасли права, элементом которой это понятие является. Переход же права собственности – безусловно, отношение сферы регулирования гражданского (частного) права, тогда как налог – понятие финансово-правовое (публичное право). Главное в налоге с позиции финансового права – поступление средств государству, наполнение бюджета для финансирования общественных потребностей [12].

Нам представляется довольно удачной и правильной в этом плане положение ст. 11 Налогового Кодекса Азербайджанской Республики: «Налог – обязательный, индивидуальный безвозмездный платеж, взимаемый с налогоплательщиков в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципалитетов, подлежащий перечислению в государственный и местные бюджеты» [13]. Безусловно, необходим, логичен и важен акцент в данном случае на отчуждении денежных средств, принадлежащих плательщикам на праве собственности, а не на отчуждении собственности. Отчуждение права владения, пользования, распоряжения невозможно, оно может касаться только объектов собственности, но не самих отношений собственности.

В данном законодательном определении понятия налога очень уместно выделены еще два принципиальных акцента. Во-первых, указание на то, что налог всегда является частью именно денежных средств, т. е. взимается с налогоплательщиков в виде определенной суммы денег. История определения налога как денежного платежа насчитывает уже более века. Как мы указывали выше, такое определение налога было дано А.А. Исаевым еще в 1887 г. Денежная форма налога напрямую связана с такой его особенностью, как нецелевой характер – поступающие в бюджет от налогоплательщика средства не имеют целевой направленности, поэтому должны иметь универсальную (денежную) форму. Во-вторых, важно обозначение и того положения, что целевую направленность денежные средства обретают на этапе распределения, но такие денежные средства уже не являются налогом и не регулируются налоговыми нормами, а входят в сферу регулирования бюджетного права. По нашему мнению, не лишним было бы среди признаков налога закрепить и такие, как его безусловность (налог устанавливается

императивными велениями государства и не может быть отменен либо изменен волей какого-либо другого субъекта) и нецелевой характер (о чем мы уже упоминали).

Вряд ли непосредственно при определении налога необходимо закреплять положения, характеризующие его императивную природу. Императивность характерна и необходима для всего института налогового права. Необходимость императивного метода обусловлена, прежде всего, характером налоговых отношений, значительная часть которых – отношения по уплате налогов и сборов, то есть передачи части своих доходов в публичные целевые фонды. Такое отчуждение не может всегда являться результатом волевого действия налогоплательщика, оно должно осуществляться на основании и во исполнение обязанности, возложенной на него. Метод властных предписаний имеет свои особенности в налоговых правоотношениях. Прежде всего, он определяет, что в налоговых правоотношениях преобладают обязанности. Далее, исходя из содержания метода властных предписаний, субъекты налоговых правоотношений не могут по своему усмотрению приобретать налоговые права и осуществлять налоговые обязанности, а также определять их содержание. Они реализуют налоговые права и обязанности, только если последние установлены в соответствующих законах (подзаконных актах). И, наконец, метод властных предписаний определяет юридическое неравенство субъектов налоговых правоотношений. Одни субъекты обладают юридически властными полномочиями по отношению к другим субъектам, которые не имеют таких встречных полномочий.

Исходя из этого представляется недостаточно логичным размещение и содержание ст. 30 Налогового Кодекса Азербайджанской Республики, которая носит название «Коммерческая (налоговая) тайна». Мы считаем, что в названии статьи, заложено существенное противоречие. Сфера отношений, связанных с налогами (властно-имущественных, как и все финансовые отношения), является сферой регулирования императивного метода – метода властных предписаний, тогда как коммерческие отношения являются гражданскими правоотношениями (имущественными) и входят в сферу регулирования гражданского права, в основе которого лежит диспозитивный метод, основанный на равенстве сторон и предусматривающий договорные отношения. Таким образом, мы полагаем, что отношения, связанные с коммерческой тайной, не могут регулироваться императивными нормами налогового права.

Механизм налогово-правового регулирования предполагает использование различных видов налогово-правовых норм, которые по-разному воздействуют на поведение участников налоговых отношений. Это и нормы-задачи, и нормы-принципы, и нормы-дефиниции и др. Наибольшее системообразующее влияние на формирование модели поведения в сфере налогообложения, легализуемое соответствующими правовыми формами, оказывают нормы-принципы.

Довольно часто в литературе и в законодательстве принципы, как перечисленные выше, так и другие, регулирующие различные механизмы или отношения налогообложения, смешиваются воедино и потому не оказывают необходимого влияния на построения этих механизмов и отношений. Поэтому важно, на наш взгляд, различать:

- принципы налогового права;
- принципы налоговой системы;
- принципы налога;
- принципы налогового законодательства [14].

Затрагивают регулирование этих моментов и соответствующие нормы Налогового кодекса Азербайджанской Республики. Так, ст. 3 устанавливаются основания для установления и взимания налогов, которые фактически и охватывают совокупность принципов, лежащих в основе построения налоговой системы, определяющих правовую природу налога:

«3.1. Законодательство о налогах основывается на признании всеобщности, равенства и справедливости налогообложения.

3.2. Налоги должны быть экономически обоснованными.

- 3.3. Не допускается устанавливать налоги, препятствующие осуществлению конституционных прав и свобод каждого лица.
- 3.4. Не допускается устанавливать налоги, нарушающие единое экономическое пространство Азербайджанской Республики (в частности, прямо или косвенно ограничивающие свободное перемещение в пределах территории Азербайджанской Республики товаров (работ, услуг) или денежных средств, либо иным образом ограничивать или создавать препятствия законной деятельности налогоплательщика).
- 3.5. Никто не может быть принужден из одной и той же прибыли (дохода) платить более одного раза один и тот же налог.
- 3.6. Налоги не должны носить дискриминационный характер, они не могут устанавливаться исходя из политических, идеологических, этнических, конфессиональных и иных различий налогоплательщиков.

Запрещается устанавливать дифференцированные ставки налогов в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места нахождения капитала.

Для товаров, ввозимых в Азербайджанскую Республику, допускается, в зависимости от страны их происхождения, в соответствии с настоящим Кодексом и таможенным законодательством, устанавливать дифференцированные ставки таможенных пошлин» [15].

Прежде всего, мы считаем несколько неудачным само название данной статьи «Основания для установления и взимания налогов», поскольку во-первых, основанием для установления налога является соответствующий акт (закон или положение), а основанием для взимания – налоговая обязанность (в широком смысле слова) либо объект налогообложения (как основание возникновения обязанности по уплате налогов). В этой статье, как мы уже обращали внимание, речь идет о принципах налогообложения. На наш взгляд, коль скоро в статье раскрывается принципы налогообложения, необходимо поменять ее название, чтобы оно больше соответствовало содержанию статьи. Аналогичная статья Налогового кодекса Российской Федерации носит название «Основные начала законодательства о налогах и сборах», однако в этом случае оно кажется не совсем удачным [16]. Как мы уже отмечали, необходимо разграничивать принципы налогового права, налоговой системы, принципы налога и принципы налогового законодательства. В данном же случае в статье под названием «Основные начала законодательства о налогах и сборах» собраны принципы не только налогового законодательства, но и принципы налога, налоговой системы и т.д. Не более удачным является и пример украинского законодателя, который схожую статью назвал «Принципы построения и назначение системы налогообложения» [17]. В этом случае принципы, перечисленные в статье, в большинстве входят в группу принципов, обозначенную названием статьи, однако при этом без внимания, а главное – законодательного закрепления, остаются другие, не менее важные принципы. Мы предлагаем, более подходящее название: «Принципы налогообложения». В таком случае в эту статью могут быть помещены любые принципы, касающиеся налогообложения, без риска быть не полными в своем перечне.

Следующим моментом, существенно влияющим на определение налоговой обязанности субъектов предпринимательской деятельности, является закрепление перечня налогов и сборов, их классификация. Эти положения регулируются ст. 4 – 8 Налогового Кодекса Азербайджанской Республики. Так, в ст. 4 содержатся наиболее общие подходы к установлению и введению налогов и сборов на территории АР, в ст. 5 определяются особенности уплаты налога, в ст. 6 – 8 – гласят о разновидностях государственных налогов, налогов автономной республики, местных (муниципальных) налогов. Во многом схожие подходы используются и иными национальными законодательствами [18].

В статье 4 Налогового Кодекса Азербайджанской Республики закрепляется классификация налогов Азербайджанской Республики. Пункт 4.1. гласит: «В Азербайджанской Республике устанавливаются и уплачиваются следующие налоги:

- 1.1.1. государственные налоги;
- 1.1.2. налоги автономной республики;
- 1.1.3. местные (муниципальные) налоги» [19].

Следует, на наш взгляд, обратить внимание на формулировку «устанавливаются и уплачиваются» относительно налогов. Установление и уплата налога вряд ли могут быть синонимами исполнения налоговой обязанности. Установление налога или сбора не всегда связано с его уплатой. Если, к примеру, предприятие имеет налоговую обязанность относительно налога на прибыль, оно должно уплачивать этот налог в порядке, установленном законодательством, и отчитываться в налоговых органах о его уплате. Однако может сложиться ситуация, когда в течение определенного срока на предприятии полностью отсутствует деятельность и, как результат, прибыль. В данном случае у предприятия нет и обязанности по уплате налога, но все же остается обязанность по отчетности в налоговых органах об отсутствии прибыли и, соответственно, обязанности по уплате налога на прибыль.

Более того, нам представляется несколько нелогичным в целом построение данной части ст. 4. Дело в том, что сложно по принципу установления разделить все налоги на государственные, налоги автономной республики, местные (муниципальные) налоги. Они все устанавливаются государством, поскольку их закрытый перечень содержится в соответствующих частях Налогового Кодекса Азербайджанской Республики. Установить какой-либо иной платеж налогового характера, помимо предписанного Налоговым кодексом, невозможно. Поэтому деление на вышеуказанные группы осуществляется не по принципу установления, а в зависимости от компетенции органа, который вводит их на соответствующей территории. Что же касается акцента на уплате отдельного налога, то это тоже важное, но не исчерпывающее положение. Главное в данном случае – реализация всего комплекса налоговых обязанностей. Таким образом, при классификации налогов необходимо акцентировать внимание не на установлении и уплате их, а на дифференциации в зависимости от компетенции органа, который вводит их на соответствующей территории.

Положения ст.5 фактически касаются исполнения обязанностей по уплате налогов, поэтому не совсем понятно ее название – «Формы налогообложения». Не вдаваясь подробно в анализ данных проблем, которые достойны самостоятельного предметного исследования, хотелось бы обратить внимание на два момента. Так, в соответствии со ст. 5 Налогового Кодекса Азербайджанской Республики:

Статья 5. Формы налогообложения.

5.0. Налоговые платежи взимаются в следующих случаях формах:

- 5.0.1. непосредственно у источника (взимание налога до получения прибыли или дохода).
- 5.0.2 по декларации (взимание налога после получения прибыли или дохода).
- 5.0.3. по извещению (уплата налога налогоплательщиком на основании платежного извещения, предъявляемого налоговым органом или муниципалитетом на сумму, исчисленную согласно ставки и величины объекта налогообложения) [20].

Видимо, требуют безусловной корректировки два положения. Во-первых, сложно согласиться, что налоговые платежи могут взиматься непосредственно у источника до получения прибыли или дохода. Если прибыль или доход являются фактически единственным источником уплаты налога, то совершенно не ясно, как налог может быть уплачен до их получения. Взимание налогов может осуществляться **при** (выделено нами. – *Авт.*) получении прибыли или дохода, но не до. Во-вторых, сложно согласиться с тем, что налоговые платежи, взимаемые по декларации, должны уплачиваться после получения прибыли или дохода. С этим можно было бы согласиться, если бы речь шла только о подоходных налогах, но вряд ли это можно распространить на процедуру уплаты имущественных налогов, которые не привязаны непосредственно к получению прибыли или дохода.

Автор планирует исследовать далее комплекс проблем, связанных с регулированием налогообложения в Азербайджанской Республике, в частности проблемы налогообложения при осуществлении предпринимательской деятельности.

### Література

1. Ровинский Е.А. Советское финансовое право. — М.: Госюриздат, 1957.
2. Химичева Н.И. Налоговое право: Учеб. — М.: БЕК, 1997.
3. Кучерявенко Н.П. Налоговое право. — Харьков: Легас, 2001.
4. Гуреев В.И. Налоговое право. — М.: Экономика, 1995.
5. Налоговое право: Учеб. пособ. /Под ред. С.Г. Пепеляева. — М.: ИД ФБК Пресс, 2000.
6. Кучеров И.И. Налоговое право России: Курс лекций.-М.: ЮрИнформ, 2001.
7. Исаев А.А. Очерки теории и политики налогов. — Ярославль: Тип. Г. Фалк, 1887. — С. 1.
8. Львов Д. Курс финансового права. — Казань: Тип-я Импер. университета, 1888. — С. 285.
9. Гуреев В.И. Налоговое право. — М.: Экономика, 1995. — С. 25.
10. Налоговое право: Учеб. пособ. / Под ред. С.Г. Пепеляева. — М.: ИД ФБК-Пресс, 2000. — С. 31. См. также: Бех Г.В. Правовое регулирование косвенных налогов в Украине. Моногр. /Под ред. Н.П. Кучерявенко. — Харьков: Легас, 2003. — С. 11 — 13.
11. Ст. 228 Налогового Кодекса Российской Федерации; Налоги и финансовое право. — 2002. — № 7.
12. Кучерявенко Н.П. Налоговое право: Учеб. — Харьков: Легас, 2001. — С. 79; см. также: Цыпкин С.Д. Финансово-правовые институты, их роль в совершенствовании финансовой деятельности Советского государства. — М.: Изд-во МГУ, 1983. — С. 4-18; Халфина Р.О. К вопросу о предмете и системе советского финансового права // Вопр. сов. адм. и фин. права. — М.: Изд-во АН СССР, 1952. — С. 197; Ермакова Т.С. Финансовые правоотношения (теоретические проблемы): Учеб. пособ. — Л.: Изд-во ЛГУ, 1985. — С. 9.
13. Налоговый кодекс Азербайджанской Республики. — Баку: Издательский дом «Бюллетень Бизнесмена», 2003.
14. Налоговый кодекс Азербайджанской Республики. — С. 101; Петрова Г.В. Налоговое право: Учеб. — М.: ИНФРА, 1997; Винницкий Д.В. Субъекты налогового права. — М.: Норма, 2000.
15. Налоговый кодекс Азербайджанской Республики. — Ст. 3.
16. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1: Постатейный комментарий /Под общ. ред. В.И. Слома. — М.: Изд-во «Статут», 1998.
17. Закон України «Про систему оподаткування» від 18 лютого 1997р. //Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 16.
18. Налоговый кодекс Российской Федерации (ст. 13 — 15 Закона Украины «О системе налогообложения»).
19. Налоговый кодекс Азербайджанской Республики. — Ст. 4.
20. Там же. — Ст. 5.

*Тихомиров О. Д.,*

*канд. юрид. наук, професор кафедри теорії держави і права  
Національної академії внутрішніх справ України*

## *Філософсько-методологічні підходи до досліджень юридичної компаративістики*

---

**В статье рассмотрены проблемы различных философских и методологических подходов к изучению юридической компаративистики, ее структуре, месту и роли в познании и обществе.**

**The present article reveals some problems of different philosophical and methodical approaches towards the study of the course of legal comparative analysis, its structure, place and role in both cognitive and social processes.**

**Ключові слова:** юридична компаративістика, правознавство, інваріантна структура, парадигма, бібліометрія, інституціональні стандарти дисциплінарна структура науки, когнітивна й соціальна інституціалізація, синергетика.

---

У багатьох наукових дослідженнях стверджується, що загальний стан розробки методологічних проблем вітчизняної юридичної науки відстає від сучасних потреб правового розвитку України. На нашу думку, слід виділити такі недоліки сучасного стану методології юридичної науки, які мають значення й для юридичної компаративістики:

- відсутні фундаментальні, монографічні, прикладні й інші дослідження з вивчення методології юридичної науки, а також відповідної науково-дослідної групи, колективи й інші структури наукового співтовариства, форми формальної й неформальної комунікації між ними та їхніми членами;
- не розроблена належним чином прикладна частина методології юридичної науки, що включає методологічні прийоми, правила, вимоги, процедури, операції застосування наукових методів, їх вибору, узгодження між собою, адаптації стосовно особливостей предметів досліджень, розробки методик конкретних юридичних наукових досліджень;
- мало уваги приділяється організації й проведенню методологічних досліджень у рамках окремих юридичних наук, особливостям формування, побудови, систематизації, упорядкування юридичних наукових знань;
- незадовільним залишається стан розробки наукознавчих проблем юридичної науки тощо. Аналогічні недоліки є й у працях юридичної компаративістики як модифікації порівняльного правознавства за умов сучасної постнекласичної науки [1].

Враховуючи викладене, у цій статті нами розглядаються наукознавчі підходи до дослідження порівняльного правознавства і юридичної компаративістики, засновані на варіативності розуміння науки, її місця й ролі у пізнанні світу й у суспільстві.

Основними підходами до розуміння юридичної компаративістики є її інтерпретація як сукупності наукових знань, наукової дисципліни, наукової діяльності, соціального інституту, форми культури, які відбивають як історичні етапи її розуміння, так і основи сучасної побудови, причому в їх взаємозв'язку, взаємозумовленості, додатковості й відносності розрізнення.

Так, етап становлення порівняльного правознавства базувався на її розумінні як сукупності наукових знань, де методологія порівняльно-правового методу, інституціалізація у вигляді перших співтовариств вивчалися в контексті об'єктивних, істинних, наукових знань, про загальне й особливе в різних правових системах країн європейської цивілізації. Виникнення критичної теорії порівняльного правознавства обумовило перехід до розуміння порівняльного права як методології порівняльно-правових досліджень, де фокусом її розуміння стала наукова діяльність, а все інше

---



розглядалося як похідне від неї. [2, с.72–74]. Третій етап – розуміння порівняльного правознавства (порівняльного права) як соціального інституту – це його зв'язки із суспільством, культурою, соціальною корисністю та необхідністю компаративних наукових знань і діяльності [3, с. 49–54]. У цьому випадку звертає на себе увагу той факт, що всі основи порівняльного правознавства були на кожному з цих етапів її розвитку незалежно від того, чи потрапляли вони до сфери їхнього наукового аналізу чи ні, але завжди при незмінності існування змінювалася й інтерпретація. Наприклад, наукове знання спочатку розглядалося як незалежне від суб'єкта дослідження, на другому, навпаки, як залежне, а на третьому – як залежне не тільки від дослідника, а й від суспільства, культури тощо. Тому, на нашу думку, слід підкреслити додатковість і відносність поділу юридичних компаративних наукових знань, наукової діяльності й наукового інституту як у їх «бутті», «житті», існуванні, так і у їх наукових інтерпретаціях, у тому числі сучасних, котра у майбутньому може й повинна змінитися.

Методологічні проблеми й підходи до вивчення зміни, трансформацій, метаморфоз юридичного компаративного наукового знання, наукової діяльності й наукового інституту доцільно досліджувати в історичному й теоретичному контекстах їхнього розуміння.

Виділення в структурі юридичної компаративістики такої її складової як наукова дисципліна (юридична компаратологія) спрямоване на виявлення властивостей «традиційності», систематизованості, упорядкованості:

- механізмів забезпечення стабільності юридичної компаративістики;
- наступності наукового знання при зміні наукових компаративних і правових парадигм, поколінь дослідників-компаративістів;
- реалізацію соціально-психологічної функції ідентифікації дослідника-компаративіста з науковим співтовариством;
- забезпечення солідарності членів дослідних груп при визначенні загальних цілей, принципів і методів вивчення предмета юридичної компаративістики;
- легітимацію юридичної компаративістики, тобто визнання науковим співтовариством і придбання необхідного рівня інституціалізації й автономності. Інші компоненти юридичної компаративістики, зокрема, передній край (фронт наукових досліджень), масив публікацій, наукові спеціальності, дослідні сфери, поле науки відбивають також інші її форми, властивості й характеристики (проблемність, мінливість, випадковість, «новації», «науковий внесок» ученого тощо). Ці компоненти, як і поняття наукової дисципліни, у дослідженнях порівняльного правознавства або не розглядалися, або розглядалися частково, фрагментарно, що обумовлює необхідність, як відзначалося раніше, вивчення основних методологічних підходів, розроблених у наукознавстві, і визначення можливостей їх використання для подальших вивчень юридичної компаративістики.

Проблеми різноманіття понять і структур юридичної компаративістики можуть бути пояснені тим, що на різних історичних етапах розвитку науки остання одержувала й різне обґрунтування:

- онтологічно-гносеологічне (класичне), коли наука й наукові дисципліни пов'язувалися із предметом (об'єктом) і специфікою пізнавальних процесів;
- діяльнісно-інституціональне (некласичне), коли структура науки обумовлена зміною її підстав, своєрідністю суб'єктів досліджень і використовуваних у науці методів, певними соціально-організаційними структурами (інститутами, кафедрами, університетськими факультетами та ін.), залежністю від суспільства;
- синергетико-культурологічне (постнекласичне), коли генезис і розвиток науки пояснюються з позицій нового наукового синергетичного мислення й взаємозв'язком науки й культури, іншими формами світогляду.

Онтологічно-гносеологічний спосіб в аналізі науки, а також в інтерпретації взаємозв'язку її різних компонентів панував у всіх вченнях XIX – початку XX ст. [4, с. 25–31], основні його особливості полягають у тому, що:

- увага дослідників була спрямована на вивчення науки як знання в його об'єктивно-ідеальному існуванні, виявлення інваріантної структури знання і її елементів, у порівняльному правознавстві це виявилось в спробі розробки універсального права, вимозі виключати вплив суб'єктивності дослідника на результати порівнянь. Виявити цю інваріантну структуру наукового знання передбачалося двома шляхами: філософським (логічним), орієнтованим на побудову ідеальних моделей й історичним, яким передбачалось безпосереднє вивчення реальності. Так, всупереч апіорній концепції природного права, у порівняльному правознавстві домінуючою стало апостеріорне порівняння існуючих правопорядків;
- структура філософського знання визнавалася ідеальним типом, основою дослідження наукового знання в цілому, а розвинуті на тому чи іншому етапі наукові дисципліни виступали як види, що конкретизують і виражають у недосконалій формі архетип, представлений філософським знанням. У порівняльному правознавстві це обумовило пошуки «ідеального» права, що у зміненій формі проявлялося в правових системах країн європейської цивілізації;
- мінливість порівняльно-правового знання пов'язувалася переважно зі зміною його філософських підстав, що було властиве німецькій школі порівняльного правознавства, тоді як власне порівняльно-правове знання могло розвиватися тільки екстенсивно, кількісно, не впливаючи на ці підстави;
- вивчалися переважно взаємозв'язки різних об'єктивно-розумових, когнітивних структур ідей, теорій.

Так, концептуалізація порівняльного правознавства здійснювалася спочатку на основі вивчення різних його концепцій, відображених у працях відомих компаративістів. Причому ці концепції розглядалися як деперсоніфіковані, об'єктивно-розумові структури, що об'єктивно відбивають загальний досвід правового розвитку, «ідеальне право», оскільки лише такий підхід дозволяв обґрунтувати надособистісний статус істинного наукового знання, повторюваність емпіричних узагальнень;

- у понятійній структурі порівняльно-правового наукового знання виявлялися деякі базові категорії, що відповідають рівням буття права (норми права, нормативно-правові акти, інститути права тощо);
- взаємозв'язки власне порівняльно-правових і правових наук розглядалися переважно у формі їх класифікацій, підпорядкованих структурі наукового знання і його елементів, що призвело, наприклад, до інтерпретації порівняльного правознавства як вищої форми правового знання, яка характеризується загальністю, необхідністю, вірогідністю, доказовістю і дослідження іноземного права як нижчою формою знання, якій притаманна описовість, правдоподібність та ін.;
- крім ієрархічної (теоретичне й емпіричне порівняльне правознавство) розглядалася й функціональна класифікація порівняльно-правових наук, у якій виділялася порівняльно-історична, антропологічна, типологічна та інші порівняльно-правові наукові дисципліни.

Таке позитивістсько-неопозитивістське (картезіанське) розуміння науки домінувало з XIX ст. і до 50-х років XX ст. Тому таке обґрунтування структури порівняльного правознавства як наукового знання припускало її виділення й диференціацію на наукові дисципліни тільки на основі єдності й розходження вищого й нижчого за ступенем істинності наукового знання (ієрархічна класифікація) і предмета дослідження (функціональна класифікація).

Починаючи із другої половини минулого століття, всупереч неопозитивістському розумінню науки, у філософії й методології науки формуються й домінують альтернативні підходи до вивчення структури науки, зокрема, діяльнісно-інституціональний. Нова суб'єктно-діяльнісно-методологічна орієнтація виникла ще у першій половині ХХ ст. на основі соціології, де наукове знання пов'язується з дослідними групами, формами наукових комунікацій, та науковою діяльністю [5, с. 44–58]. Цей спосіб вивчення порівняльного правознавства характеризується тим, що:

- він акцентує увагу на вивченні творчості реальних дослідників, наукових груп і співтовариств, форм спілкування між ученими, критеріях належності й способах ідентифікації вченого з тим або іншим науковим співтовариством, корелятивності між суб'єктами досліджень, науковою діяльністю й науковим знанням. У порівняльному правознавстві це знаходить свій прояв у його розумінні як порівняльного методу й дослідження процесів інституціалізації;
- юридичне компаративне наукове знання розглядається не як гомогенне, в основі якого лежить інваріантна структура (універсальне, «правильне» право), а як гетерогенна сукупність, що розпадається на множину когнітивних структур (результатів порівняльно-правових досліджень), між якими існують різні відносини (полеміки, конкуренції, паралелізму та ін.), обумовлені особливостями суб'єктів та їх діяльності. Цим воно втрачає й свій надісторичний, надособистісний, об'єктивно-ідеальний статус, інтерпретується як проблематичне, що допускає спростування й право на помилку, оману;
- важливим стає вивчення мінливості, варіативності феноменів порівняльного права, що залежать від якостей дослідних груп, способів організації їх діяльності, норм і цінностей наукового пізнання, особливостей використання наукового знання як методу досліджень, тому наукове знання розглядається як діяльність, процес вирішення проблем, що мають властиві їм ідеали, норми і правила. У цей період з'являються положення про те, що порівняльні дослідження доцільно здійснювати вченими різних країн, що вони мають спрямувати на вивчення варіантів розв'язання проблеми, їх оцінку;
- його підставою є суб'єктно-діяльнісний підхід, при якому наукове знання розглядається як результат актів виділення й вирішення наукових проблем, а предметом вивчення стає регульована гносеологічними й герменевтичними ідеалами, нормами й методологічними правилами поведінка дослідників, що охоплює процеси пізнання, розуміння й інтерпретації як власне наукові дослідження, так і форми професійного спілкування, організації наукової діяльності тощо;
- введення розуміння й інтерпретації переносить акцент на вивчення ціннісних орієнтацій вчених, їхніх наукових переваг, дисциплінарних й особистісних регулятивів, значущих для вибору й рішення проблем, міжособистісних взаємодій, зокрема виділення в порівняльному правознавстві національних наукових шкіл. Частково цей підхід стосовно порівняльного правознавства реалізований у рамках домінуючої дотепер його критичної інтерпретації, що акцентує увагу на методології порівняльно-правових досліджень, і заперечує можливість і необхідність його існування як наукової дисципліни.

Окремі дослідження іншого плану не могли охопити порівняльне правознавство у його обсязі й різноманітні проявів, що викликає необхідність більш детально зупинитися на сучасних напрямах наукознавчих підходів і можливостях їх застосування для вивчення юридичної компаративістики, інших наук компаративної спрямованості.

У сучасному наукознавстві виділяється кілька напрямів аналізу науки, а відповідно і її побудови. Основи першого напрямку закладені Т. Куном у історико-теоретичній праці «Структура наукових революцій» [6], де автор:

- увів нові структурні одиниці науки, зокрема, основні – наукове співтовариство, парадигма та додаткові – методологічні правила, наукова сфера і спеціальність; відзначив первинність парадигм щодо прийнятих у науковому співтоваристві правил;
- запропонував прийняти теорію як зразок для вирішення завдань і визнати її як парадигму, а парадигму – вихідною одиницею наукознавчого аналізу наукової дисципліни;
- виділив такі стани існування науки як нормальна наука, її криза й наукова революція;
- розробив поняття «дисциплінарної матриці», що охоплює символічні узагальнення, метафізичні компоненти парадигм, цінності, зразки або парадигми роз'язання проблем;
- розрізнив макро- і мікропарадигми й відповідно макроспівтовариство й мікроспівтовариство вчених.

Методологічне значення підходу Т. Куна для вивчення структури юридичної компаративістики полягає у тому, що він дозволяє вивчати не тільки домінуючі когнітивні, а й діяльнісні її структури, зокрема такі як:

- дисципліна, сфера дослідження, спеціальність, а також зв'язки між ними;
- виділити значущість визнання науковим співтовариством тієї або іншої теорії як зразок для проведення компаративних досліджень;
- відмовитися від кумулятивного підходу до розвитку науки й зафіксувати різноманіття форм існування науки (допарадигмального, парадигмального, постпарадигмального).

Якщо підходові Т. Куна була притаманна історична орієнтація до вивчення науки, що знайшла своє вираження в «стрибокподібному» її розвитку як зміні наукових парадигм у процесі наукових революцій, то теоретична спрямованість властива іншому напрямку, заснованому на працях І. Лакатоса й, відповідно, понятті «наукової дослідної програми», аналізі існування їх різноманітних форм дослідних програм у розвитку науки, виділенні у ролі вихідної структурної одиниці аналізу науки серії послідовних теорій, об'єднаних цією програмою. Використання такого підходу дозволить проаналізувати юридичну компаративістику з погляду виділення в ній програм, що складаються з пов'язаних теорій, а також різних форм співіснування їх конкуренції. Наприклад, порівняльного правознавства як науки і методу досліджень, порівняльного правознавства як науки й методу; структуризації дослідних програм, через виділення однієї з теорій як «твердого ядра», а інших, пов'язаних з нею теорій, – як фрагментів допоміжного й запобіжного поясів, і таким чином виділити інваріантну структуру дослідної програми («ядро») та її динамічні, мінливі компоненти (наприклад, пояс допоміжних гіпотез, що здатні пристосовуватися, перероблятися або повністю замінюватись).

Комунікативний підхід (як різновид діяльнісного підходу) до дослідження науки, в якому основою виділення й дослідження її одиниць стають різноманітні форми комунікацій (спілкування) між дослідниками й дослідними групами, розроблені такими вченими як Д. Дж. С. Прайс, У. Хегстрем, Г. Мензел, Н.Г. Маллінз, Г. Малкей, Д. Крейн та ін. [7, с. 229–234]. Кожний з дослідників цього напрямку для вивчення структур науки на основі аналізу характеру й інтенсивності наукових комунікацій пропонує конкретні методики у вивченні комунікацій усередині наукового співтовариства, використовуючи або методи бібліометрії або соціометрії, або соціології й соціальної психології. Використання цих підходів і методик дозволяє вивчити форми комунікацій, характер дослідних груп, масив публікацій та інші властивості й характеристики юридичної компаративістики. На методологію вивчення журнальних статей, монографій, підручників та інших публікацій, де фіксуються наукові знання юридичної компаративістики і які відбивають її стан, динаміку функціонування, спрямоване використання підходу Д. Дж. С. Прайса.

Для своїх досліджень він використав публікації, що складаються з кількох ешелонів, зокрема: перший – становлять журнальні статті, що відбивають фрагментарні наукові знання; другий – наукові огляди й реферати; третій – це систематизовані наукові знання, викладені в підручниках, монографіях, хрестоматіях, довідниках.

Залежність стану й розвитку юридичної компаративістики як наукової спеціальності доцільно досліджувати у рамках поділу формальних і неформальних комунікацій (У. Хегстрем), динаміки дослідних груп (Д. Крейн, Н.Г. Маллінз), а пов'язаність й обмеженість наукової діяльності теоретичною базою, загальноновизнаною науковим співтовариством у межах наукової дисципліни й наукової спеціальності, на основі досліджень Г. Мензела. Крім того, використання запропонованого Г. Мензелом підходу дасть можливість розширити уявлення про взаємозумовленість поділу в юридичній компаративістиці фундаментальних, прикладних досліджень і розмірів дослідних груп, розходження формальних і неформальних каналів інформації, типах комунікації у науковому співтоваристві, швидкості дисциплінарних змін, особливостях дисциплінарних норм і традицій, мережі професійної комунікації та ін. Дослідження Д. Сїджі й Г. Малкі дозволяють вивчити такі фактори, що забезпечують перетворення юридичної компаративістики з наукової ідеї на наукову дисципліну або спеціальність, як:

- відкриття в прикладних розробках;
- формування соціальних груп, зацікавлених в експлуатації відкриття;
- зростання різних параметрів, у тому числі підготовки студентів;
- обмін інформацією з існуючими дисциплінами;
- когнітивне співробітництво між ученими й практиками; конфлікт із існуючими або близькими дисциплінами тощо.

Вивчення значення консенсусу серед дослідників-компаративістів як показника існування загальних постулатів й аксіом, єдиного предмета дослідження, стійкої організованості комунікацій й інформаційних потоків усередині юридичної компаративістики, може ґрунтуватися на застосуванні запропонованих Ст. Коулом, Дж. Коулом і Л. Дитричем методів його виявлення: анкетування, аналізу цитованості публікацій, побудови матриці взаємних посилань та ін. На нашу думку, слід у вивченні комплексу правових компаративних наук використати їхні висновки про те, що:

- диференціація наукового знання на окремі дисципліни й сфері досліджень обумовлюється соціальними, а не інтелектуальними причинами;
- розходження між дисциплінами на рівні консенсусу відсутні, але властиві окремим сферам досліджень усередині дисципліни;
- високий ступінь консенсусу притаманний нерозчленованим дисциплінарним науковим співтовариствам;
- наявність різних дослідних груп, що мають свої підходи, забезпечує інтеграцію дослідної сфери, а надмірна її розчленованість тягне відсутність консенсусу; важливим фактором консенсусу є наявність загальної для дослідної груп загальноновизнаної теорії, на базі якої вони розробляють свої підходи.

Інституціональний напрям у дослідженні юридичної компаративістики, що певною мірою охоплює попередні підходи, ґрунтується на аналізі безпосередньої поведінки членів наукового співтовариства, його регулятивних стандартів, процесів інтеграції дисциплінарного співтовариства й відтворення його членів, розуміння, прийняття ними визнаних норм і цінностей дисципліни тощо. Особлива увага у цьому випадку приділяється формуванню та дії інституціональних стандартів як регулятивів наукової поведінки, під якими розуміються пізнавальні, комунікативні, методологічні ідеали і правила, що характеризуються поширеністю, стабільністю, усвідомленістю й імперативністю. Виконуючи функції упорядкування, регулювання дій членів наукового

співтовариства, ці інституціональні стандарти забезпечують внутрішню згуртованість дисциплінарного співтовариства (дослідної групи, наукової школи), стійкість наукових знань, діяльності, міжособистісних відносин, забороняють одні форми поведінки й пропонують інші, визначають професійні ролі членів наукового співтовариства та ін. До найвідоміших концепцій інституціоналізації науки відносять теорії соціального інституту Р. Мертон і теорію соціальної дії Т. Парсонса. Науковець радянської доби І.І. Лейман один з перших застосував поняття соціального інституту до дослідження науки [8], що визначав соціальний інститут як «об'єднання людей, що виконують специфічні функції в рамках соціальної цілісності й пов'язаних спільністю функцій, а також традицій, норм, цінностей; об'єднання, що має внутрішню структуру й ієрархію й відрізняється особливим сталим характером зв'язків і відносин як внутрішніх, так і зовнішніх» [8, с. 20], а у його структурі виділяв колектив, соціально значущу функцію, що управляють підрозділи, матеріальні установи [8, с. 19–20].

Вивчення професійно-дисциплінарної структури юридичної компаративістики може бути здійснене на основі теорії соціальної дії Т. Парсонса [9], який висунув соціологічну модель структури науки, обумовлену особливостями розвитку й функціонування системи освіти, нормативно-ціннісних структур, професіоналізації, властивих «університетській науці». Однією з особливостей дисциплінарної структури науки є те, що вона формувалася за умов «університетської науки», взаємозв'язків наукових досліджень і викладання. Система освіти, процес навчання, основним завданням яких є забезпечення засвоєння студентами наявних наукових і практичних знань, придбання необхідних професійних умінь і навичок, обумовлюють таку побудову науки, в якій її структурні компоненти (дисципліни, їх елементи, результати наукових досліджень та ін.) похідні не тільки від особливостей науки, а й від особливостей навчального процесу, навчальних планів, структурно-логічних схем викладання, програм навчальних дисциплін, спроможності студентів сприймати науковий матеріал. Це, у свою чергу, накладає відбиток на світогляд, наукове мислення, процес і результати досліджень науково-педагогічних працівників. Концептуальна схема професійно-дисциплінарної структури науки Т. Парсонса є методологічною основою у вивченні взаємозв'язку юридичної компаративістики, інших правових компаративних наук і навчальних дисциплін, а також значення професії юриста-компаративіста, професійних співтовариств у становленні й розвитку юридичної компаративістики.

Теорія соціальної дії Т. Парсонса використовувалася також в інших дослідженнях науки, орієнтованих на вивчення процесів та умов перетворення дослідного співтовариства на дисциплінарне, розрізнення наукових дисциплін та спеціальностей, спеціальностей і дослідних сфер, які також можуть бути використані у подальших дослідженнях юридичної компаратології. У наукознавчій літературі до основних з них відносять:

- положення щодо розрізнення наукових дисциплін і спеціальностей, запропоновані Д. Ш'юбі, який вважає дисципліну більш широкою одиницею науки, пов'язаною із системою освіти і включає такі спеціальності;
- розрізнення дослідного поля й наукової дисципліни, розроблене П. Бурд'є, Є. Кемброзіо й П. Ретінг, де поле науки являє собою сферу конкуренції між ученими за монополію наукового авторитету, владу, а наукова дисципліна, пов'язана з конкуренцією усередині наукового поля, легітимізацією дослідних напрямів, зі здійсненням професійного контролю, формуванням системи заохочення й санкцій, визначенням правил набору й навчання учнів та ін.;
- виділення Г. Уїтлі когнітивної й соціальної інституціоналізації, а також трьох рівнів організації науки: наукової дисципліни, яка становить сукупність наукових цінностей; наукової спеціальності, що охоплює пояснювальні моделі й категоріальний апарат;

дослідної сфери – сукупності проблемних ситуацій, а критеріями їх розрізнення дослідних сфер є загальне й особливе у досліджуваних об'єктах, їх понятійному й методичному апараті, що відображає рівень згоди (консенсусу) між ученими щодо методології й техніки дослідження. Спеціальність же містить у собі певні сфери дослідження;

- поділ когнітивних і соціальних характеристик наукової дисципліни І. Шпігель-Резінг, зокрема, до когнітивного відносяться способи аналізу предмета дослідження, теоретичні принципи й дисциплінарні критерії оцінки результатів досліджень, методи й ступінь методичної спеціалізації тощо, а до соціальних – соціальна структура дисципліни (наявність наукових шкіл, що домінують, і конфліктуючих дослідних груп), прийняті форми взаємодії, способи відбору й професіоналізації дослідників, технічне забезпечення, форми наукових комунікацій;
- розрізнення наукової дисципліни й спеціальності за престижем, умовами конкуренції, продуктивності вчених Є. Хестрем, Г. Малкі, Г. Уїтлі та ін.

Діяльнісно-інституціональні або соціологічні дослідження науки, свого часу вважались новими підходами до її вивчення, що забезпечував її розгляд як суб'єктно, діяльнісно й соціально обумовленого явища, частини суспільства, залежної від нього і його потреб у науковому пізнанні соціальної реальності. Інституціалізація науки сприяла переосмисленню місця й ролі суб'єкта та наукової професії у науковому пізнанні, переходу науки на неklasичний період свого розвитку. Недоліком же цього підходу є його спрямованість переважно на виявлення механізмів і процесів стійкості, упорядкованості науки, нормативності наукових досліджень, що обумовило появу інших методологічних підходів, що відповідають постнеklasичній науці і які можливо об'єднати під назвою «сінергетико-культурологічний підхід». Зокрема, оригінальна інтерпретація науки і її методології представлена у працях П. Фейєрабенда [10], а на початку 90-х років зародився новий системно-теоретичний напрям, за яким у наукових дослідженнях поєднується загальна теорія систем і сінергетика. Прогностичні дослідження розвитку науки здійснюються в рамках футосінергетики, плюралізму і різноманіття проявів науки у культурологічному контексті [11].

Таким чином, на початку ХХІ ст. склалося різноманіття методологічних і теоретичних підходів до дослідження науки, ґрунтуючись на яких можна дійти висновку, що дослідження юридичної компаративістики можливо на мікро-, мезо- і макрорівнях, де:

- мікрорівень являє собою емпіричні дослідження якісних і кількісних змін, які відбуваються в наукових юридичних публікаціях, зв'язках цитувань й інших комунікацій вчених-юристів за відносно невеликі періоди часу й характеризують проблемну сторону юридичної науки. До них, зокрема, належать дослідження, пов'язані з вивченням інновацій у юридичній науці, що знаходять своє вираження в журнальних публікаціях як елементарної одиниці мінливості наукового знання; аналізом частоти виникнення інновацій й їхніх модифікацій; виявленням напрямків потоку наукових публікацій і його змін; дослідженням когнітивно зв'язаних сукупностей публікацій, їхніх кластерів й ієрархії по частоті посилань; виділенням певних дослідних груп, наукових спільностей тощо;
- мезорівень становлять дослідження змін у науці, соціально-гуманітарних та юридичних науках, що відбуваються в досить тривалі строки, засновані на конвергенції й дивергенції (злитті й виділенні як самостійних) дослідницьких програм, наукових теорій, парадигм і виникненні більш складних і мінливих структур науки тощо;
- макрорівень створюють дослідження глобальних, цивілізаційних змін, залежностей науки від тенденцій розвитку людства, регіону, країни, культури й цивілізації, її місця й ролі у цих процесах та ін.

Підсумовуючи викладене вище, доходимо висновку, що юридична компаративістика являє собою складне утворення наукових феноменів, які не зводяться до наукової дисципліни й тим більше до спеціального методу, дослідження, яка може проводитися в різних аспектах, площинах, за допомогою різних методологічних підходів та ін., характеризується стійкістю і мінливістю, «традиційністю» та «новизною», наявністю онтологічних, гносеологічних, аксіологічних й інших властивостей, взаємозв'язком із сучасними правовими, соціальними, культурними змінами на різних рівнях їхніх проявів.

### Література

1. Бигич О.Л. Порівняльне правознавство: природа та методологічне значення: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.01/ Ін-т держави і права ім. В.М.Корецького НАН України. - К., 2002; Лисенко О.М. Порівняльне правознавство як наука та його місце в системі юридичних наук: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.01/ Київ. нац. ун-т імені Т. Шевченка. - К., 2001; Марченко М.Н. Сравнительное правоведение. Общая часть. Учеб. для юрид. вузов. - М.: Изд-во «Зерцало», 2001; Оборотов Ю.М. Традиції та новації у правовому розвитку: Моногр. - Одеса: Юрид. літ-ра, 2001; Савчин М.В. Порівняльне правознавство. Заг. част.: Навч. посіб. - К.: Центр навчальної літератури, 2005.
2. Ансель М. Методологические проблемы сравнительного права //Очерки сравнительного права /Под ред. В.А. Туманова. - М.: Прогресс. - 1981. - С. 72-78.
3. Марченко М.Н. Сравнительное правоведение. Общая часть. Учеб. для юрид. вузов. - М.: Изд-во «Зерцало», 2001.
4. Никифоров А.Л. Философия науки: История и методология Учеб. пособ. - М.: Дом интеллектуальной книги, 1998.
5. Кохановский В.П. Философия и методология науки: Учеб. для выс. учеб. завед. - Ростов н/Д.: Феникс, 1999.
6. Кун Т. Структура научных революций. - М.: Прогресс, 1977.
7. Огурцов А.П. Дисциплинарная структура науки: ее генезис и обоснование. - М.: Наука, 1988.
8. Лейман И.И. Наука как социальный институт. - Л., 1971.
9. Парсонс Т. Система координат действия и общая теория систем действия: культура, личность и место социальных систем //Современная западная теоретическая социология: Т. Парсонс. - М.: ИНИОН РАН, 1994.
10. Фейерабенд П. Избранные труды по методологии науки. - М., 1986.
11. Лесков Л.В. Наука как самоорганизующаяся система //Общественные науки и современность. -2003. - № 4. - С. 147-158.; Лесков Л.В. Прогнозный потенциал фундаментальной науки //Устойчивое развитие. Наука и практика. - 2003. - №1. - С. 5-18.





# Економіка. Проблеми економічного становлення

**Бабічева О.І.**

канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу  
Академії праці і соціальних відносин

## *Розвиток франчайзингу в Україні*

В статті на прикладі світових тенденцій розвитку франчайзингу демонструються причини його швидкого поширення, перспективи, які дає цей метод ведення бізнесу. Виділені етапи, особливості, і перспективи розвитку франчайзингу в Україні. Показані проблеми сучасного українського франчайзингу, вузькі місця національного законодавства про комерційну концесію.

*Basing on the world tendencies in franchising development, the author of the article presents the reasons for its fast spread, and prospects in such kind of business. There have been outlined the stages, peculiarities and prospects of franchising development in Ukraine, as well as revealed the current problems of Ukrainian franchising and drawbacks in the national legislature on a commercial concession.*

Ключові слова: франчайзинг, франчайзі, франчайзер, комерційна концесія, джоберська система

У сучасній економічній літературі, особливо що стосується практики бізнесу в Україні, все частіше з'являються публікації, присвячені франчайзингу. Це й не дивно. Ринкові перетворення в країні сягнули того рівня, коли виробник і споживач усвідомили важливість такого поняття як торгова марка, імідж фірми і товару. Сьогодні вихід на ринок, завоювання його частки, а тим більше утримання її без створення торгової марки неможливе. Тому найчастіше франчайзинг розглядається як метод поширення на ринку відомої торгової марки, співробітництва великої і малої фірм та оволодіння останньою сучасними технологіями ведення бізнесу.

У більшості публікацій висвітлюється сутність франчайзингу як методу організації бізнесу, історія його виникнення і використання, переваги та недоліки для учасників відносин. Однак недостатньо висвітленою у літературі є практика використання франчайзингу в Україні, відповідність національної законодавчої бази світовій практиці франчайзингу, її особливості, перспективи і проблеми використання в Україні, чому і присвячена ця стаття.

Як відомо, франчайзинг – система відносин, якою передбачається передача на певний термін у платне користування об'єктів права інтелектуальної власності – торговельних марок, комерційних таємниць, ноу-хау, методів ведення бізнесу та ін. У світі це дуже поширений спосіб входження нових фірм в існуючий ефективно працюючий бізнес. Найбільший розвиток франчайзинг отримав у США – країні, де ця система наприкінці XIX ст. була успішно запроваджена фірмами Singer та General Motors як спосіб розподілу виробленого товару, створення дистрибуційної та сервісної мережі. Тут же у середині XX ст. розпочалась друга хвиля розвитку франчайзингу з запровадженням так званого франчайзингу бізнес формату, який найчастіше розглядається як спосіб організації нового бізнесу.

Рівень і динаміка розвитку франчайзингу в США характеризується такими цифрами. За період з 1972 до 1988 р., відповідно до даних Національної федерації незалежного бізнесу США,

обсяги продажів з усіх типів франшиз виросли з 144 до 640 млрд. доларів (у 4,6 раза). На початок 2000-х років, за даними Міжнародної асоціації франчайзингу, щорічні обсяги продажів таких підприємств перевищили 1 трлн. доларів. У країні працювало більше 1500 франчайзингових систем у 75 сферах підприємництва. Серед них на торгівлю припадає приблизно 45 %, при цьому лідируючі позиції займає фастфуд (швидке харчування) – 18 %, частка ресторанів становить близько 9 %, магазинів промислових товарів – 11 %, а продовольчих – 7 %. Поряд з готельним, туристичним бізнесом, сферою побутових послуг, франчайзинг проник у такі професійні сфери як фармацевтика, аудит, страхування.

Швидке поширення цього методу ведення бізнесу пов'язане з суттєвими вигодами, які отримують при входженні в систему і франчайзер (правоволоділець) і франчайзі (користувач). Перший отримує можливість з меншими фінансовими витратами і ризиками охопити нові ринки, навіть географічно відокремлені та не завжди інвестиційно-привабливі, а другий – ввійти у відомий прибутковий бізнес, використати переваги відомої «розкрученої» торгової марки, професійного управління та економії масштабу більшої фірми. Але успіх такого нерівного партнерства «старшого і меншого» пояснюється більшістю дослідників поєднанням стимулів приватного володіння малим підприємством з майстерністю управління великим бізнесом [6].

Переконливими також є дані деяких дослідників щодо високої стійкості бізнесу новоутворених франчайзингових підприємств. Так, у США після п'яти років діяльності на ринку виживають лише 23 % приватних підприємств, а після 10 їх залишається лише 18 %. А серед підприємств, що працюють за системою франчайзингу, через п'ять років розпадається тільки вісім підприємств із 100, а через десять – 10 із 100 [5, с. 316].

В Україні, незважаючи на відсутність до останнього часу законодавчої бази франчайзингу, розвиток і поширення цієї системи проходив спонтанно, був зумовлений становленням ринкових відносин, зацікавленістю міжнародних франчайзингових систем в освоєнні нового ринку, а національних підприємств в опануванні сучасними управлінськими та бізнес-технологіями. Як і в інших країнах з перехідною економікою, в Україні перші франчайзингові системи створювались іноземними компаніями і лише згодом почали з'являтися національні мережі, частка яких ще й досі незначна.

Як не дивно, світові франчайзингові лідери «Кока-Кола», «Макдональдс» (у якого з 30 тис. ресторанів у світі 85 % – франчайзі) на українському ринку, як, до речі, і на російському, не використали цю систему, а створили власні підприємства. На нашу думку, тут є кілька причин.

По-перше, стримуючим фактором була недосконалість законодавчої бази щодо передачі і використання прав інтелектуальної власності, рівень договірної і виробничої культури.

По-друге, це нестабільність економіки. Особливістю франчайзингових відносин є довготривалий характер. Так, стандартна франшиза «Макдональдс» передається терміном на 20 років. За умов же не прогнозованості економіки в Україні на початку 90-х років жодна з бізнес-структур не могла гарантувати виконання зобов'язань на такий строк.

По-третє, значні обсяги початкових інвестицій. Так, за різними джерелами, вступний внесок для франчайзі «Макдональдсу» коливається від 250 до 450 тис. доларів., а витрати на придбання обладнання, облаштування приміщення оцінюються приблизно в 1,2–1,6 млн. доларів.

По-четверте, кардинальне зростання маркетингу як функції управління. Українські підприємці тільки набували знання, як теоретичні, так і практичні, щодо просування торгової марки, розробки і реалізації стратегії виходу на новий ринок. Крім того, ринок наших країн на той час був низько конкурентним, з високими ризиками, але й із надприбутками. Великі фінансові можливості цих корпорацій дозволили їм створити власні підприємства, затвердити фірмові стандарти обслуговування, репутацію у новому ринковому середовищі, і, за словами менеджерів компанії, створити навчальні центри для національних франчайзі.

Оскільки державна статистика щодо кількості і сфер діяльності франчайзингових систем в Україні не ведеться, інформація про зареєстровані ліцензійні угоди на використання торгової марки не оприлюднюється, тому можна оперувати лише вторинною інформацією, що характеризує загальні тенденції. За даними національної Асоціації франчайзингу, на початок 2004 р. в Україні видано близько 120 франшиз, що в 1,7 раза більше, як на початок 2003 р. Загальна світова тенденція сфер застосування франчайзингу повторюється і в нашій країні (рис.1) [9].

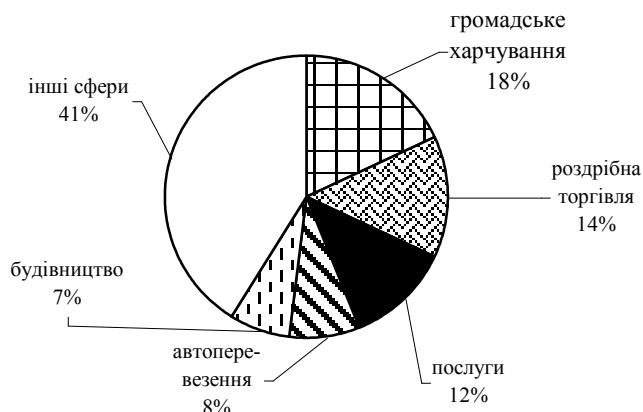


Рис. 1. Сфери поширення франчайзингу в Україні (за даними Асоціації франчайзингу)

В основному – це громадське харчування (такі системи як «Ростікс», «Картопляна хата», «Піца Челентано», «Баскін-Роббінс», «Мак Смак», «Гріль-Мастер»), роздрібна торгівля промисловими і продовольчими товарами («Арбер» – чоловічий одяг, «Монарх» та «Еконіка-Стиль» – взуття, «Сенс» – жіночий одяг, «Села» – одяг, «Спар» – продовольчі товари), послуги (хімчистка «Американська хімчистка», «Уно-моменто» (італійська хімчистка). Значне поширення франчайзингу також у продажах програмних продуктів («І-С»), нафтопродуктів через бензозаправні станції («ТНК», «Лукойл»). Велика кількість роздрібних точок не вважають себе франчайзі, але є ними по суті [4].

Еволюція франчайзингових відносин в Україні подібна до світової. Перший етап характеризувався розвитком товарного франчайзингу, коли основна мета франчайзера полягала у збільшенні обсягів продажу товару через створювану залежну систему каналів розподілу – підприємства франчайзі. Особливістю українських франчайзингових систем є перехід франчайзерів до її використання уже після створення власної корпоративної мережі. Найчастіше це зумовлено як розробкою власного бренду та фірмових стандартів, так і побоюванням щодо втрати контролю над додержанням останніх.

Відомо, що основними критеріями при створенні системи розподілу є необхідні витрати, керованість та ступінь контролю за каналами розподілу. Переваги франчайзингу в порівнянні з власною системою представництв або філій полягає у значному зниженні витрат на створення та оперативне управління каналами розподілу при збереженні досить високого ступеня контролю за діяльністю франчайзі.

Прикладом ефективного впровадження товарного франчайзингу, точніше джобберської системи, що започатковувалась одночасно з розкрученням бренду і випереджала створення корпоративної мережі, є мережа бензозаправних станцій Торгового дому «ТНК Україна». Система так званого джобберства використовується в світі багатьма нафтопереробними компаніями, особливо американськими (звідси і назва *jobber* – оптовий торговець) як метод залучення до вертикально-інтегрованої корпоративної мережі самостійних торговців і заправок.

«ТНК-Україна», залучивши цей досвід, завдяки системі угод (субліцензійної, постачання та комісійної) швидко створила розгалужену джобберську мережу, яка працювала під маркою, за стандартами і фірмовим дизайном франчайзера – ТНК, що не тільки забезпечило зростання обсягів роздрібного продажу, а й призвело до перерозподілу часток каналів збуту, збільшення контролю фірми за якістю товару на шляху до кінцевого споживача. Так, з часу створення першої джобберської заправки у грудні 2000 р. до середини 2003 р. кількість таких заправок збільшилась до 925, до створення власних заправок компанія приступила тільки в 2003 р. і за цей рік їх було організовано лише сім. У 2002 р. порівняно з попереднім оптові продажі нафтопродуктів зменшились на 657,4 тис. т (майже вдвічі) при одночасному збільшенні роздрібних на 1058,5 тис. т (в 1,8 раза). Частка оптових продажів у загальній реалізації на внутрішньому ринку скоротилась з 53,6 % у 2001 р. до 26,7% у 2002 р. [8].

Швидке зростання на ринку забезпечило конкурентні переваги ТНК і дозволило вирішити її стратегічні задачі – стати лідером на українському ринку, позиціюватись як компанії, що постійно контролює і гарантує додержання високих стандартів якості товару та сервісу.

2003 рік можна вважати кінцем періоду теоретичного романтизму франчайзингу, коли практика висвітлювала не тільки переваги, а й недоліки системи, розвінчала деякі з ілюзій, що закріплювались у громадській думці багатьма публікаціями.

По-перше, тезис щодо можливості розпочати справу з малим початковим капіталом [2, с.383] на практиці здебільшого не підтверджувався. В Україні, як і за кордоном, понад 80 % франшизних систем потребують початкових інвестицій від 50 до 250 тис. доларів. Навіть якщо франчайзер не вимагає виплати вступного внеску, що досить поширено в Україні, особливо при товарному франчайзингу, франчайзі повинен мати у власності приміщення, здійснити його ремонт і облаштування відповідно до стандартів і стилю франчайзера, закупити або взяти в лізинг обладнання. Такі витрати найчастіше перевищують 100 тис. доларів США, а це вже суми, що складно вважати незначними, особливо для малого бізнесу.

Інвестиційні програми з сумою початкових інвестицій до 50 тис. доларів теж розвиваються, але їх частка незначна.

По-друге, фірма франчайзер повинна відрізнитись стандартами якості товарів і послуг, мати певний імідж і репутацію на ринку. Українські підприємці на практиці визнали корисним і тиражували американський досвід створення бренду фірми із відомого імені, назви та на його основі організації франчайзингової мережі [7, с. 78 — 79]. Весною 2003 р. на українському туристичному ринку фірмою «Вояж-Київ» була запроваджена програма створення франчайзингової мережі під однією торговою маркою, у ролі якої використано назву відомої туристичної телепередачі, що виходила на одному з загальнонаціональних каналів – «Галопом по Європах».

Цей маркетинговий хід компанії завдяки використанню відомого бренду, рекламі і спонсорству телепередачі дозволив залучити в мережу регіональні агенції, знизити собівартість турів, зайняти вигідні конкурентні позиції на ринку. Так, за рік впровадження проекту число франчайзингових туристичних агенцій досягло 15, а кількість туристів, що скористалися послугами мережі, збільшилась у 2,2 раза. Використання консолідованого рекламного бюджету забезпечило зростання фінансових можливостей проекту, завдяки цьому мережа займає перше місце по частці охопленої телеаудиторії (дані компанії GFK Group) [7, с.79].

Кінець 2003 – початок 2004 р. можна виділити як початок нової ери франчайзингу в Україні. Він ознаменувався такими подіями.

Перша подія – це набуття чинності нового Цивільного кодексу, яким визначається і регулюються основні відношення сторін комерційної концесії, яка ототожнюється з поняттям франчайзингу.

Друга — у лютому 2004 р. відбулася IV Міжнародна спеціалізована конференція «Франчайзинг в Україні-2004», яку вперше самостійно організувала Асоціація франчайзингу [3]. На цьому форумі був підсумований досвід впровадження франчайзингу, визначені деякі його проблеми і перспективи. Слід відзначити активну діяльність цієї організації щодо популяризації системи франчайзингу серед підприємців, збору і поширення інформації про франчайзингові проекти, що пропонуються на Україні.

Третя подія – заява кількох відомих високоінвестиційних франчайзингових систем бізнес-формату, таких як готельні мережі Kempinski та Radisson про вихід на український ринок. Їх прихід зумовлений як зростанням фінансових можливостей національного бізнесу, так і підвищенням інвестиційної і туристичної привабливості України. Крім того, перспективи розвитку франчайзингу також пов'язані з підвищенням життєвого рівня населення та платоспроможного попиту в сфері послуг.

Суттєвим кроком для розвитку франчайзингу є норми нового цивільного кодексу, що визначають ключові моменти відносин сторін договору комерційної концесії. Суттєво, що законодавчо закріплене підвищення захисту прав споживачів концесійних товарів і послуг, оскільки правласник (франчайзер) не тільки зобов'язаний здійснювати контроль за якістю продукції, а й несе субсидіарну відповідальність у разі її невідповідності. До обов'язків правласника також віднесено надання постійної технічної і консультативної підтримки, включаючи сприяння в навчанні та підвищенні кваліфікації працівників, що є однією з основних умов дотримання якості продукції і послуг.

Позитивно можна оцінити дозволена законом умову щодо обмеження конкуренції між сторонами угоди, шляхом закріплення певних територій діяльності. Разом з тим законодавство обмежує прояви монополізму на ринку у вигляді становлення правоволодільцем рівня або діапазону цін. Така умова, хоча і виглядає логічно з позицій дотримання економічної свободи користувача та сприяння ринкової конкуренції, але з точки зору маркетингу встановлення верхньої чи нижньої межі ціни є не виправданою. У чому полягає проблема. Дійсно, вільне ціноутворення надає можливості користувачу враховувати відмінності кон'юнктури регіонального ринку, але зміна фірмової цінової політики правоволодільця може не відповідати його маркетинговим цілям і стратегіям та негативно позначитись на позиціонуванні та іміджу торгової марки.

Гальмом запровадження договорів комерційної концесії є норма ЦК щодо обов'язкової їх державної реєстрації, практично запроваджується подвійна реєстрація таких угод, оскільки первинною є реєстрація прав інтелектуальної власності та отримання відповідного свідоцтва. Введення такої державної реєстрації немає обґрунтованої логіки. Більш логічним було чинне раніше положення щодо реєстрації ліцензійних угод, коли одне відомство фіксувало як закріплення прав інтелектуальної власності, так і надання ліцензій на їх використання. Вдосконалення законодавчої бази комерційної концесії забезпечить права сторін угоди та стане стимулом розвитку франчайзингу в Україні.

### Література

1. Цивільний кодекс України. – К., 2002.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підруч. –К.: Лібра, 2002. — 712 с.
3. Денисенко В. Прощай теорія //Бизнес. – 2004. – № 9. – С. 98 – 99.
4. Мальцев Е. Комерційна концесія: коли хочеться зростання //Контракти. – 2004. – № 9. – С. 9–50.
5. Панкратов Ф.Г.,Серьогіна Т.К. Комерційна справа. Навч. посіб. для вузів. К.: Вертекс, 2001. – 352 с.
6. Рыкова И.В. Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры. – М.: Современная экономика и право, 2000.
7. Чигирь Л. Сетевой вояж //Бизнес. – 2004. – № 11. – С. 78 – 79.
8. [www.tnk.ua](http://www.tnk.ua)
9. [www.franchise.com.ua](http://www.franchise.com.ua)

**Бойко М.Г.,**

*канд. екон наук, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу  
Київського національного торговельно-економічного університету*

**Кнаус О.С.**

*Голова Чернівецької спілки сільського туризму,  
Директор туристичної компанії «Кнаус»*

### *Інформаційна парадигма: теоретичні аспекти та практичні засади впровадження в діяльність туристичних підприємств*

**В статье рассмотрены теоретические аспекты сущности виртуального маркетинга и методические основы его внедрения в деятельность предприятий туристической сферы. Проанализировано влияние Интернет-ресурсов на изменение деятельности туристических предприятий. Определены методы использования Интернет-ресурсов для продвижения туристических услуг посредством инструментария виртуального маркетинга.**

**Some theoretical aspects of the essence of virtual marketing and methodical basis of its introduction in travel agencies' activity are considered in the present article. There has been analysed the influence of the Internet-resources on the changes in travel agencies' activity, as well as outlined some methods of the Internet-resources use in order to promote tourist services by means of virtual marketing instruments.**

**Ключові слова:** інформаційна парадигма, туристичні підприємства, постіндустріальне суспільство, концепція інформатизації, туристичні послуги, туристична індустрія.

---

Домінантою розвитку сучасного суспільства є впровадження інформаційних технологій і комп'ютерних комунікацій в усі сфери господарської діяльності суб'єктів ринку. Термін «information age» (інформаційна епоха) характеризує якісно новий етап розвитку економічних систем, в якому інформація відіграє провідну роль і визначає характер економічних, соціальних і політичних процесів. У цілому, за останніх 5 – 10 років загальний обсяг існуючої інформації у світі подвоювався кожних півтора року (закон Мура) [1].

Актуальні питання щодо перспектив економічного розвитку України розглядаються крізь призму ідеї постіндустріального розвитку. В багатьох наукових працях, присвячених дослідженню сутності постіндустріального суспільного розвитку, постіндустріальне суспільство на його відміну від індустріального розглядається насамперед як суспільство інформаційне. Такий погляд затвердився завдяки зусиллям плеяди відомих теоретиків 70-х років минулого століття: Д. Белла, А. Турена, З. Бжезинського, А. Тоффлера [2; 3; 4–5], а практичне формування концепції інформатизації суспільства зафіксував японський дослідник Кеніші Омасе, який охарактеризував цей процес як «головне зрушення парадигми в розвитку суб'єктів підприємницької діяльності» [6].

Застосування сучасних інформаційних технологій у бізнесі формує нові тенденції у глобальній системі координат світової економіки. Інформаційна парадигма впливає на ефективність господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, у тому числі і підприємств туристичної індустрії, оскільки ефект масштабу від використання Інтернет-ресурсів може виявлятися не тільки в традиційній формі – у площині пропозиції, а й у площині попиту.

Необхідність вирішення завдань щодо визначення практичних засад впровадження інформаційної парадигми у діяльність підприємств туристичної індустрії обумовлюють актуальність нашої статті. Вплив Інтернет-ресурсів у цій сфері економічної діяльності виявляється насамперед у впровадженні сучасних інформаційних технологій у процес організації надання послуг. Цей процес бере початок з комп'ютерних систем резервування туристичних послуг (50 – 60-і роки ХХ ст.), коли була сформована «Комп'ютерна система бронювання» (КСБ) в Європі та США. Передумовою створення стало зростання популярності авіаперевезень і необхідність

автоматизації попереднього замовлення авіаквитків. Додатково до авіап перевезень туристичні агентства здійснювали також великий обсяг робіт із бронювання готельних послуг. Логічним результатом такої інтеграції стало виникнення чотирьох глобальних систем резервування (Global Distribution System – GDS), до яких відносять системи: «Amadeus», «Galileo», «Sabre» і «Worldspan». Разом ці системи нараховують приблизно 500 тис. терміналів, установлених у туристичних агентствах по всьому світі. За оцінкою аналітиків туристичного та готельного бізнесу, у 2004 р. Веб-сайти, які пропонують різні види туристичних послуг відвідало більше як 1500 млн. користувачів. За прогнозами, впродовж останніх чотирьох років кількість відвідувачів Веб-сайтів повинна збільшитися втричі. Активне використання Інтернет-ресурсів у діяльності вітчизняних підприємств туристичної індустрії спостерігається з 1999 р., оскільки в цей період в Україні створено Українську Туристичну Інформаційну Систему (UTIS).

Як зазначалося вище, інформаційні технології впливають як на попит, так і на реалізацію туристичних та готельних послуг. З однієї сторони, це є результатом змін у площині потреб, переваг і мотивації туристів, з іншої – є наслідком загострення конкуренції на ринку готельних і туристичних послуг. Можна стверджувати, що в циклі життя продуктів з'явилася нова фаза – Інтернет, яка обумовлює зміни умов функціонування підприємств будь-якої сфери діяльності. Це пов'язано як і з виникаючими загрозами для позиції суб'єкта господарювання на ринку, так із виникаючими можливостями. Виходячи з цього припущення, зміну умов функціонування туристичних підприємств під впливом Інтернет-ресурсів, можна змодельовати, базуючись на галузевій моделі конкуренції М. Портера (рис.1.).

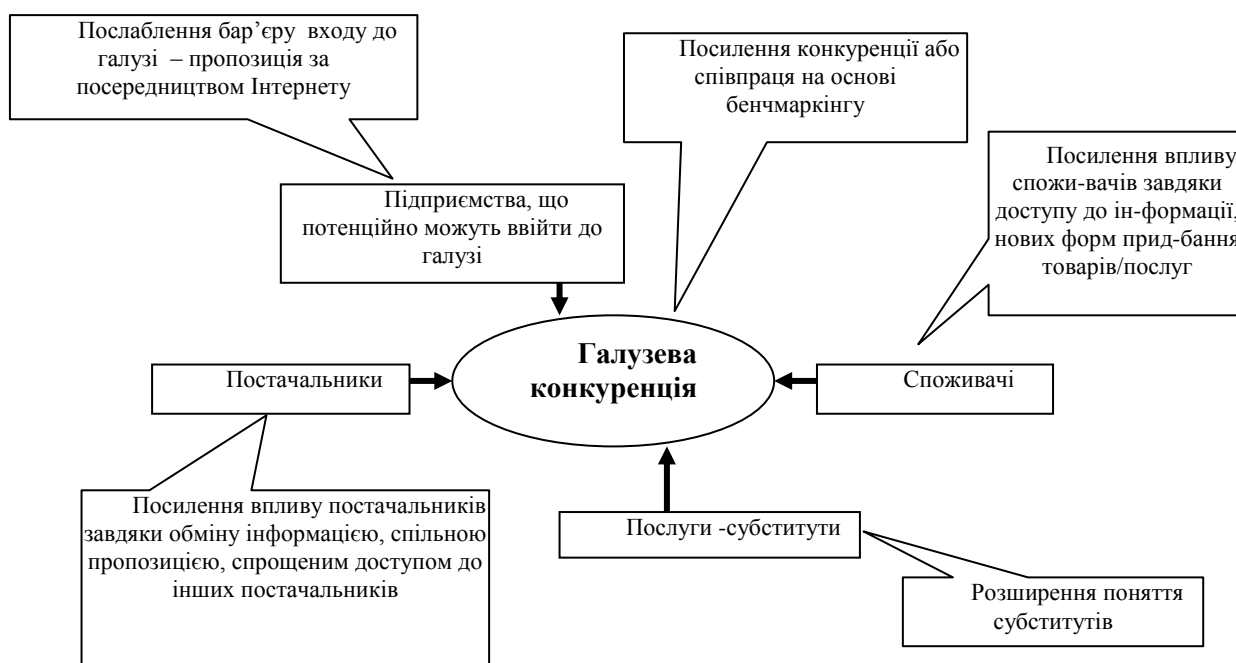


Рис.1. Вплив Інтернету на умови конкуренції на ринку туристичних послуг – модифікація моделі М. Портера

Як свідчить наведена вище модифікація моделі М.Портера, Інтернет-ресурси обумовлюють модифікації у всіх її елементах. Виняткова роль Інтернет-ресурсів у діяльності підприємств туристичної індустрії привела до розуміння їх як ресурсів, таких же необхідних, як і фінансові, матеріальні та ін., що обумовлюють діяльність підприємницької структури.

На підтвердження цього припущення доцільно репрезентувати результати досліджень 100 найбільших польських підприємств туристичної індустрії, здійснених науковцем В. Будзінським [7]. Найважливішим висновком є констатація того, що у середньому 70 % необхідної оперативної

інформації отримано завдяки мережі Інтернет. Подібні результати отримані і консалтинговою компанією «Hauska & Fleishmann-Hillard» за результатами досліджень підприємств Польщі, Австрії, Чехії, Словаччини, Румунії та Угорщини. Так, на думку 80 % менеджерів досліджених підприємств, умовою успішної підприємницької діяльності та підвищення рейтингу підприємства на ринку є наявність власної Web-сторінки.

Отже, доходимо висновку, що критерієм подальшого розвитку суб'єктів господарювання туристичного бізнесу повинна стати інформаційна парадигма. У її рамках інформація як атрибутивна характеристика стає важливим фактором, а економічна значущість визначається головним чином наявністю інформаційних технологій. При цьому слід зазначити, що одночасно вони як розширюють можливості, так і становлять загрози для підприємств туристичної індустрії, оскільки швидко змінюються в часі. Для визначення ступеня застосування Інтернет-ресурсів у вітчизняних підприємствах туристичної індустрії\* було проведено дослідження за двома напрямками, а саме: визначені мотиви щодо використання Інтернет-ресурсів у господарській діяльності та рівень корисності від їх застосування. Результати узагальнені у поданих нижче табл. 1 та 2.

Таблиця 1

**Мотиви використання Інтернет-ресурсів у діяльності підприємств туристичної індустрії (%)**

Мотиви використання Інтернет-ресурсів	Значення (%)
Комунікації	61,9
Реклама (рекламні акції, презентація)	39,8
Доступ до інформації	39,0
Наявність конкуренції	11,9
Використання Інтернет-ресурсів за допомогою підприємств-партнерів	11,0
Пошук постачальників/споживачів/партнерів/інвесторів	8,5
Можливість виходу на міжнародні ринки	8,5
Комунікації усередині підприємства	5,1
Прагнення до ознайомлення з новими технологіями	2,5

Результати дослідження свідчать про зростання значення чинників, пов'язаних з реалізацією функцій маркетингу. Також у процесі дослідження було визначено такі тенденції:

- майже 50% підприємств почали активно застосувати Інтернет під тиском конкуренції;
- 15,4% вказали, що стримуючим фактором активного застосування Інтернет є повільний трансфер даних та загрози для інформації (віруси та зламування Інтернет мереж).

Таблиця 2

**Корисність використання Інтернет для підприємств туристичної індустрії**

Отримали через Інтернет:	
<input type="checkbox"/> замовлення на отримання послуги	26,3
<input type="checkbox"/> запитання, що відносяться до послуг підприємства	52,5
Завдяки Інтернету:	
<input type="checkbox"/> отримано додаткові доходи	20,3
<input type="checkbox"/> залучена та використовується інформація, отримання якої відбулося оперативно з найменшими витратами	35,6

\* Дослідження проводилися на прикладі 25 туристичних підприємств м. Києва.

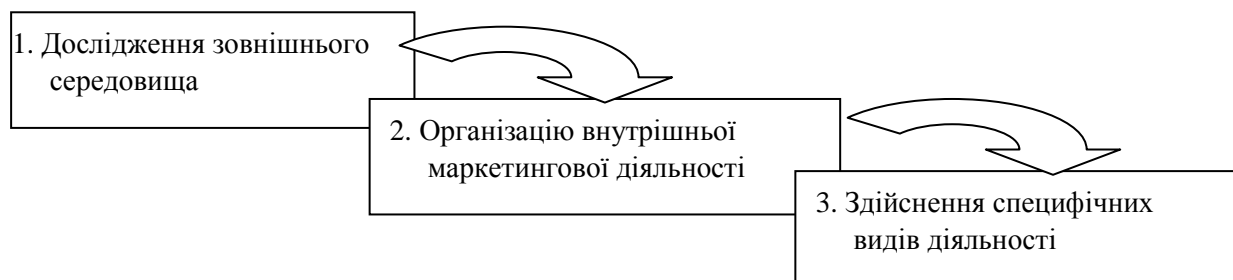


Як свідчать результати табл. 2, найбільшим позитивним чинником щодо застосування Інтернет-ресурсів є комунікації відносно послуг підприємства. Водночас у процесі було з'ясовано, що майже 40 % досліджених підприємств не усвідомлюють доцільність постійної комунікації зі споживачами.

Узагальнюючи отримані вище результати, слід зазначити, що розвиток інформаційних і комп'ютерних технологій якісно змінив характер маркетингової діяльності підприємств. За останні роки розвитку Інтернет привніс у бізнес багато нових можливостей, підходів і концепцій. Незмінними залишаються лише орієнтація на споживачів і задоволення їхніх потреб. Незважаючи на складності й проблеми розвитку інформаційних технологій, з кожним роком все більша кількість туристичних підприємств включає можливості Інтернету до переліку використовуваних маркетингових інструментів, як додатковий канал просування й додаткової можливості взаємодії зі споживачами.

Одним з найбільш значущих інструментів маркетингових комунікацій є **віртуальний маркетинг**. Проблематика його розвитку становить інтерес для науковців. Зокрема, дослідження практичних аспектів впровадження віртуального маркетингу розглядається у наукових працях таких авторів, як: Г.Л. Багієв, В.М. Тарасевич, Х. Анн, Є.П. Голубков, Д.А.Іванов, Е.Г. Ойхман, Є.В. Попов та ін. Резюмуючи весь спектр трактувань, **віртуальний маркетинг – це система знань про пропозицію товару/послуги на ринку на основі інформаційних технологій, що інтегрують маркетингову діяльність у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства.**

До віртуального маркетингу відноситься не тільки дослідження зовнішнього середовища, а й використання сучасних інформаційних технологій у внутрішньофірмових управлінських процесах і комунікаціях. Крім того, самостійним напрямом у маркетингу є: електронна комерція, електронні засоби просування (Інтернет-реклама, Інтернет-стимулювання та ін.). Таким чином, за характером здійснюваних функцій віртуальний маркетинг спрямований на:



Виходячи з наведеного вище, доходимо висновку, що практичне втілення функції віртуального маркетингу в практику функціонування підприємств туристичної індустрії повинно полягати у наступному.

Функція «дослідження зовнішнього середовища» зосереджена на аналізі: кон'юнктури та ємкості ринку туристичних та готельних послуг, сегментів ринку та споживачів послуг, конкурентів, впливу факторів на обсяг ринкової частки.

Функція «організація внутрішньої маркетингової діяльності» полягає у формуванні політики диверсифікації послуг, гнучкому ціноутворенні, розробці портфеля різних видів туристичних послуг тощо.

Функція «здійснення специфічних видів діяльності» надає можливість здійснювати електронну торгівлю туристичними послугами (портал B2B «business –to – business», портал B2C «business –to – costumer»), здійснювати електронні операції та проводити платежі, накопичувати первинну і вторинну маркетингову інформацію, створювати канали віртуальних комунікацій.

Як результат, створюється маркетингова інформаційна система підприємства, тобто система для збереження й обробки маркетингових даних, необхідних для вироблення управлінських рішень. Отже, вихідний етап входження підприємств туристичної індустрії в електронний ринок

— це створення через Інтернет додаткового маркетингового каналу шляхом власного сайту та бази даних споживачів, що дозволяє тільки збільшити маркетинговий потенціал. Для підприємств туристичної індустрії Інтернет-мережа повинна стати інструментом бізнесу і здійснювати зв'язок трьох ключових фігурантів ринку — підприємства, споживача та постачальника. Узагальнюючи результати наведених вище досліджень, нами визначені переваги застосування Інтернет як інструментарію віртуального маркетингу в діяльності туристичних підприємств:

- глобальний радіус впливу інформаційних технологій;
- швидкість реакції – можливість негайної відповіді на запитання потенційного споживача;
- мультимедійний характер – надання широкого спектра послуг на базі високих швидкостей передачі (мова, дані, графіка, відео та ін.);
- еластичність діяльності – можливість постійної модифікації презентації підприємств у глобальній мережі WWW;
- інтерактивність – двосторонній спосіб оперативної комунікації підприємства з різними суб'єктами оточення.
- невисока вартість передачі інформації – вартість створення власної Інтернет-сторінки нижча, за презентацію у рекламних засобах на телебаченні. Відповідно, це дозволяє здійснювати рекламну діяльність на міжнародному рівні середнім та малим підприємствам.

Незважаючи на відносну новизну Інтернет-ресурсів, вітчизняними підприємствами туристичної індустрії активно використовуються стандартні методи просування туристичних послуг, до яких відноситься реклама (банерна й текстова, статична й динамічна), а також текстові посилання.

Водночас, досвід успішних туристичних компаній світу вказує на те, що для активного залучення споживачів більш ефективними є *нестандартні методи*, види та сутнісна характеристика яких узагальнені у табл. 3 [9].

Таблиця 3

**Види та сутнісна характеристика нестандартних методів використання Інтернет-ресурсів у діяльності підприємств туристичної індустрії**

Метод	Сутнісна характеристика та особливості реалізації
<b>Створення промо-сайтів</b>	<p>Промо-сайти можуть створюватися як на обмежений час (для просування конкретної послуги, проведення конкурсу, для привернення уваги споживача), так і тривалий період — для просування певної послуги, з періодичним поновленням для стимулювання інтересу до даної послуги (конкурси й вікторини, опитування, оголошення про знижки, подарунки та ін.). Промо-сайти:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>□ привертають увагу до конкретної послуги або всього підприємства;</li> <li>□ дозволяють впливати на інтернет-аудиторію, вести рекламну кампанію у мережі навіть при відсутності корпоративного сайту;</li> <li>□ дають можливість збору маркетингової інформації про споживачів;</li> <li>□ надають повну й легко поновлювану інформацію про послуги</li> </ul>
<b>Створення сайтів-«парасольок»</b>	<p>«Сайти-парасольки» створюються для загальної теми, актуальної й цікавої для цільової аудиторії з метою просування послуги. У доменних іменах варто використовувати ключові для цільової аудиторії слова, які є родовим поняттям для послуг, що просуваються на ринок. Це дозволяє не тільки залучити на сайт максимум потенційних споживачів, але й створити імідж підприємства. Необхідно усвідомлювати, що прямий зв'язок між конкретною послугою і сайтом, особливо при відсутності повної інформації з теми, заявленої в доменному імені, може давати й негативний ефект. Порушення очікувань користувача, який замість цікавої інформації знаходить тільки рекламну, викличе негативні емоції й у результаті може привести до неприйняття іміджу підприємства. Формально не корпоративний і не рекламний сайт надає розміщеній на ньому інформації додаткову об'єктивність, що викликає довіру й, в</p>

Метод	Сутнісна характеристика та особливості реалізації
	остаточному підсумку, стимулює ріст продажів
<b>Контент</b> (змістове наповнення) корпоративного сайту	Зміст сайту визначає кількість відвідувачів незалежно від назви. Так, потенційні споживачі вперше можуть «зайти» на сайт, зацікавившись словом, винесеним у доменне ім'я, але розчарувавшись, споживач у майбутньому може не скористатися даним сайтом. І навпаки — чим більше на сайті корисної, цікавої й часто поновлюваної інформації, тим частіше його будуть відвідувати. Інтерес до сайту, обумовлює інтерес і до підприємства, що просувається на ньому. Переконати потенційного споживача у перевагах підприємства і його послуг можна за допомогою надання йому оперативної інформації
<b>Організація</b> власного розсилання	Розсилання — це «інформаційний листок» на конкретну тему, що розсилається з певною періодичністю і поширюється у глобальній мережі. Розсилання надає можливість: <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> регулярно постачати зацікавлену аудиторію інформацією з визначеної теми;</li> <li><input type="checkbox"/> формувати адресну базу споживачів, що мають визначені інтереси;</li> <li><input type="checkbox"/> розміщати усередині власний рекламний банер;</li> <li><input type="checkbox"/> забороняти розміщення усередині чужих рекламних банерів.</li> </ul> Передплата на розсилання – це безкоштовна й добровільна акція, тому для залучення (і втримання) передплатників доцільно контролювати інформаційне наповнення розсилання
<b>Директ — мейл</b>	Основна проблема застосування директ-мейла – адресна база. Вона повинна містити адреси тільки тих споживачів, які дійсно зацікавлені в отриманні інформації, що розсилається підприємством. Частковим вирішенням проблеми складання адресної бази може бути проведення на сайті конкурсів, розіграшів і вікторин. Учасники для забезпечення зворотного зв'язку залишають свій e-mail, на який надалі розсилається необхідна інформація. Доцільно, щоб програма розсилання відправляла по одному листу на одну адресу, із вказівкою цієї адреси у відповідній графі: чим більше індивідуально виглядатиме повідомлення, тим більше ймовірності, що з ним ознайомляться. Безумовні переваги прямого розсилання електронною поштою – це швидкість і невисока вартість
<b>Опитування та</b> <b>анкетування</b> <b>потенційних</b> <b>споживачів</b>	Опитування та анкетування – відомий маркетинговий інструмент. Проведення їх у мережі, з одного боку, обмежує цільову аудиторію межами інтернет-користувачів, а з іншого, – спрощує процедуру збору й обробки інформації. Опитування й анкети: <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> привертають увагу до послуги;</li> <li><input type="checkbox"/> створюють відчуття зацікавленості у споживачів;</li> <li><input type="checkbox"/> допомагають визначити попит на послуги;</li> <li><input type="checkbox"/> дають можливість отримати різноманітну маркетингову інформацію;</li> <li><input type="checkbox"/> створюють і зміцнюють позитивний імідж</li> </ul>
<b>Онлайніві (прес-)-</b> <b>конференції, «круглі</b> <b>столі», інтерв'ю</b>	Організація й проведення онлайнівих (прес-)-конференцій, круглих столів, інтерв'ю, крім вирішення стандартних завдань, дозволяють: <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> оптимізувати витрати, зокрема, за рахунок скорочення дорожніх витрат, якщо йдеться про географічну віддаленість учасників;</li> <li><input type="checkbox"/> залучати широку аудиторію (особливо при анонсуванні заходу на популярних ресурсах);</li> <li><input type="checkbox"/> підвищувати престиж та імідж підприємства</li> </ul>

Резюмуючи вище викладені практичні засади впровадження інформаційної парадигми у діяльність вітчизняних підприємств туристичної індустрії, слід зазначити, що цей процес має сталі тенденції і повинен базуватися на:

- стимулюванні розповсюдження інформаційних технологій;
- формуванні розгалуженої мережі даних;
- розвиткові ринку інформаційних послуг.

На нашу думку, що за сучасних умов для підприємств туристичного бізнесу визначальним елементом успішності господарської діяльності є активне застосування інноваційних активів у формі Інтернет-ресурсів.

### Література

1. Інноваційна стратегія українських реформ /Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко. – К.: Знання України, 2002.– 326с.
2. Bell D. The coming of post-industrial society. – N. Y., 1973.

3. Touraine A. La societe postindustrielle. – Paris, 1969.
4. Brzezinski Z. Between two ages: America's role in the technetronic era. – N. Y., 1970.
5. Toffler A. The third wave. – N. Y., 1980.
6. Ohmae K. The borderless world, power and strategy in the interlinked economy. – London, 1990.
7. W.Budzynski Zarzadzanie wizerunkem firmy, SGH. – Warszawa, 2002. – S. 177.
8. www.forum.org.
9. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. — М.: Финансы и статистика, 1997.— 150 с.

*Головко І.В.,*

*аспірант кафедри обліку та аудиту економічного факультету  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

### *Статистичні методи в оцінці структури активізації підприємства*

**В статті проводиться аналітичне дослідження і оцінка структури балансу і її динаміки, що дозволяє зробити важливі висновки як стосовно поточної фінансово-господарської діяльності підприємства, так і прийняття управлінських рішень на перспективу.**

**The author of the article carries out an analytic research and a assessment of a balance structure and its dynamics, which enables to make a number of conclusions concerning both the current financial and economic activity of an enterprise and management decisions made for their further implementation.**

**Ключові слова:** бухгалтерська звітність, статистичні методи, структура балансу, економічний аналіз, фінансовий аналіз, приріст, питома вага, темпи росту, лінійний коефіцієнт абсолютних відхилень, квадратичний коефіцієнт відсоткових структурних зрушень.

Сьогодні закінчується адаптація вітчизняної бухгалтерської звітності до Міжнародних стандартів, однією із задач якої було надати бухгалтерському обліку більш доступного, прозорого вигляду [1]. Він був винайдений у середині минулого тисячоліття для подвійного контролю. Поділ майна на активи та пасиви, паралельне відображення їх руху, є як основою бухгалтерського обліку, так і перешкодою для усвідомлення економічного та фінансового стану підприємства. Форма явищ при подвійному їх запису не сумісна зі змістом і відірвана від нього. Крім того, підмурком будь-якого бухгалтерського обліку є два баланси: рівність оборотів за звітний період за дебетом й кредитом рахунків та рівність залишків на початок і кінець періоду активних і пасивних рахунків. Тому, щоб розуміти бухгалтерську мову, потрібно мати певну освіту і, найголовніше, уміти переключати мислення, оскільки при реєстрації господарських операцій методом подвійного запису об'єкти бухгалтерського обліку беруть участь у даній операції, можуть не тільки збільшуватись чи зменшуватись, а й одночасно збільшуватись або зменшуватись.

Вихід з цього «глухого кута» полягає у тому, щоб, застосовуючи наявний передовий арсенал, насамперед статистичних методів, методів економічного та фінансового аналізу, розробити інструментарій, методичні підходи, які дозволять добути із бухгалтерського обліку дійсно прозору інформацію згідно з формулою: ресурси дорівнюють їх використанню [4].

Проблемам дослідження структури активу балансу були присвячені праці В. Прудникова, Ф. Ендрю, С.Д.Ільєнкової, але окремі питання цієї проблеми потребують більш детального вивчення, тому у цій статті ми й зосередимось на оцінці структури балансу підприємства статистичними методами [4; 6; 7].

Як основна форма бухгалтерської звітності і як метод економічного групування й узагальненого відображення у вартісній оцінці засобів підприємства за їх видами і джерелами утворення, бухгалтерський баланс характеризує майновий і фінансовий стан підприємства.

Структура балансу задається структурою засобів підприємства і структурою джерел їх утворення (тобто структурою активу і пасиву балансу). При цьому структура засобів підприємства

(активу) складається як пропорція між вартісними величинами різних видів необоротних і оборотних активів. Структура джерел формування засобів підприємства формується як пропорція між вартісними величинами різних видів капіталу і резервів, довгострокових і короткострокових зобов'язань.

Співвідношення структури засобів підприємства і структури джерел їх утворення в кожен фіксований момент часу задає фінансовий стан підприємства. Тому вивчення структури балансу і особливо її динаміки дозволяє дійти важливих висновків як для здійснення поточної фінансово-господарської діяльності підприємства, так і для прийняття управлінських рішень на перспективу.

Але слід відзначити, що інформація, яку містить балансовий звіт, не дає можливості зовнішнім користувачам дійти вичерпних висновків стосовно характеру й стійкості фінансової, господарської та інвестиційної діяльності підприємства. На її основі не завжди можна виявити і дослідити галузеві особливості розглянутого підприємства. Однак, дослідження балансу підприємства дозволяє оцінити динаміку зміни показників фінансової діяльності, встановити співвідношення між показниками, простежити основні напрями зміни структури балансу, визначити ступінь інертності фінансових тенденцій і параметрів, управління якими дозволяє запобігти погіршенню фінансової ситуації, зіставити отримані у ході аналізу дані з аналогічними показниками інших підприємств, визначити оптимальну структуру майна і джерел його формування. Отже, вивчення структури майна і джерел утворення доцільно здійснювати за такими напрямами:

- оцінка структури майна підприємства (структури активу балансу);
- оцінка структури джерел формування майна підприємства (структури пасиву балансу);
- оцінка структури самого балансу (структури активу і пасиву).

Оцінка, структури активу балансу дає можливість установити величину абсолютного і відносного приросту або зменшення майна підприємства у цілому й окремих його видів, визначити частку участі кожного виду майна у зміні сукупних активів, розрахувати співвідношення між різними видами активів, оцінити стійкість структури.

Оцінка структури пасиву балансу дозволяє провести аналогічні дослідження щодо джерел формування майна підприємства.

Найважливішим етапом аналізу є зіставлення змін у структурі активу і структурі пасиву, яке завдяки тому, що в балансі інформація подана у вигляді взаємопов'язаних характеристик, дозволяє дійти висновку про те, за рахунок яких джерел відбулися зміни у структурі майна, а також, яким чином зміни в структурі джерел формування засобів вплинули на структуру майна підприємства.

Для виконання аналітичних досліджень і оцінок структури активу і пасиву балансу доцільно зробити групування його статей, оскільки проведення аналізу безпосередньо за всіма статтями балансу є досить трудомістким і неефективним. Занадто велика кількість розрахункових показників не дозволяє виділити основні тенденції у структурі балансу. Головною ознакою групування статей активу балансу є ступінь їх ліквідності. Залежно від ступеня ліквідності активи підприємства можна розділити на дві великі групи: необоротні активи (імобілізовані засоби) і оборотні активи (мобільні засоби).

Пасив балансу можна представити у вигляді двох аналітичних угруповань. З одного боку, в основу групи може бути покладена юридична приналежність засобів, що використовують підприємства і що поділяються на власні та позичкові. З іншого боку, важливу роль відіграє тривалість використання засобів в обороті підприємства. Тому, прийнято розрізняти засоби тривалого використання і засоби короткострокового використання [3]. Відобразити головні, істотні риси структури балансу дозволить також аґригування статей балансу з різним ступенем деталізації.

Дослідження структури балансу за згрупованими даними можливе на основі використання статистичних методів, що полягають, насамперед, у вимірюванні і порівнянні структури балансу, виявленні пропорцій і закономірностей. Вимір і порівняння структури балансу можна провести за допомогою показників структури: частки і питомої ваги. Ці показники, хоча і є кількісними, але дають і якісну характеристику досліджуваних сукупностей. До показників, що дають статичну характеристику структури балансу, можна віднести: питому вагу показника (статті) балансу у валюті балансу, питому вагу показника балансу в підсумку розділу балансу та ін.

Однак, структура балансу має рухливість, тобто властивість змінюватись як у кількісному, так і в якісному відношенні, і розгляд структури балансу в статистиці не забезпечує як просторової порівнянності, так і порівнянності за часом [5]. Тому структура балансу повинна вивчатися як у статистиці, так і у динаміці і, по можливості, доповнюватися оглядом аналогічних показників по типових підприємствах, їх середньогалузевими і середньопрогресивними рівнями. При цьому великого практичного значення набувають вивчення структури в динаміці, оцінка структурних зрушень (зміни структури за часом) і структурних розходжень (зміни структури в просторі), виявлення і характеристика основних тенденцій розвитку.

Проводити подібні дослідження можна із застосуванням методів динамічного аналізу, що дозволить охарактеризувати інтенсивність окремих змін у показниках балансу (рівнях ряду) від періоду до періоду; виявити основні закономірності динаміки структури балансу на окремих етапах і у цілому за розглянутий період; визначити фактори, що обумовили зміну структури балансу [2].

До показників динаміки, що характеризують зміну структури балансу, можна віднести абсолютний приріст (швидкість росту), коефіцієнт росту, темп росту, темп приросту. При цьому слід зазначити, що показники можна обчислювати як на основі абсолютних, так і відносних показників балансу (тобто питомої ваги показників балансу у валюті балансу). Враховуючи те, що інфляційні процеси ускладнюють проведення зіставлення в динаміці й істотно спотворюють абсолютні показники, для проведення динамічного аналізу доцільнішим є використання відносних показників, оскільки вони деякою мірою нівелюють негативний вплив інфляційних процесів, а також дають можливість проводити порівняльний аналіз структури балансу по сукупності однорідних підприємств з урахуванням їх галузевої специфіки та інших характеристик.

Безперечно, найважливішою передумовою застосування перерахованих методів є порівнянність даних у порівнюваних періодах.

Враховуючи наведені вище аргументи, надалі будемо використовувати відносні показники балансу, що характеризують його структуру. Для оцінки структурних зрушень (а у деяких випадках і структурних розходжень) вихідними показниками можуть бути:

- «абсолютний» приріст питомої ваги  $j$ -го показника балансу ( $j = \overline{1, m}$ ), що вказує, на яку величину у відсотках збільшилася або зменшилася певна структурна частина у періоді  $i$  ( $i = \overline{1, n}$ ) у порівнянні з будь-яким іншим періодом:

$$\Delta a_{i,i-1}^j = a_i^j - a_{i-1}^j \quad (1)$$

де  $a_i^j$  - значення  $j$ -ГО показника балансу в  $i$ -й період,

$a_{i-1}^j$  - значення  $j$ -ГО показника балансу в  $(i-1)$  й період;

- темп росту питомої ваги, який визначається відношенням питомої ваги  $j$ -го показника балансу в  $i$ -й період часу до питомої ваги аналогічного показника у попередній період:

$$T_{i,i-1}^j = \frac{a_i^j}{a_{i-1}^j} \quad (2)$$

Ці обидва показники динаміки питомої ваги показників балансу взаємно доповнюють один одного, дозволяючи зробити всебічну оцінку структурних зрушень. При цьому використання відносних величин для їх розрахунку визначає особливості їхнього застосування, а саме:

1. Сума питомої ваги всіх показників балансу в будь-який момент часу дорівнює 100% і при змінах у структурі одна частина приростів питомої ваги завжди буде додатною, а інша – від'ємною. Сума ж усіх приростів дорівнюватиме нулю.
2. Темпи росту питомої ваги завжди є додатними величинами. Однак, якщо у структурі балансу мали місце структурні зміни, частина темпів росту буде більше одиниці, а частина – менше. При цьому їх середнє значення, зважене за базисною питомою вагою, дорівнюватиме одиниці.

При розгляді структури балансу за кілька періодів виникає необхідність в усередненні показників «абсолютного» приросту і темпу росту питомої ваги. Це можливо зробити, розрахувавши :

- середній «абсолютний» приріст питомої ваги показника балансу за  $n$  періодів

$$\bar{\Delta}a_i^j = \frac{a_n^j - a_1^j}{n-1}; \quad (3)$$

- середній темп росту питомої ваги за  $n$  періодів

$$\bar{T}_i^j = \sqrt[n-1]{\frac{a_n^j}{a_1^j}}. \quad (4)$$

Також можна зробити оцінку і середньої питомої ваги кожного (чи найбільш вагомих) показника балансу за розглянутий період, однак для цього, поряд з відносними даними про питому вагу, необхідно мати вихідні дані про величини цих показників в абсолютному вираженні.

Розглянуті статистичні методи і прийоми дозволяють провести кількісний аналіз зміни кожного показника балансу. У той самий час при порівнянні динаміки однієї і тієї ж структури балансу за різні періоди або кількох балансів однорідних підприємств виникає необхідність оцінки руху або, навпаки, стабільності (стійкості) даної структури балансу. Для цього можна застосувати деякі статистичні показники. На нашу думку найбільш вдалим і таким, що мають прозору економічну інтерпретацію, є:

- лінійний коефіцієнт абсолютних відсоткових структурних зрушень, що визначається як сума приростів питомої ваги, без урахування знаку, поділену на число структурних частин балансу:

$$L_i = \frac{\sum_{k=1}^K |a_i^k - a_{i-1}^k|}{K}. \quad (5)$$

де  $a_i^k$  – показник абсолютного відсоткового приросту  $k$ -ї ( $k = \overline{1, K}$ ) частини сукупності за  $i$ -й період,

$K$  – кількість структурних частин балансу;

- квадратичний коефіцієнт «абсолютних» відсоткових структурних зрушень, що більш «чутливо» реагує на зміни, що відбуваються в структурі балансу. Даний коефіцієнт визначається як корінь квадратний із суми квадратів приростів питомої ваги, поділеної на число структурних частин балансу:

$$S_i = \sqrt{\frac{\sum_{k=1}^K (a_i^k - a_{i-1}^k)^2}{K}} \quad (6)$$

Лінійний і квадратичний коефіцієнти абсолютних відсоткових структурних зрушень дозволяють одержати зведену оцінку швидкості зміни питомої ваги окремих частин сукупності.

Розглянемо конкретний приклад застосування статистичних методів і прийомів статистики в оцінці структури балансу. При цьому, у рамках цієї статті обмежимося дослідженням структури майна (активу балансу). Об'єктом розгляду є баланси (за два роки - поквартально) виробничого підприємства АТ «Катеринка».

Майно АТ «Катеринка» характеризується поданими нижче даними (для наочності дані за два роки зведені в одну таблицю, при цьому показники балансу, по яких у підприємства відсутні значення, опущені).

Таблиця 1

**Баланси підприємства «Катеринка»**

Баланси ЗАТ «Катеринка»	2003 р.			2004 р.			
	30.06.03	30.09.03	31.12.03	31.03.04	30.06.04	30.09.04	31.12.04
<b>АКТИВ</b>							
<b>I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ</b>							
Нематеріальні активи: залишкова вартість	3631,32	3385,88	18037,53	23958,91	25067,41	27453,80	33335,74
Незавершене будівництво	63128,61	63128,61	63543,81	63543,81	66922,05	122359,64	122359,64
Основні засоби: залишкова вартість	239692,47	226832,79	150277,46	174574,10	557465,38	622379,41	635138,01
<b>Усього за розділом I</b>	<b>306452,40</b>	<b>293347,28</b>	<b>231858,80</b>	<b>262076,82</b>	<b>649454,84</b>	<b>772192,85</b>	<b>790833,39</b>
<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>							
Запаси:							
виробничі запаси	639415,84	715174,74	871672,97	1127114,05	957180,73	952471,79	1475571,8
готова продукція	55593,93	330784,77	585696,72	486409,82	966482,47	1001931,96	876493,6
товари	193043,34	58121,06	37575,19	34678,71	47402,24	113688,53	158916,96
Векселі одержані	185181,39	185181,39	185181,39	185181,39	185181,39	185181,39	185181,49
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість	949355,12	519322,01	773266,37	1243200,72	1054399,82	1190351,26	1648461,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
з бюджетом	74586,02	102216,03	142535,19	93095,62	169299,49	125557,53	136817,15
за виданими авансами	4077,10	20391,07	9095,39	116566,40	87453,27	52917,39	152426,04
Інша поточна дебіторська заборгованість	16401,93	26683,51	26104,17	22144,83	22292,21	6289,12	7931,50
Грошові кошти у національній валюті	24608,15	89975,32	25474,59	843,85	843,85	126512,36	3823,31
Інші оборотні активи	8130,76	5648,59	8903,15	4076,13	4076,13	8934,65	21483,64
<b>Усього за розділом II</b>	<b>2150393,58</b>	<b>2053498,49</b>	<b>2665505,13</b>	<b>3313311,52</b>	<b>3494611,60</b>	<b>3763835,98</b>	<b>4667106,8</b>
<b>Баланс</b>	<b>2456845,98</b>	<b>2346845,77</b>	<b>2897363,93</b>	<b>3575388,34</b>	<b>4144066,44</b>	<b>4536028,83</b>	<b>5457940,2</b>



Насамперед, дамо загальну характеристику стану майна АТ «Катеринка».

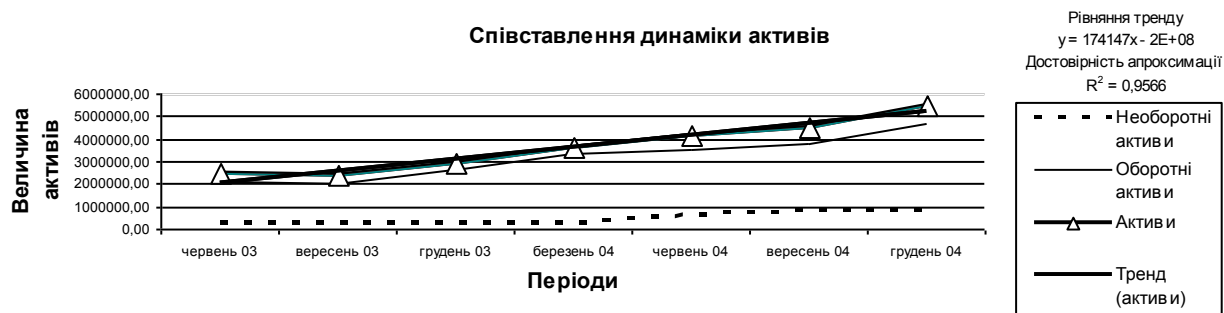


Рис. 1. Динаміка росту активів

За даними табл. 1, активи підприємства на початок періоду становили 2456845,98 тис. грн. За два роки вони збільшилися на 3001094,24 тис. грн. (чи на 122,2%), за рахунок зростання майже в 2,6 раза необоротних активів (на 484380,99 тис. грн.) і зростанням у 2,2 раза (на 2516713,25 тис. грн.) оборотних активів. Середні темпи росту за кожен період становили у середньому 174147 тис. грн. (див. рис. 1, рівняння тренду). Значне збільшення необоротних активів пов'язане з суттєвим зростанням (у 9 разів) нематеріальних активів та основних засобів (у 2,6 раза). Зростання оборотних активів пов'язане зі значним зростанням дебіторської заборгованості за виданими авансами підприємствам у рахунок наступних платежів (37,4 раза) та зростанням готової продукції на складі (у 15 разів), а також зростанням виробничих запасів, інших оборотних активів та дебіторської заборгованості покупців за товари, роботи, послуги.

Структура запасів підприємства складається із вартості запасів малоцінних та швидкозношуваних предметів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів та інших аналогічних цінностей, витрат у незавершеному виробництві, готовій продукції й товарів для перепродажу. Запаси збільшились на 7348762 тис. грн. (183%). Це обумовлено нарощуванням виробничих запасів та готової продукції при зменшенні товарів, придбаних для наступної перепродажі (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка зміни запасів

Оптимальність структури запасів товарно-матеріальних цінностей дозволить оцінити коефіцієнт накопичення, що визначається як відношення вартості виробничих запасів, малоцінних і швидкозношуваних предметів, незавершеного виробництва до вартості готової продукції і товарів. Протягом досліджуваного періоду (за винятком V і IV кварталів, відповідно 0,94 і 0,84) коефіцієнт накопичення в середньому становив 1,88. З урахуванням того, що оптимальним є значення коефіцієнта менше одиниці, товарно-матеріальні цінності підприємства як мобільні охарактеризувати не можна.

Для характеристики структури майна підприємства складаємо таблицю з відносних величин, при цьому агрегуємо деякі статті балансу:

Таблиця 2

*Питома вага статей балансу в активах підприємства*

Баланси ЗАТ «Катеринка»	2003 р.			2004 р.			
	30.06	30.09	31.12	31.03	30.06	30.09	31.12
<b>АКТИВ</b>							
<b>I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ</b>							
Нематеріальні активи: залишкова вартість	0,15	0,14	0,62	0,67	0,60	0,61	0,61
Незавершене будівництво	2,57	2,69	2,19	1,78	1,61	2,70	2,24
Основні засоби: залишкова вартість	9,76	9,67	5,19	4,88	13,45	13,72	11,64
<b>Усього за розділом I</b>	<b>12,47</b>	<b>12,50</b>	<b>8,00</b>	<b>7,33</b>	<b>15,67</b>	<b>17,02</b>	<b>14,49</b>
<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>							
Запаси:							
виробничі запаси	26,03	30,47	30,09	31,52	23,10	21,00	27,04
готова продукція	2,26	14,09	20,21	13,60	23,32	22,09	16,06
товари	7,86	2,48	1,30	0,97	1,14	2,51	2,91
Векселі одержані	7,54	7,89	6,39	5,18	4,47	4,08	3,39
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість	38,64	22,13	26,69	34,77	25,44	26,24	30,20
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
з бюджетом	3,04	4,36	4,92	2,60	4,09	2,77	2,51
за виданими авансами	0,17	0,87	0,31	3,26	2,11	1,17	2,79
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,67	1,14	0,90	0,62	0,54	0,14	0,15
Грошові кошти у національній валюті	1,00	3,83	0,88	0,02	0,02	2,79	0,07
Інші оборотні активи	0,33	0,24	0,31	0,11	0,10	0,20	0,39
<b>Усього за розділом II</b>	<b>87,53</b>	<b>87,50</b>	<b>92,00</b>	<b>92,67</b>	<b>84,33</b>	<b>82,98</b>	<b>85,51</b>
<b>Баланс</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

На основі отриманих даних розрахуємо середні показники структури активу балансу за кожен квартал і у середньому за розглянутий період. Розрахунок зробимо з використанням середньої хронологічної, оскільки значення показників активу балансу на 31 квітня 2003 р., та 31 грудня 2004 р. являють собою рівноінтервальний динамічний ряд. Результати розрахунків наведено у табл. 3.

Аналіз даних табл. 2 і 3 дозволяє дійти висновку, що найбільшу питому вагу в структурі активу мають оборотні активи (у середньому 79,92 % від валюти балансу). З них велика частина засобів знаходиться в дебіторській заборгованості за товари, роботи, послуги (у середньому 27,04%), а також виробничі запаси (у середньому 23,71). Досить незначну питому вагу в майні підприємства мають грошові кошти (у середньому 1,42 %). Дещо більша, але теж незначна, частка необоротних активів (у середньому 11,63 %).

Таблиця 3

*Показники структури активу балансу*

АКТИВ	2003 р.			2004 р.				Середнє за 2003 – 2004 рр.
	30.06	30.09	31.12	31.03	30.06	30.09	31.12	
<b>I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ</b>								
Нематеріальні активи: залишкова вартість	0,18	0,1	0,38	0,34	0,64	0,61	0,61	0,42
Незавершене будівництво	2,99	2,63	2,44	0,89	1,70	2,16	2,47	2,09
Основні засоби: залишкова вартість	9,80	6,48	5,83	2,44	9,17	13,59	12,68	8,12
Довгострокові фінансові інвестиції:	2,37	3,24						0,74
<b>Усього за розділом I</b>	<b>15,33</b>	<b>12,49</b>	<b>10,25</b>	<b>3,67</b>	<b>11,50</b>	<b>16,35</b>	<b>15,76</b>	<b>11,63</b>
<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>								

АКТИВ	2003 р.			2004 р.			Середнє за 2003 – 2004 рр.	
	30.06	30.09	31.12	31.03	30.06	30.09		31.12
Запаси:								
виробничі запаси	13,22	28,25	30,28	15,76	27,31	22,05	24,02	23,71
готова продукція	1,13	8,18	17,15	6,80	18,46	22,71	19,08	13,90
товари	15,27	5,17	1,89	0,49	1,06	1,83	2,71	3,24
Векселі одержані	8,85	7,72	7,14	2,59	4,83	4,28	3,74	5,47
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість	40,07	30,39	24,41	17,39	30,11	25,84	28,22	27,04
Дебіторська заборгованість за розрахунками:								
з бюджетом	1,53	3,70	4,64	1,30	3,35	3,43	2,64	3,08
за виданими авансами	0,34	0,52	0,59	1,63	2,69	1,64	1,98	1,37
Інша поточна дебіторська заборгованість								
Грошові кошти у національній валюті	3,23	2,42	2,36	0,01	0,02	1,41	1,43	1,42
Інші оборотні активи	0,20	0,12	0,12	0,00	0,00	0,06	0,22	0,08
<b>Усього за розділом II</b>	<b>84,48</b>	<b>87,35</b>	<b>89,60</b>	<b>46,28</b>	<b>88,40</b>	<b>83,56</b>	<b>84,17</b>	<b>79,92</b>
<b>III. Витрати майбутніх періодів</b>	<b>0,20</b>	<b>0,17</b>	<b>0,16</b>	<b>0,06</b>	<b>0,11</b>	<b>0,10</b>	<b>0,08</b>	<b>0,12</b>

Дати характеристику структурним зрушенням у майні підприємства нам дозволить розрахунок «абсолютних» відсоткових приростів питомої ваги і темпів росту питомої ваги (табл. 4, 5).

Таблиця 4

## «Абсолютні» відсоткові прирости питомих ваг

Баланси ЗАТ «Катеринка» АКТИВ	2003 р.			2004 р.			a <sub>71</sub>
	a <sub>21</sub>	a <sub>32</sub>	a <sub>43</sub>	a <sub>54</sub>	a <sub>65</sub>	a <sub>76</sub>	
<b>I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ</b>							
Нематеріальні активи: залишкова вартість	-0,004	0,478	0,048	-0,065	0,000	0,006	0,46
Незавершене будівництво	0,120	-0,497	-0,416	-0,162	1,083	-0,456	-0,33
Основні засоби: залишкова вартість	-0,091	-4,479	-0,304	8,569	0,269	-2,084	1,88
<b>Усього за розділом I</b>	<b>0,026</b>	<b>-4,497</b>	<b>-0,672</b>	<b>8,342</b>	<b>1,352</b>	<b>-2,534</b>	<b>2,02</b>
<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>							
Запаси:							
виробничі запаси	4,448	-0,389	1,439	-8,427	-2,100	6,037	1,01
готова продукція	11,832	6,120	-6,610	9,718	-1,234	-6,029	13,80
товари	-5,381	-1,180	-0,327	0,174	1,362	0,405	-4,95
Векселі одержані	0,353	-1,499	-1,212	-0,711	-0,386	-0,690	-4,14
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість	-16,513	4,560	8,082	-9,327	0,799	3,961	-8,44
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
з бюджетом	1,320	0,564	-2,316	1,482	-1,317	-0,261	-0,53
за виданими авансами	0,703	-0,555	2,946	-1,150	-0,944	1,626	2,63
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,469	-0,236	-0,282	-0,081	-0,399	0,007	-0,52
Грошові кошти у національній валюті	2,832	-2,955	-0,856	-0,003	2,769	-2,719	-0,93
Інші оборотні активи	-0,090	0,067	-0,193	-0,016	0,099	0,197	0,06
<b>Усього за розділом II</b>	<b>-0,026</b>	<b>4,497</b>	<b>0,672</b>	<b>-8,342</b>	<b>-1,352</b>	<b>2,534</b>	<b>-2,02</b>

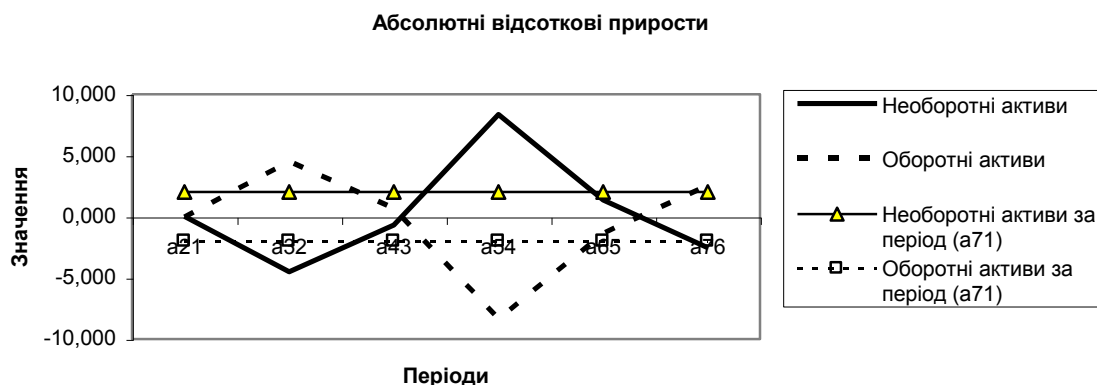


Рис.3. Динаміка «абсолютних» відсоткових приростів

Таблиця 5

Темпи росту «абсолютних» відсоткових приростів питомих ваг

Баланси ЗАТ «Катеринка»	2003 р.		2004 р.				а 7/a1
	a2/a1	a3/a2	a4/a3	a5/a4	a6/a5	a7/a6	
<b>АКТИВ</b>							
<b>I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ</b>							
Нематеріальні активи: залишкова вартість	0,98	4,32	1,08	0,90	1,00	1,01	4,13
Незавершене будівництво	1,05	0,82	0,81	0,91	1,67	0,83	0,87
Основні засоби: залишкова вартість	0,99	0,54	0,94	2,76	1,02	0,85	1,19
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1,00</b>	<b>0,64</b>	<b>0,92</b>	<b>2,14</b>	<b>1,09</b>	<b>0,85</b>	<b>1,16</b>
<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>							
Запаси:							
виробничі запаси	1,17	0,99	1,05	0,73	0,91	1,29	1,04
готова продукція	6,23	1,43	0,67	1,71	0,95	0,73	7,10
товари	0,32	0,52	0,75	1,18	2,19	1,16	0,37
Векселі одержані	1,05	0,81	0,81	0,86	0,91	0,83	0,45
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість	0,57	1,21	1,30	0,73	1,03	1,15	0,78
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
з бюджетом	1,43	1,13	0,53	1,57	0,68	0,91	0,83
за виданими авансами	5,24	0,36	10,39	0,65	0,55	2,39	16,83
Інша поточна дебіторська заборгованість	1,70	0,79	0,69	0,87	0,26	1,05	0,22
Грошові кошти у національній валюті	3,83	0,23	0,03	0,86	136,97	0,03	0,07
Інші оборотні активи	0,73	1,28	0,37	0,86	2,00	2,00	1,19
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1,00</b>	<b>1,05</b>	<b>1,01</b>	<b>0,91</b>	<b>0,98</b>	<b>1,03</b>	<b>0,98</b>

Аналіз даних табл. 4, 5 вказує, що зрушення мали місце в структурі як необоротних (в основному за рахунок основних засобів у третьому і п'ятому періодах), так і оборотних активів (за рахунок виробничих запасів, готової продукції та дебіторської заборгованості за товари, роботи послуги). Причому, якщо питома вага необоротних активів у третьому періоді різко зменшилась (на 4,5%), то питома вага оборотних активів збільшилась на таку саму величину (рис. 3). Питома вага готової продукції різко збільшилась (на 13,8%). Це засвідчує, що темпи приросту готової продукції випереджають темпи приросту сукупних активів. Таким чином, якщо аналіз абсолютних змін дозволив дійти висновку про нарощування виробничого потенціалу підприємства, то

структурний аналіз, оцінка впливу зміни у певному виді активів на стан майна у цілому можуть привести до інших висновків і свідчити про прагнення підприємства за рахунок накопичення готової продукції захистити грошові активи від знецінення в результаті інфляції або про нерациональність обраної господарської стратегії, внаслідок якої значна частина поточних активів іммобілізована в готову продукцію, яка не користується попитом.

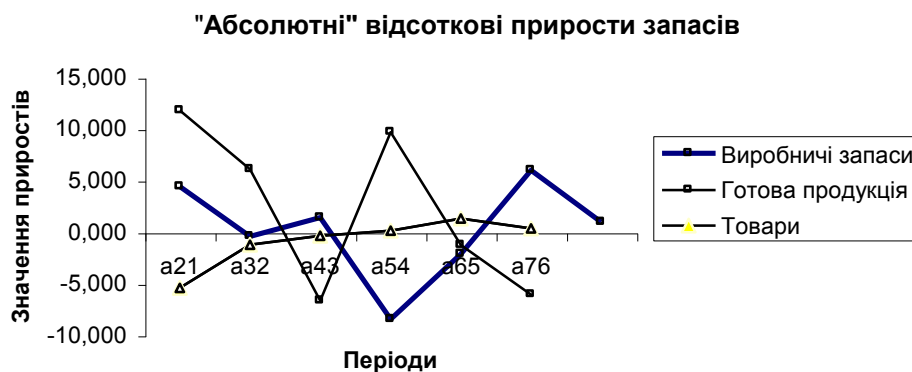


Рис. 4. Динаміка «абсолютних» відсоткових приростів

При проведенні аналізу необхідно звернути увагу на нерівномірність зміни виробничих запасів (за перший квартал 2003 р. – відповідно на 4,45 %, за перший квартал – на – 8,43 %). При цьому, середній «абсолютний приріст» питомої ваги виробничих запасів становив 0,17 відсоткових пунктів (27,04-26,03/ 7-1). Аналіз динаміки «абсолютних» відсоткових приростів запасів підприємства (рис. 4) вказує на те, що підприємство періодично поповнює виробничі запаси і поступово зменшує запаси товарів, що беручи до уваги аналіз необоротних активів, може свідчити про зміну діяльності підприємства. Структурні зрушення в оборотних активах були обумовлені також зменшенням (хоча і нерівномірним за періодами) питомої ваги дебіторської заборгованості на 8,44 % (за перший період 2003 р. – на 16,5 %, за останній період 2004 р. на 8,44 %). Середні квартальні темпи росту дорівнювали 0,95 ( $\sqrt[3]{30,2/38,64}$ ), тобто дебіторська заборгованість щокварталу знижувалася на 0,05 своєї величини.

Найбільші відносні зміни мали місце у дебіторській заборгованості за розрахунками за виданими авансами (збільшилася в 16,83 раза). Середні квартальні темпи росту становили 2,32 ( $\sqrt[3]{1,98/0,34}$ ), тобто сума авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів щоквартально збільшувалися в середньому в 2,32 раза своєї величини. Але, незважаючи на такі швидкі темпи росту, питома вага коштів у складі майна підприємства залишилася не досить значною – 2,63%).

Слід звернути увагу і на зменшення грошових коштів у національній валюті. Середній «абсолютний» відсотковий приріст за досліджуваний період дорівнював – 0,155 відсоткових пункти ((0,07- 1)/6). Цей факт досить суттєво вплинув на зменшення швидколіквідних активів, а, значить, і на зменшення ліквідності (особливо абсолютної), випередженням темпів приросту непокритих збитків порівняно з темпами приросту всіх сукупних активів.

Зробимо оцінку стійкості структури активу балансу АТ «Катеринка». З цією метою розрахуємо лінійний коефіцієнт «абсолютних» структурних зрушень і квадратичний коефіцієнт «абсолютних» структурних зрушень.

Для визначення цих коефіцієнтів складемо допоміжні табл. 6 і 7.

Отже, з червня 2003 до грудня 2004 р. питома вага окремих показників активу балансу змінилася в середньому на 3,56 відсоткових пункти (табл. 5). Найстабільною вона була в шостому періоді. Ці висновки підтверджуються і квадратичними коефіцієнтами «абсолютних» відсоткових структурних зрушень (табл. 6, рис. 4).  $S_6 = 1,36$  відсоткових пунктів.

Таблиця 6

**Розрахунок лінійного коефіцієнту «абсолютних»  
відсоткових структурних зрушень**

Баланси ЗАТ «Катеринка»	2004 р.		2004 р.				
	$ a_{21} $	$ a_{32} $	$ a_{43} $	$ a_{54} $	$ a_{65} $	$ a_{76} $	
<b>Показники активу балансу</b>							
Незавершене будівництво	0,120	0,497	0,416	0,162	1,083	0,456	0,328
Основні засоби: залишкова вартість	0,091	4,479	0,304	8,569	0,269	2,084	1,881
Запаси:							
виробничі запаси	4,448	0,389	1,439	8,427	2,100	6,037	1,009
готова продукція	11,832	6,120	6,610	9,718	1,234	6,029	13,796
товари	5,381	1,180	0,327	0,174	1,362	0,405	4,946
Векселі одержані	0,353	1,499	1,212	0,711	0,386	0,690	4,144
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:							
чиста реалізаційна вартість	16,513	4,560	8,082	9,327	0,799	3,961	8,438
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
з бюджетом	1,320	0,564	2,316	1,482	1,317	0,261	0,529
за виданими авансами	0,703	0,555	2,946	1,150	0,944	1,626	2,627
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,469	0,236	0,282	0,081	0,399	0,007	0,522
Грошові кошти у національній валюті	2,832	2,955	0,856	0,003	2,769	2,719	0,932
Разом	44,062	23,033	24,790	39,804	12,661	24,275	39,152
<b>Лінійний коефіцієнт</b>	<b>4,006</b>	<b>2,094</b>	<b>2,254</b>	<b>3,619</b>	<b>1,151</b>	<b>2,207</b>	<b>3,559</b>

Отже, з червня 2003 до грудня 2004 р. питома вага окремих показників активу балансу змінилася в середньому на 3,56 відсоткових пункти (табл. 5). Найстабільнішою вона була в шостому періоді. Ці висновки підтверджуються і квадратичними коефіцієнтами «абсолютних» відсоткових структурних зрушень (табл. 6, рис. 4.).  $S_6 = 1,36$  відсоткових пунктів.

Таблиця 7

**Розрахунок квадратичного коефіцієнту «абсолютних» відсоткових структурних зрушень**

Баланси ЗАТ «Катеринка»	2003 р.	2004 р.				
	$a_{21}^2$	$a_{32}^2$	$a_{43}^2$	$a_{54}^2$	$a_{65}^2$	$a_{76}^2$
<b>Показники активу балансу</b>						
Незавершене будівництво	0,015	0,247	0,173	0,026	1,172	0,208
Основні засоби: залишкова вартість	0,008	20,059	0,092	73,436	0,072	4,342
виробничі запаси	19,785	0,151	2,071	71,008	4,409	36,450
готова продукція	139,997	37,454	43,698	94,433	1,522	36,352
товари	28,953	1,392	0,107	0,030	1,856	0,164
Векселі одержані	0,125	2,248	1,469	0,505	0,149	0,476
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:						
чиста реалізаційна вартість	272,669	20,795	65,326	87,002	0,638	15,688
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
з бюджетом	1,741	0,318	5,362	2,195	1,735	0,068
за виданими авансами	0,494	0,308	8,681	1,322	0,891	2,644
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,220	0,056	0,079	0,007	0,159	0,000
Грошові кошти у національній валюті	8,022	8,730	0,732	0,000	7,666	7,393
Разом	472,030	91,757	127,791	329,965	20,269	103,786
<b>Квадратичний коефіцієнт</b>	<b>6,551</b>	<b>2,888</b>	<b>3,408</b>	<b>5,477</b>	<b>1,357</b>	<b>3,072</b>

Динаміка коефіцієнтів структурних зрушень

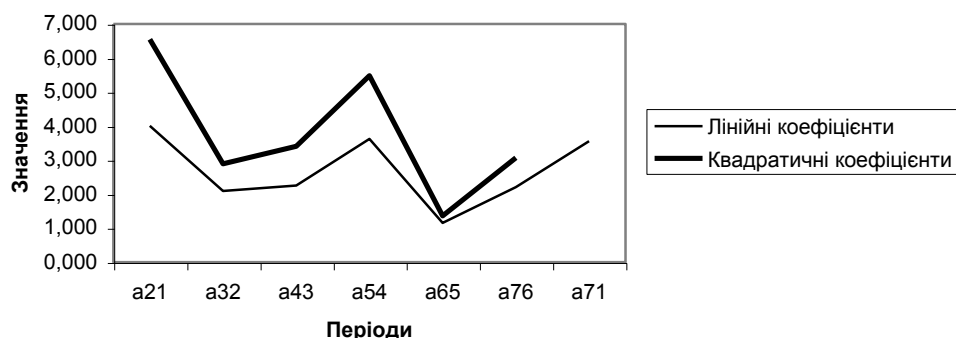


Рис. 4. Динаміка коефіцієнтів структурних зрушень

На підставі проведеного аналізу можна дійти висновку про неоптимальність структури активів підприємства: висока частка виробничих запасів (близько однієї чверті активів балансу), вкрай незначна питома вага необоротних активів і грошових коштів, мають місце різкі структурні зміни у складі активів. На цьому фоні такі позитивні зміни в абсолютному вираженні як погашення дебіторської заборгованості не приводять до поліпшення структури майна у цілому.

Таким чином, застосування статистичних методів дозволяє дати оцінку структури активів, охарактеризувати її динаміку і виявити закономірності зміни, а також оцінити стійкість підприємства, однак це не дає відповіді щодо оптимальності структури, при якій виконуються загальновизнані умови ліквідності та співвідношень різних підрозділів, які виражаються конкретними показниками. Звісно, можна просто встановлювати нормативні значення певних коефіцієнтів, але при цьому не гарантовано взаємовиключність показників. Тому, виникає потреба розробити таку «еталонну» структуру балансу, за якої саме ці показники будуть визначені. На нашу думку, найбільш вдале вирішення цієї проблеми можливе при залученні методів математичного програмування, але це тема наступних досліджень.

### Література

1. Абрютіна М.С., Грачев А.В. От бухгалтерского учета к системе национальных счетов //Вопросы статистики. – 1997. – №8.
2. Головка І.В., Шарманська В.М. Прирісний аналіз фінансово-економічної стійкості підприємства //Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2004. – № 68 – С. 50–54.
3. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання – К.:КНЕУ, 2001. – 387 с.
4. Прудникова В. Оценка структуры баланса предприятия //Вопросы статистики. – 1998. – № 4. – С. 21–25.
5. Фещенко Е.А., Головка І.В. Динаміка співвідношень активів підприємства як критерій фінансової стійкості //Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2005. – № 74. – С.32–35.
6. Эндру Ф. Сигел. Практическая бизнес-статистика /Пер. с англ. – М.: Изд. дом. «Вильямс», 2002. – 1056 с.
7. Микроэкономическая статистика: Учеб. /Под. ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 544 с.

*Дрозд І.К.*

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

### *Неймовірнісна (нестатистична) аудиторська вибірка під час аудиту оплати праці*

**В статті розглядаються умови та особливості неможливості аудиторської вибірки в часі аудиту розрахунків за оплату праці, аналізується послідовність та порядок використання перевірок та оцінки їхніх результатів.**

**The present article considers conditions and peculiarities of non-statistic audit sample while auditing payment accounts. It also studies the order and sequence of a check along with the estimation of its results.**

**Ключові слова:** аудиторська вибірка, аудит, статистичний метод вибірки, вибіркова сукупність, генеральна сукупність.

У зв'язку з економічними перетвореннями останнього десятиліття аудиторська діяльність в Україні набуває все більшого поширення і розвитку. Аудитори перевіряють бухгалтерську звітність економічних суб'єктів і підтверджують чи висловлюють заперечення щодо її достовірності.

Загальний порядок проведення аудиторських перевірок, у тому числі необхідність використання процедур вибіркового спостереження затверджені в міжнародних стандартах аудиту (МСА), які з 2003 р. рішенням аудиторської палати використовуються в Україні як національні. Зокрема, МСА 530 «Аудиторська вибірка та інші процедури вибіркової перевірки» визначає правила та порядок збору релевантних доказів щодо достовірності фінансової звітності, що перевіряється, шляхом застосування вибірки [1]. Сьогодні багато аудиторів потребують детальної методології, яку можна використовувати під час вибірових процедур збирання інформації в аудиті, адже практика застосування вибіркового обстеження на території України до цього часу була відсутня. Дослідження цих питань у науковій літературі до 90-х років також не проводилися. Ось чому питання застосування вибірки на практичному рівні є актуальним і таким, що потребує всебічного дослідження як практикуючих аудиторів, так і вчених.

Найтиповішим об'єктом аудиторського дослідження під час перевірки, до якого застосовується аудиторська вибірка, є розрахунки з оплати праці. Важливість аудиторського підтвердження правильності і достовірності розрахунків з оплати праці впливають з соціального та економічного значення цього об'єкту бухгалтерського обліку:

- суми нарахованої оплати праці відносяться до складу витрат виробництва і обігу, а тому її розміри впливають на фінансові результати підприємства;
- розмір нарахованої оплати праці є базою нарахування для чотирьох страхових внесків: до пенсійного фонду, фондів соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, на випадок безробіття, від нещасних випадків на виробництві, а тому впливає на виконання державної функції соціального захисту відповідних категорій населення;
- оплата праці є матеріальною винагородою працівників підприємства і для багатьох єдиним джерелом матеріального забезпечення. Відповідно разом з тим формується індивідуальна база працівника, яка в майбутньому стане джерелом нарахування його пенсії у межах загальнообов'язкового державного пенсійного забезпечення.

У зв'язку з означеними вище чинниками, розрахунки з оплати праці є об'єктом підвищеного ризику викривлення інформації. Небажання роботодавців сплачувати соціальні внески і платежі, ставки яких сьогодні є достатньо високими, зумовлює стійку тенденцію до приховування реальних розмірів оплати праці, що спостерігається сьогодні на більшості підприємств. Таким чином,



оплата праці є високоризикованим з точки зору достовірності інформації, великим за обсягом розрахунків об'єктом аудиту. Крім того, типовість розрахункових операцій для більшості підприємств різних видів господарської діяльності, повторюваність операцій у межах одного звітного періоду, автоматизація процесу визначають умови, за яких застосування вибіркового методу дослідження є найоптимальнішим.

У спеціалізованій літературі вчені та практикуючі аудитори висвітлювали питання методики вибіркового аудиторського дослідження достатньо широко. Як правило, основні теоретичні підходи до виконання вибірки, викладені в працях вчених країн світу, де досвід вибіркового спостережень налічує більш як 100 років. Спостерігається єдність поглядів щодо загальних умов рішення про проведення вибіркового перевірок в аудиті [2–6]. Більшість авторів зазначають, що масштаби проведення вибірки залежать від рівня аудиторського ризику, який розраховується на початковій стадії аудиту та мети перевірки. Також необхідною умовою якісного проведення вибіркового досліджень є відображення процедури вибірки на стадії планування в плані і програмах аудиту. Деякі вчені пов'язують підвищення аудиторського ризику з додатковим ризиком неефективності вибіркової перевірки і пропонують достатньо ретельно спланувати всі процедури вибірки та її методи, щоб уникнути неефективності аудиту через високий ризик не виявлення помилок [5,6].

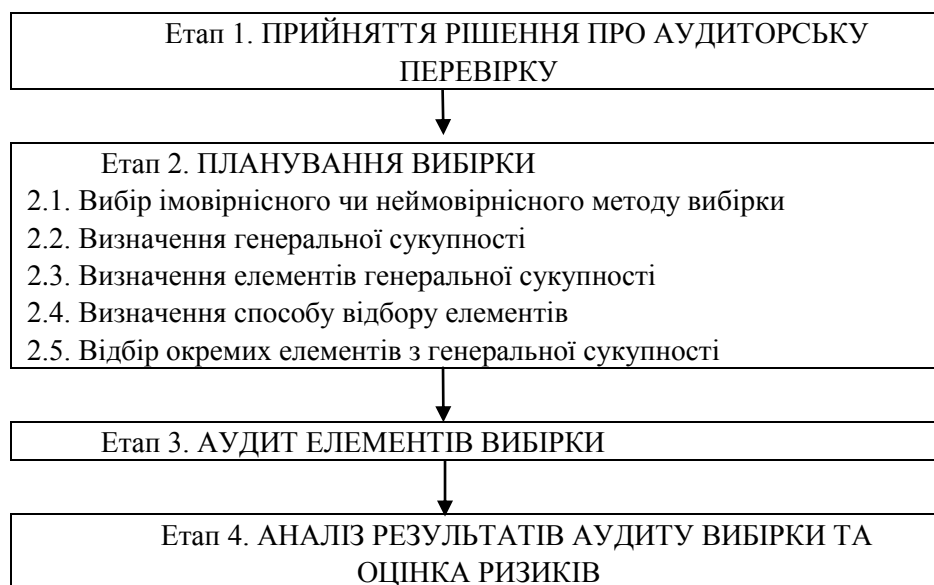
Важливим питанням є визначення сукупності даних, яке підлягає вибірковій перевірці. Воно пов'язане із статистичними і нестатистичними способами проведення аудиторської вибірки, які теорія і практика одночасно визначає як можливі варіанти під час аудиту. Дж. Робертсон, Р. Додж, Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженік, В.М. О'Рейлі, М.Б. Хірш наголошують на різних умовах практичного застосування вибіркового дослідження за ознаками циклів придбання, витрат, виробничого циклу, циклу отримання доходів. Вітчизняні автори, на відміну від американських, розглядають особливості вибіркового дослідження не за основними циклами підприємства, а за об'єктами обліку, якими є активи, пасиви та процеси (Г.М. Давидов, Н.І. Дорош, В.С. Рудницький, О.А. Петрик, та ін.). Такої самої думки дотримуються і російські дослідники В.Д. Андреев, С.М. Бичкова, Ю.А. Данилевський, О.О. Терехов). Проте слід відзначити, що дослідження вибірки в аудиті охоплює в основному питання застосування статистичної вибірки, інакше ймовірнісної та присвячені розрахункам її вибіркової сукупності. За МСА 530 «Аудиторська вибірка та інші процедури вибіркової перевірки» рішення про використання статистичного чи нестатистичного підходу до вибірки є предметом судження аудитора стосовно найефективнішого способу отримання достатніх відповідних аудиторських доказів за конкретних обставин» [1, с. 320 – 321].

Наприклад, у випадку тестів контролю здійснений аудитором аналіз характеру і причини помилок часто буде важливішим порівняно лише із статистичним аналізом наявності чи відсутності помилок. За такої ситуації доцільнішим може бути нестатистичний підхід до вибірки. Практика свідчить, що аудиторські фірми найчастіше і застосовують неймовірнісний метод до вибіркового досліджень, і лише зараз починають проводити більш ґрунтовні розробки щодо імовірнісного (статистичного) відбору об'єктів аудиту. Маємо суперечність – теоретичні дослідження, як правило, присвячені питанням статистичного методу вибірки, а практика використовує їх поки що у дуже обмеженому обсязі.

Зважаючи на це, пропонуємо розглянути методику нестатистичної аудиторської вибірки та вивчити умови й технології використання на прикладі конкретного об'єкту бухгалтерського обліку – розрахунків з оплати праці.

Аудиторська вибірка у широкому розумінні є способом проведення аудиторської перевірки, під час якого аудитор вивчає бухгалтерську документацію не суцільним способом, а вибірково, дотримуючись вимог МСА-530. Пріоритетність такого способу дослідження в аудиті перед суцільними перевірками очевидна через скорочення обсягів перевірки поряд з досягненням високого результату її якості. Недоцільною вибірка може бути за умов невеликої кількості елементів перевірки та відносно окремих об'єктів обліку (наприклад, касових операцій, банківських

розрахунків, використання кредитних коштів, де доцільнішою є суцільна перевірка). Якщо рішення про вибірку прийнято, то аудитор має дотримуватися такого порядку дій, який забезпечить якісне проведення дослідження (схема).



*Схема послідовності аудиту із використанням вибіркового методу*

Поділяючи методи отримання вибірки на ймовірнісний і неймовірнісний, стандарт аудиту визначає, що методи оцінки їх результатів можуть бути статистичними та нестатистичними. Для статистичної оцінки характеристик генеральної сукупності вимагається ймовірнісний метод. Застосування неймовірнісної (довільної) вибірки не дає аудитору прямої можливості кількісно оцінити, а тим більше зменшити ризик виникнення помилки вибірки. З одного боку, інтуїція досвідченого аудитора дозволяє отримати більш вагомі, суттєві результати, ніж «механічні» методи аудиту, засновані на ймовірнісному підході. З іншого боку, аудитори можуть компенсувати відсутність прямої можливості оцінити ризик виникнення помилки вибірки, використовуючи інші засоби, наприклад, додаткове тестування. Доцільність неймовірнісного підходу виникає на практиці, як правило, у зонах підвищеного аудиторського ризику. Отже, таким об'єктом є розрахунки з оплати праці на підприємствах.

У зв'язку з використанням вибірки щодо розрахунків з оплати праці, слід визначити поняття генеральної сукупності, вибіркової сукупності, елементів вибірки.

Генеральна сукупність означає множину даних, з якої здійснюється вибірка і стосовно якої аудитор доходить висновків. Стандарт аудиту вимагає, щоб генеральна сукупність відповідала двом вимогам.

По-перше, була такою, що відповідає меті процедури вибірки. Наприклад, якщо мета аудитора перевірити достовірність розрахунків з оплати праці, то генеральну сукупність можна визначити, як перелік бухгалтерських проведення щодо нарахування кожному працівникові заробітної плати. З іншого боку, при перевірці завищення або заниження сум оплати праці генеральною сукупністю будуть всі відомості нарахування заробітної плати.

По-друге, генеральна сукупність має бути повною. Наприклад, якщо аудитор перевірятиме розрахункові платіжні відомості по заробітній платі, він повинен переконатися, що всі ці документи дійсно знаходяться в його розпорядженні, немає відсутніх чи таких, що оформлені неправильно (не мають підпису головного бухгалтера, печатки підприємства тощо). Якщо у ролі генеральної сукупності виступають бухгалтерські проведення з нарахування оплати праці, аудитор повинен включити до генеральної сукупності нарахування з оплати праці, відображені за

кредитом рахунку 66 «Розрахунки з оплати праці» та дебетом відповідних рахунків, що нижче подані у таблиці.

Таблиця

**Визначення сукупності даних неймовірнісної вибірки  
оплати праці та її елементів**

Мета дослідження	Генеральна сукупність	Елемент генеральної сукупності	
		кількісний	вартісний
Аудит достовірності і повноти розрахунків з оплати праці	Відомості нарахування заробітної плати за період що перевіряється	Відомість нарахування заробітної плати або працівник, щодо якого виконано запис в відомості	1 грн.
	Бухгалтерські проведення за кредитом рахунку 66 «Розрахунки з оплати праці» та дебетом рахунків 23 «Виробництво», 91 «Загально виробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності»	Бухгалтерська проводка з нарахування зарплати або працівник, щодо якого виконано запис про нарахування зарплати	1 грн.
	Сальдо за рахунком 66 аналітичного обліку за кожним працівником	Сальдо по оплаті праці працівника	1 грн.
Аудит правильності нарахування зборів, внесків на соціальне страхування	Виписки банку за період що перевіряється щодо руху коштів для виплати на заробітної плати (через касу чи платіжні картки), перерахування відповідних внесків до фондів соціального страхування	Виписка банку	1 грн.
	Розрахунково-платіжні відомості з оплати праці	Розрахунково-платіжна відомість або працівник, якому нараховано зарплату	1 грн.

Елементами вибірки генеральної сукупності є її складові, а обсяг вибірки становить кількість одиниць (елементів), що відбираються із генеральної сукупності аудитором. Елементи вибірки можуть визначатися як у кількісному виразі (працівники, документи, проводки), так і у вартісному. Вартісний вимір генеральної сукупності передбачає її визначення у гривні, коли окремим елементом є 1 грн. Так, якщо за даними відомостей нарахування заробітної плати, за рік було нараховано всім працівникам 130 тис. грн., то генеральна сукупність вимірюється у 130 000 елементів, а обсяг проведеної вибірки також вимірюватиметься у гривні. У кожному конкретному випадку аудитор визначає, який спосіб вимірювання генеральної сукупності більш доцільний як з точки зору її вибірки, так і з точки зору її оцінки.

У фаховій літературі та стандарті аудиту описано кілька методів відбору, які аудитори використовують під час неймовірнісної вибірки. Серед них блочний (систематичний), випадковий та оціночний методи.

Блочний метод передбачає відбір послідовності елементів, під час якого відбір першої одиниці автоматично визначає інші блоки. Так, припустимо, що генеральна сукупність визначена у кількості працівників, яким щомісячно нараховується заробітна плата (1000 працівників, загальна сума щомісячної нарахованої заробітної плати 800 тис. грн.). Вибірку у 20 одиниць можна отримати, якщо припустити, що блок відбору становитиме 50 елементів. У такому випадку кожний 50-й елемент буде відібрано для перевірки правильності і достовірності нарахування оплати праці. Відібраним 20 працівникам відповідатиме певна (випадкова) сума нарахованої заробітної плати.

Випадковий відбір під час нестатистичного імовірнісного підходу аудитор, що досліджує сукупність, може формувати так, як йому здається більш правильно за певних обставин перевірки. Випадковий (хаотичний) відбір за МСА-530 визначено як відбір, за якого аудитор здійснює вибірку, не дотримуючись будь-якого методу. При цьому аудитор повинен уникати упередженості

або передбачуваності (наприклад, не уникатиме будь-яких елементів, які складно знайти або уникати вибирати перші чи останні проводки на сторінці тощо). У цьому випадку аудитор обирає елементи вибіркової сукупності без чіткої думки про її обсяг, структуру та ін. Однак саме цей випадковий відбір елементів із генеральної сукупності для подальшої перевірки вимагає розуміння аудитором високої відповідальності за неправильний аудиторський висновок, а тому закликає аудитора провести вибірку так, щоб отримати об'єктивні результати.

Оціночний метод використовують найдосвідченіші аудитори під час перевірок сальдо за рахунками або для перевірок господарських операцій за суттю. У цьому випадку саме професійне судження під час відбору, фахова оцінка сукупності у цілому дозволить відібрати елементи для подальшої перевірки. Так, оцінюючи сальдо рахунку 66 «Розрахунки з оплати праці» у розрізі аналітики за кожним працівником, аудитор свідомо може відібрати працівників за критерієм різних посад (від директора до робочого), за критерієм нарахування погодинної чи відрядної заробітної плати. Якщо елементи генеральної сукупності є вартісними величинами, аудитор може відібрати такі сальдо рахунку 66 «Розрахунки з оплати праці», які є або найбільшими, або найменшими.

Обрана одним із методів кількість елементів становить вибірку сукупність, відносно якої застосовуються необхідні аудиторські процедури на етапі перевірки заробітної плати.

Останнім етапом вибіркової перевірки є аналіз результатів вибірки, під час якого аудитори повинні проаналізувати кожну помилку, що потрапила у вибірку, застосувати екстраполяцію отриманих результатів для генеральної сукупності, оцінити ризики вибірки.

Аналізуючи помилки, виявлені у вибірковій сукупності, аудитор виявляє їх якісний аспект, тобто сутність та причину, а також визначає вплив на інші сфери аудиту. Якщо помилки типові і пов'язані з неправильним застосуванням ставки збору до пенсійного фонду, наприклад, пояснюються часом їх виникнення (ставка нарахування внеску до Пенсійного фонду змінилась у певний місяць року, що перевіряється), доцільно розділити генеральну сукупність за відповідними ознаками виникнення помилок і перевірити кожну з них. Якщо помилки навмисні і свідчать про можливість шахрайства, тобто повторюються лише в особливих випадках, аудитор проводить додаткову роботу для того, щоб досягти високого рівня впевненості у своїх висновках. Так само він робить і тоді, коли помилка є випадковою. Наприклад, похибка, викликана через комп'ютерний збій, не буде повторюватись під час розрахунків з оплати праці в інших місяцях звітного року.

Як було викладено вище, вибірка в аудиті проводиться з метою формування думки аудитора про всю генеральну сукупність. Тому виявлені помилки слід не лише аналізувати для визначення їх природи, а й провести екстраполяцію результатів аналізу на всю генеральну сукупність.

Помилки, отримані шляхом аудиту неймовірнісної вибірки, не можуть бути поширені на всю генеральну сукупність на відміну помилок, які виявлені за результатами імовірнісної вибірки. Якщо розмір виявлених помилок за результатами неймовірнісної вибірки більше за критерій суттєвості, аудитор має достатньо доказів щодо недостовірності фінансової звітності. За наслідками такої перевірки він складає негативний аудиторський висновок. Якщо розмір виявлених помилок наближається до критерію суттєвості, то аудитору рекомендується проаналізувати причини виникнення помилок і оцінити можливий обсяг невиявлених помилок, модифікувати аудиторські процедури з метою отримання більш надійних даних, наприклад, збільшити обсяг вибірки, чи збільшити обсяг перевірок за суттю.

Результати ж, отримані за імовірнісною (статистичною) вибіркою, можуть бути поширені на всю генеральну сукупність і аудитором розраховується її загальна прогнозна помилка, яка згодом і порівнюється з критерієм суттєвості. Саме можливість екстраполяції надають імовірнісній вибірці привабливості перед неймовірнісною, де результати не можуть бути поширеними на всю генеральну сукупність. Однак слід враховувати, що неймовірнісна вибірка ґрунтується на

високому професіоналізмі аудитора та враховує ще на етапі відбору елементів припущення щодо можливих помилок, тому і залишається найбільш поширеною на практиці аудиту.

На останньому етапі проведення наймовірнішої вибірки оплати праці аудитор має оцінити ризики вибірки. Під час вибіркового дослідження присутній ризик того, що думка аудитора складена на підставі вибірових даних, суттєво відрізнятиметься від думки, складеної за результатами суцільної перевірки достовірності і повноти розрахунків з оплати праці.

Ризики вибірки оцінюються за двома напрямками – під час тестування системи внутрішнього контролю на підприємстві і під час перевірки оборотів і сальдо рахунків, де відображені операції з оплати праці. Перший ризик означає імовірність оцінки системи внутрішнього контролю за результатами вибірки як ненадійної, у той час як вона є надійною. Другий ризик є протилежним першому і означає, що система внутрішнього контролю за результатами вибірки оцінюється як надійна, однак насправді вона не має ознак надійності. Тому під час вибіркової перевірки оборотів і сальдо рахунків з оплати праці аудитор або підтверджує, або спростовує припущення щодо ненадійності системи внутрішнього контролю.

Таким чином, слід зазначити, що вітчизняна практика аудиту, використовуючи основні положення стандартів аудиту та дослідження в цій галузі, активно використовує вибірові методи, у тому числі щодо аудиту розрахунків з оплати праці за наведеною методикою наймовірнішої вибірки. Результатом проведеного аналізу використання такої вибірки є такі висновки:

- Використання наймовірнісних підходів до вибірки в аудиті ґрунтується на професійному досвіді і ґрунтовних знаннях у сфері аудиту, тому набуло поширення серед практиків аудиторської діяльності в Україні.
- Наймовірнісні підходи до аудиторської вибірки доцільно використовувати щодо об'єктів бухгалтерського обліку, яким притаманний підвищений ризик допущення помилок.
- Вибір генеральної сукупності об'єкту аудиторської вибірки доцільно здійснювати за характеристиками, що залежать від мети аудиту.
- Ідентифікація елементів генеральної сукупності за натуральними і вартісними показниками не змінює загального результату аудиторської вибірки, а лише допомагає більш якісно провести відбір.
- За результатами наймовірнішої вибірки виявлені помилки не екстраполюються на всю генеральну сукупність, а порівнюються з критерієм суттєвості. До аналізу результатів вибіркового дослідження відноситься оцінка аудиторського ризику вибіркової перевірки, яка підтверджує або спростовує припущення аудитора щодо достовірності систем внутрішнього контролю на підприємстві.

Питання дослідження вибірових методів в аудиті практичного спрямування сьогодні у вітчизняній літературі висвітлюється недостатньо. Як правило, вітчизняні практики та економісти обмежуються теоретичним опрацюванням статистичного розрахунку обсягу вибірки, без визначення генеральної сукупності та її елементів залежно від мети перевірки та специфіки досліджуваного об'єкта.

На нашу думку, основним напрямом наступних робіт, присвячених вибіровим методам аудиту, вважаємо практичне висвітлення питань організації аудиторської вибірки та оцінки її результатів.

### Література

1. 2001 МФБ. Стандарти аудиту та етики. – К.: ТОВ «Парітет-інформ», 2003. – С.314 – 329.
2. Адамс Р. Основы аудита: Пер.с англ. /Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398с.
3. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит /Под. ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – С. 357 – 387.
4. Аудит Монтгомери /Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О Рейли, М.Б. Хирш /Пер. с англ. С.М Бычковой; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
5. Додж Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита /Пер. с англ. – М.: Сирич, 2002. – С. 92 – 101.
6. Робертсон Дж. Аудит /Пер. с англ. – М.: КРМГ, Аудиторская фирма «Контакт», 1993. – С. 160 – 163.

**Ковалев М. Н.,**

канд. экон. наук, доцент, кафедры маркетинга  
Гомельского филиала Учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси  
«Международный институт трудовых и социальных отношений»

**Титович А.А.,**

канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента  
Учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации»

## *Особенности проблемно-ориентированного стратегического управления*

В статье рассматриваются этапы, модели, школы стратегического управления. Предлагается выделение направлений стратегического управления на основе системного подхода. Вводится понятие «проблемно-ориентированное стратегическое управление» и раскрывается его сущность.

The given article touches upon the stages, models and schools of a strategy management. Basing on a systemic approach, the authors of the article offer to determine strategy management trends. They also introduce the notion of 'problem-oriented' strategy management, as well as reveal its essence.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегическое планирование, сохранение конкурентоспособности, стратегический менеджмент.

Для предприятий и организаций стран СНГ актуальными становятся вопросы повышения и сохранения конкурентоспособности в долгосрочной перспективе, а значит, задачи овладения методами разработки стратегий и их реализации.

Один из авторов концепции стратегического управления И. Ансофф в «Новой корпоративной стратегии» приводит ряд различий между стратегическим планированием и стратегическим менеджментом.

Во-первых, целью стратегического планирования является принятие оптимальных стратегических решений, а целью стратегического менеджмента – достижение стратегических результатов (новых товаров, рынков, технологий).

Во-вторых, стратегическое планирование является аналитическим процессом, а стратегический менеджмент – организационным.

В-третьих, в стратегическом менеджменте учитываются не только экономические и технологические переменные, но и психологические, социологические и политические. Стратегический менеджмент, согласно Ансоффу, состоит из формулирования стратегий, развития деловых способностей фирмы, управления внедрением стратегий [1, с. 413-414].

Разнообразие школ и направлений современной теории стратегического управления классифицировано в известной работе Г. Минцберга, Б. Альстрэнда, Дж. Лэмпела «Школы стратегий» [5]. В табл. 1 в сжатом виде приведена эта классификация, авторы которой выделяют такие школы стратегий: дизайна (конструирования), планирования, позиционирования, предпринимательства, познания, обучения, власти, культуры, внешней среды, конфигурации.

Таблица 1

### **Школы стратегий**

<i>Наименование школы и ее представители</i>	<i>Особенности</i>
Дизайна (проектирования): Ф. Селзник, А. Чандлер, К. Эндрюс	Рассматривает построение стратегии как процесс конструирования, проектирования или моделирования. В основе – знаменитый метод анализа SWOT, позволяющий установить соответствие между внутренними и внешними возможностями предприятия

Наименование школы и ее представители	Особенности
Планирования: И. Ансофф, М. Гулд, Э. Кэмпбелл, Дж. Стейнер	Рассматривает создание стратегии как систематический процесс формального планирования. Модель SWOT разбивается на составляющие ее части, для каждой из них разрабатываются более детальные технологии, заканчивается процесс разработкой бюджетов и операционных планов
Позиционирования: М. Портер, Д. Шендел, К. Хаттен	Построение стратегии как аналитический процесс. Концентрируется на выборе стратегических позиций предприятия и региона. Это мостик между теорией отраслевых рынков и практикой разработки стратегий
Предпринимательства: Й. Шумпетер, А. Коул, П. Друкер, У. Бенис, Б. Неймус, Ф. Уэстли, Г. Минцберг	Формирование стратегии рассматривается как процесс индивидуализированного предвидения на основе опыта, интуиции, мудрости, проницательности предпринимателя
Когнитивная (познания): Г. Саймон, С. Макридакис, Дж. Марч	Построение стратегии как ментальный процесс. Опираясь на логику когнитивной психологии, она пытается проникнуть в сознание тех, кто разрабатывает стратегии
Обучения: Дж. Куинн, Ч. Линдблом, К. Вейк, Р. Лапьер	Формирование стратегии представлено как развивающийся процесс: мир слишком сложен, поэтому выстраивать стратегии от начала до конца не возможно. Стратегии следует разрабатывать постепенно, шаг за шагом, по мере того, как предприятие развивается
Власти: А. Макмиллан, Дж. Пфедферн, Г. Саланзик, Дж. Сарразин, Э. Петтигрю, Дж. Боуэр, Й. Доз	Формирование стратегии как процесс ведения переговоров между конфликтующими группами внутри организации либо между организацией и противостоящим ей окружением Коллективные стратегии (сети), стратегические альянсы, аутсорсинг
Культуры: Э. Ренман, Р. Норман, Э. Петтигрю, С. Фельдман, Дж. Барни, М. Ферсироту, Ф. Ригер, Дж. Лорш	Формирование стратегии рассматривается как коллективный процесс, в котором принципы формирования стратегии определяются культурой организации («открытие» культуры в сфере менеджмента приписывается японским корпорациям)
Внешней среды: Г. Минцберг, Д. Миллер, К. Дродж, К.Оливер, М. Ханнан, Дж. Фриман	Формирование стратегии как реактивный процесс, инициируемый под влиянием внешних обстоятельств с целью адаптации к изменениям
Конфигурации: А. Чандлер, П. Хандавалл, Д. Миллер, Г. Минцберг, Р. Майлз, К. Сноу, Д. Герст, Й. Доз, Г. Тенхайзер	Формирование стратегии как процесс трансформации (квантовая теория перемен). Эта школа вбирает в себя все остальные подходы, она пытается объединить процесс построения стратегии, содержание стратегии, организационную структуру и окружение организации в стадии жизненного цикла предприятия; разработка стратегии означает переход организации из одного состояния в другое

По нашему мнению возможно совместить указанные подходы в рамках концепции стратегического управления предприятием, основанной на маркетинговых подходах. При этом под *стратегическим управлением* понимается деятельность, направленная на достижение долгосрочных целей на основе анализа текущего состояния путем разработки стратегий и стратегических планов, организации и контроля их выполнения, принятия решений в силу значительных изменений внешней и внутренней среды.

Нами предпринята попытка классификации существующих направлений стратегического управления в экономике с позиций системного подхода.

Предприятие (организация), отрасль экономики, экономика рассматривается как система, включающая совокупность взаимосвязанных структурных элементов, имеющая общие цели развития. Система состоит из подсистем: управляемой подсистемы (объекта управления) и управляющей подсистемы (менеджмента предприятия). На систему воздействует множество факторов внешней среды, способствующих и/или затрудняющих развитие системы. В результате внешних воздействий в экономической системе могут возникать проблемы, требующие решений. В свою очередь, система также оказывает воздействие на внешнюю среду, таким образом, реализуется обратная связь. Структурные элементы наделены определенными функциями, выполнение которых требует активного взаимодействия элементов системы. Деятельность этих элементов по выполнению функций может быть представлена в виде некоторых процессов (с большей или меньшей степенью декомпозиции).

С учетом изложенного с точки зрения автора можно выделить несколько направлений стратегического управления с позиций системного подхода (табл. 2):

- объектно-ориентированное стратегическое управление;
- структурно-ориентированное стратегическое управление;
- функционально-ориентированное стратегическое управление;
- процессно-ориентированное стратегическое управление;
- проблемно-ориентированное стратегическое управление.

При объектно-ориентированном стратегическом управлении внимание акцентируется на объекте управления: экономика страны, отрасль экономики, регион, корпорация, предприятие, структурное подразделение. Примером может служить национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь [3].

Таблица 2

**Современные подходы к стратегическому управлению**

<i>Существующие подходы</i>	<i>Разновидности, направления и особенности</i>	<i>Представители направлений</i>
Объектно-ориентированный	Стратегическое планирование Реактивное и адаптивное управление Корпоративная стратегия Конкурентные стратегии	П. Друкер, Р. Акофф, И. Ансофф А. Чандлер, И. Ансофф М. Портер, К. Эндрюс М. Портер
Структурно-ориентированный	Упор на организационные структуры управления Реинжиниринг	А. Файоль, А. Слоун  М. Хаммер, Дж. Чампи
Функционально-ориентированный	Маркетинг-менеджмент Управление качеством Управление производством и др.	Ф. Котлер, П. Дойль, Ж.-Ж. Ламбен
Процессно-ориентированный	Управление бизнес-процессами  Процессное управление качеством, производством	М. Хаммер, Дж. Чампи, Ю.Ф. Тельнов Е.Т. Гребнев и др.
Проблемно-ориентированный	Оптимизация решений Рациональное решение проблем Управление стратегическими задачами Управление стратегическими возможностями Управление по сильным и слабым сигналам в режиме реального времени	Р. Акофф, М. Мескон и др. И. Ансофф И. Ансофф и др.  И. Ансофф

Структурно-ориентированное стратегическое управление характеризуется акцентированием на организационных структурах управления и их совершенствовании.

Стратегическое процессно-ориентированное управление предполагает расчленение всех видов управленческой деятельности на взаимосвязанные процессы. Под процессом понимается «любая деятельность или комплекс деятельности, в которой используются ресурсы для преобразования входов в выходы» [2, с. 11]. Управление процессом подразумевает прежде всего управление затратами на этот процесс. Управление бизнес-процессами связано с реинжинирингом корпораций. Бизнес-процесс – это набор операций, создают результат, имеющий ценность для потребителя [6, с. 19].

При функционально-ориентированном стратегическом управлении упор делается на ту или иную функциональную подсистему (маркетинг, производство, технологии, качество и др.).

*Проблемно-ориентированное стратегическое управление* направлено на своевременное выявление проблем (возможных в будущем и существующих) и принятие комплекса мер по предотвращению или уменьшению негативных последствий в связи с возникающими проблемами. Проблемно-ориентированный подход применяется в методах оптимизации принятия управленческих решений. Такие методы как управление стратегическими задачами, управление



стратегическими возможностями, управление по сильным и слабым сигналам основываются на проблемном подходе.

Все рассмотренные подходы к стратегическому управлению имеют право на существование. Более того, эффективное управление может осуществляться с использованием комбинаций названных подходов.

Подробнее рассмотрим сущность проблемно-ориентированного подхода.

На деятельность предприятий оказывают влияние факторы внешней и внутренней маркетинговой среды. Происшедшие или предполагаемые события могут оказывать различное влияние на деятельность предприятия: 1) содержать угрозы; 2) предоставлять возможности; 3) оказывать слабое или нейтральное воздействие.

Причем сила (степень) воздействия этих событий может быть различной для конкретных предприятий. При принятии стратегических решений важно учитывать также скорость развития событий и вероятность наступления угроз и возможностей, а также временные характеристики и др.

В зависимости от этих параметров различается набор управленческих решений, направленных либо на ликвидацию угроз, либо на минимизацию недополученной прибыли вследствие несвоевременного использования предоставленных возможностей. Множество возможных вариантов решений содержит спектр действий от игнорирования (при незначительной силе воздействия и медленном развитии события) до принятия чрезвычайных мер.

В дальнейшем под *событием* будем понимать не только само явление, но и вызванные им изменения, его последствия, отражающиеся на деятельности предприятия. Изменения маркетинговой среды могут повлечь как отрицательное (создавать **проблемы**), так и положительное влияние (предоставлять возможности) на деятельность предприятия.

События различаются по таким признакам:

- форме развития (оказывают постоянное влияние на деятельность предприятия, снижается/усиливается влияние, циклическое влияние и т.д.);
- скорости развития;
- степени воздействия на предприятие;
- времени воздействия;
- уровню осведомленности менеджмента о событии.

Изменения внешней и внутренней маркетинговой среды и ответные действия предприятия на них характеризуются рядом временных характеристик (рис. 1). На рис. 1 цифрами обозначены точки на временной оси T. К временным характеристикам событий относятся:

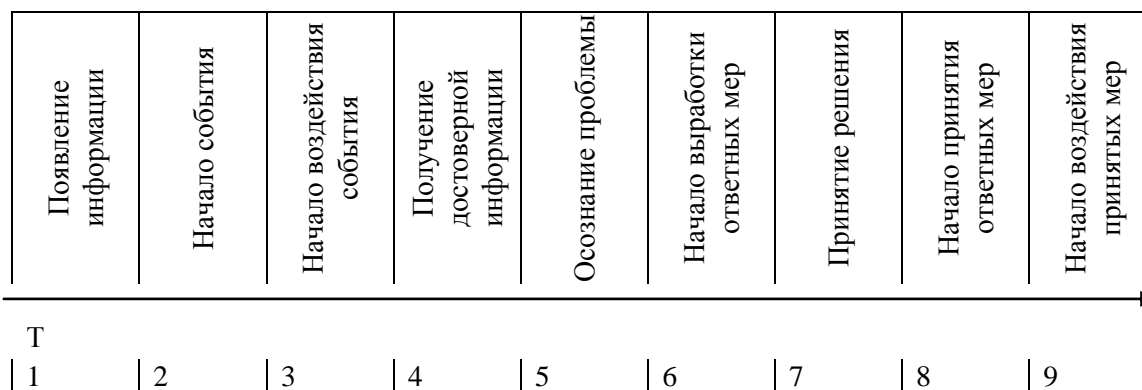


Рис. 1. Динамика развития события во времени

- 1) появление информации о событии;
- 2) начало события;

- 3) начало воздействия события на деятельность предприятия;
- 4) момент получения достаточно достоверной информации о событии (осведомленность);
- 5) осознание проблемы или предоставившейся возможности;
- 6) начало процесса выработки ответных действий;
- 7) принятие решения;
- 8) начало принятия ответных мер;
- 9) начало воздействия принятых мер в ответ на событие.

Момент времени 2 (начало события) и даже 3 (начало воздействия события на деятельность предприятия) могут предшествовать моменту 1 (появление информации о событии).

Отрезок времени между точками 1 и 2 обозначим  $t_{12}$ , между точками 2 и 3 –  $t_{23}$ , между точками 3 и 4 –  $t_{34}$  и т.д. Тогда задача менеджмента заключается в том, чтобы минимизировать время от момента появления информации о событии до момента начала воздействия принятых мер в ответ на событие:

$$\sum_{i,j} t_{ij} \rightarrow \min ,$$

где  $t_{ij}$  – интервал времени между точками  $i$  ( $i$  изменяется от 1 до  $N$ ) и  $j$  ( $j$  изменяется от 2 до  $N-1$ );

$N$  – количество точек на временной оси.

Важнейшими параметрами, по нашему мнению, среди множества параметров событий, происходящих в маркетинговой среде, являются: 1) степень воздействия события на деятельность предприятия (независимо от того, отрицательное или положительное влияние они оказывают); 2) скорость развития указанных событий. Нами предлагается методика стратегического управления в режиме реального времени в зависимости от указанных переменных, основанная на применении матричного метода (рис. 2). Эта методика не отрицает стратегического планирования как одного из подходов стратегического управления, а дополняет его.

Если событие оказывает (окажет) **сильное воздействие** на деятельность предприятия и это событие развивается высокими темпами, то необходимо принятие чрезвычайных срочных мер с последующим пересмотром стратегий и планов. При средней скорости развития событий рекомендуется разработка мероприятий, направленных на ликвидацию угроз или на использование благоприятной возможности, и корректировка текущих и стратегических планов, стратегий (если события затрагивают их сущность). Если значимое событие развивается медленно, то нет нужды в чрезвычайных мерах, необходима оптимизация решений и внесение изменений в планы и программы деятельности.

При **средней силе воздействия** изменений внешней и внутренней среды предприятия на его деятельность не требуется, как правило, пересмотра стратегических планов и стратегий. При быстром развитии событий необходимо срочное вмешательство и принятие ответных мер. При средней скорости изменений среды следует учесть соответствующие меры в рамках сложившихся плановых циклов. Если события развиваются медленно, то предполагается разработка вариантов решений и определение очередности предлагаемых мер.

*Степень воздействия события*

		<i>Сильное</i>	<i>Среднее</i>	<i>Слабое</i>
		<i>Скорость развития события</i>	<i>Быстро</i>	Чрезвычайные срочные меры, пересмотр стратегий и планов
<i>Средняя скорость</i>	Разработка мероприятий, корректировка текущих и стратегических планов, стратегий		Учесть в рамках плановых циклов	Наблюдение
<i>Медленно</i>	Оптимизация и корректировка стратегических планов, стратегий		Разработка вариантов и определение очередности мер	Оставить без внимания

*Рис. 2. Матрица управленческих решений в условиях проблемно-ориентированного стратегического управления*

При слабой степени воздействия события на деятельность предприятия предусматриваются минимальные управленческие действия: либо наблюдение и контроль, либо игнорирование происходящих изменений.

Для отслеживания изменений во внешней среде может быть использован, в частности, предложенный автором механизм с применением компьютерных баз данных на основе трехмерной модели «товар — рынок — предприятие» [4].

Предлагаемая методика предоставляет менеджерам инструмент для определения вариантов действий в условиях управления предприятием в режиме реального времени на основе стратегического планирования, что соответствует проблемно-ориентированному подходу.

### Литература

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Гребнев Е. Т., Кандрашина Е.А., Хайнце Х., Бабенков Д.Н. Процессно-ориентированное управление // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 1. – С. 3 – 19.
3. Зайченко Н.П., Полоник С.С., Богданович А.В., Александрович Я.М. Основные положения национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года // Белорусский экономический журнал. – 2004. – №3. – С. 4 – 18.
4. Ковалев М.Н. Моделирование рыночных ситуаций и стратегий // Маркетинг. – 2003. – №1. – С. 75 – 78.
5. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
6. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг бизнес-процессов / Пер. с англ. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1997. – 332 с.

*Литвин О.М.,*

*випускник економічного факультету  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

## *Зарубіжний досвід системи пенсійного страхування та можливості використання його в Україні*

---

**В статті освещаются проблемы пенсионного обеспечения. Проанализирована иностранная практика функционирования системы пенсионного обеспечения и предложены возможные пути использования в Украине при условии формирования национальной системы пенсионного страхования.**

**The present article studies some problems of pension insurance. There has been analysed foreign countries' experience, as well as proposed possible ways of pension insurance use in Ukraine under the condition of forming the national pension insurance system.**

**Ключові слова: соціальне забезпечення, пенсійне забезпечення, пенсійне страхування, страховий внесок, пенсійна система.**

Пенсійне забезпечення сьогодні є питанням підвищеного інтересу не лише науковців, а й пересічних громадян з огляду на радикальні зміни в Україні та більшості економічно розвинutih країн.

Ця проблема посідає важливе місце серед актуальних питань економічної науки, зокрема вчених-економістів як А. Пигу, В. Парето, П. Самуельсон, Р. Масгрей, А. Бергсон, Е. Четиркін, Д. Львів, Ю. Овсієнко, М. Дмитрієв, С. Чернишов, М. Малютіна. Слід також відзначити праці останніх років, зокрема таких авторів як Б.О. Зайчук, В.С. Никитенко, В.І. Семендяєва, Елейн Фулц, Маркус Рук.

Системи пенсійного забезпечення є різноманітними. Лише на перший погляд системи можуть здаватися ідентичними, хоча при більш детальному дослідженні ми побачимо більші чи менші відмінності. Так, кожна з пенсійних систем відповідає рівню та стійкості економічного розвитку країни, її масштабам, традиціям, накопиченому досвіду соціального забезпечення, ступеня організованості найманих робітників.

В Україні вже давно стала реальністю пенсійна реформа, яка полягає у переході до системи накопичувальних рахунків, таких, що дають процентний прибуток.

З постсоціалістичних країн Центральної і Східної Європи першою до необхідності радикальної реформи старої системи пенсійного забезпечення дійшла Угорщина – 1997 р. Через рік почалася пенсійна реформа в Казахстані, перша в СНД [2; с. 137]. За останні роки Аргентина, Перу і Колумбія провели аналогічні реформи. Зараз подібну до чилійської, пенсійну реформу проводять вже у кількох країнах.

Розглядаючи питання міжнародного досвіду пенсійного страхування, слід насамперед звернути увагу на основні проблеми, що виникали в зарубіжних накопичувальних пенсійних системах і вже тоді на цьому досвіді будувати нову пенсійну систему України.

У колишніх країнах соціалістичного табору використовуються різні моделі пенсійного забезпечення. Їх можна згрупувати за такими типами:

1. Пенсійна реформа на зразок чилійської. Цю модель застосував Казахстан, де пенсійні внески сплачуються лише працівниками. Розміри пенсій залежать від суми сплачених внесків та нарахованого інвестиційного доходу [6, с. 17]. Спочатку урядом планувалося, що внески сплачуватимуться до недержавних пенсійних фондів, але пізніше було прийняте рішення про створення пенсійного фонду, управління яким здійснює держава. На початковому етапі пенсійної реформи більшість казахських громадян вибрало саме цей фонд, але з часом все більше громадян переходить до недержавних пенсійних фондів. Упродовж усього часу

існування нової пенсійної системи урядом висловлювалися наміри щодо закриття державного фонду. У Казахстані не вщухають дискусії з приводу того, чи будуть пенсії у новій системі достатніми, і скільки доведеться доплачувати переважній більшості пенсіонерів до розміру мінімальної пенсії, обіцяної урядом.

2. Наступною системою, що заслуговує на увагу, є угорська, в якій на додаток до внесків, що сплачуються до зменшеної солідарної системи, також перераховуються кошти до приватної пенсійної схеми з визначеними внесками. У цій останній проводиться інвестування внесків від імені їх платників, і, зрештою, з неї будуть сплачуватись додаткові ануїтетні виплати за рахунок коштів на накопичувальних рахунках.
3. Потрібно також згадати про латвійську систему, в якій були запроваджені умовно-накопичувальні рахунки. Відповідно до цієї моделі при виході на пенсію виплати мають складатись з остаточної суми внесків та нарахованого на них інвестиційного доходу. У Латвії реальне інвестування пенсійних коштів в економіку не проводиться, але за використання грошових коштів платників внесків уряд нараховує номінальну ставку інвестиційного доходу. Її величина може встановлюватись, виходячи з рівня інфляції або змін у величині середньої заробітної плати.
4. У Польщі була введена у дію модель, яка є різновидністю третьої моделі. Відповідно до неї внески за станом на початок дії нової системи обліковуються як умовно-накопичувальні, а внески, що сплачуються з 1 січня 1999 р, дійсно інвестуються приватними пенсійними фондами, і від їх інвестування платники отримують реальний інвестиційний дохід. У момент виходу на пенсію їм має сплачуватись ануїтет, розрахований на основі цих обох складових частин.
5. Російський варіант пенсійної системи складається з базової пенсії для всіх громадян, а також додаткових пенсійних виплат, які формуються за рахунок номінального і реального інвестування внесків. Одна частина другого рівня складається з умовно-накопичувальних внесків, а друга (для осіб у віці до 50 років) – з коштів від інвестування внесків, що здійснюється як недержавними пенсійними фондами, так і єдиним державним накопичувальним фондом, подібним до фонду у Казахстані.

Розглядаючи будову системи, яка існуватиме в Україні, можна стверджувати, що вона часткового нагадує угорську з урахуванням української специфіки. Про схожість з угорською системою свідчить той факт, що Україна зберігає солідарний компонент, хоча він є істотно меншим як в Угорщині та матиме обов'язковий накопичувальний компонент [3, с. 68]. Прийняття рішення про запровадження додаткового обов'язкового компоненту, побудованого за рахунок накопичення внесків, є позитивною особливістю нової української пенсійної системи. Разом з цим, відмінність української системи полягає у підході до інвестування накопичених внесків. Вони не інвестуються «умовно», як у Латвії, і підхід українських учених не нагадує жодну модель у інших країнах, де учасники мають можливість обрати фонд для сплати внесків на власний розсуд. Тут можна згадати про державні накопичувальні схеми у Росії та Казахстані. Але на відміну від Росії, де державна накопичувальна схема знаходиться в управлінні лише одного суб'єкта, коштами такої схеми в Україні керуватимуть щонайменше троє інвестиційних управляючих. За рахунок цього мають бути отримані вищі доходи від інвестування для українських громадян, оскільки між інвестиційними управляючими виникне конкуренція, а також існує можливість усунути того чи іншого управляючого за незадовільні результати діяльності.

Однак, якщо Україна затримує запровадження другого рівня, це негативно вплине на пенсії громадян.

Майже як і про всі пенсійні реформи, про українську можна почути і схвальні, і негативні відгуки. Одні називають її не надто радикальною, а інші – надміру радикальною.

На нашу думку слід брати до уваги той факт, що пенсійна реформа в Україні тільки почалась, і з часом її проведення вимагатиме подальших дій. Ті заходи, які вже здійснені урядом, є

достатніми для початку процесу реформування та ефективними, зважаючи на теперішню ситуацію у країні. Однак, врешті решт, будуть потрібні подальші зміни.

Наприклад, рішення про те, щоб не підвищувати вік виходу на пенсію, є прийнятним, але незабаром до цього питання слід повернутись, оскільки у майбутньому поступове підвищення пенсійного віку стане вкрай необхідним. Майже всі країни, які провадили пенсійну реформу, підвищили чи ще продовжують підвищувати пенсійний вік. Це ми можемо побачити з даних у табл. 1 [6, с. 27]:

Таблиця 1

**Показники пенсійного віку**

Країна	Пенсійний вік	
	Для жінок	Для чоловіків
Грузія	65 (у 2013 р.)	65
Данія	67	67
Естонія	63 (у 2016 р.)	63
Казахстан	58	63
Киргизстан	58	63
Латвія	62 (у 2008 р.)	62
Литва	60 (у 2006 р.)	62.5
Молдова	57	62
Польща	60	65
Румунія	60 (у 2015 р.)	65 (у 2015 р.)
Словацька Республіка	53 – 57 (залежно від кількості дітей), (підв. до 62 р.)	60 (підв. до 62 р.)
Словенія	61	63
Туреччина	58	60
Угорщина	62 (у 2009р.)	62
Чеська Республіка	57 – 61 (залежно від кількості дітей)	62 (у 2006 р.)

Також можна згадати про рішення не запроваджувати обов'язкову накопичувальну систему до того часу, поки розмір виплат із солідарної системи не дорівнюватиме величині мінімального прожиткового рівня. Та, з іншого боку, вимога виконання такої умови відкладає на невизначений термін запровадження обов'язкового накопичувального рівня і, як наслідок, і може скластись така ситуація, що сьгоднішнє працююче населення на пенсії стане таким же бідним, як і сьгоднішні пенсіонери.

Позитивним є те, що розміри пенсій визначаються залежно від сплачених страхових внесків та тривалості страхового стажу. Хто більше матиме страхового стажу, той отримає і більшу пенсію. Буде враховуватись та заробітна плата, з якої сплачені страхові внески до Пенсійного фонду та про яку є інформація в персоніфікованій базі даних Пенсійного фонду. Це сприятиме і легалізації доходів населення.

Норми нового закону поширені і на пенсії, призначені до набрання його чинності. Це є особливістю для пенсійної реформи України. Як правило, країни, які провадять пенсійну реформу, поширюють норми нового законодавства тільки на пенсії, що призначаються вперше.

Ще одна особливість – пільгові пенсії. Призначення дострокових пенсій для пільгової категорії осіб зберігається. Передбачається нова система фінансування пільгових пенсій у майбутньому – за рахунок обов'язкових страхових внесків роботодавців до професійних чи корпоративних пенсійних фондів, які діятимуть у рамках законодавства про недержавне пенсійне забезпечення.

Щодо сплати внесків, то у світі існують різні схеми. Однак, неможливо однозначно відповісти, яка з них найкраща. Це залежить від конкретної ситуації у країні. Наприклад, в Австралії працівник не зобов'язаний нічого сплачувати у вигляді внесків на пенсійне забезпечення. Всі внески сплачує роботодавець. Подібна модель застосовується і у Данії. Але все-таки працівники сплачують кошти опосередковано, оскільки державні пенсії у цих країнах у повному обсязі фінансуються за рахунок бюджетних коштів, які складаються з податкових платежів роботодавців і працівників. При запровадженні у Австралії і Данії систем, у яких внески

сплачуються лише роботодавцем, виникали протести з приводу того, що такий порядок може зробити їх неконкурентоспроможними внаслідок високих ставок відрахувань на соціальне страхування. Проте, виявилось, що це не так.

Зовсім протилежною є ситуація у Чилі і Казахстані, де відповідальність за сплату внесків покладена на працівників. Чилі не можна вважати добрим прикладом, оскільки там реформа проводилась під час диктатури Піночета. При проведенні реформи у Казахстані передбачалось, що роботодавці мали підвищити заробітну плату своїх працівників, щоб величина їх чистого доходу залишилась незмінною. Але, так відбулось лише у тих місцях, де уряд міг застосувати і контролювати застосування законодавства. Зі слів осіб, безпосередньо причетних до реформи у Казахстані, заробітна плата більшості працюючого населення не була підвищена. Лише працівники державних органів і великих підприємств, де є впливові профспілки, отримали збільшену заробітну плату.

Безперечно, існують інші схеми сплати внесків, у яких величина їх ставки, що сплачується працівником і роботодавцем, у деяких випадках змінюється завдяки розподілу її між ними.

Наприклад, у Польщі було прийняте рішення про паритетну участь працівників і роботодавців у сплаті внесків, і у зв'язку з цим дослідник виявив проблеми при коригуванні заробітної плати для працівників приватного сектора, які схожі на ті, що виникли у Казахстані [1].

Зміна у структурі сплачуваного внеску не завжди допомагає роботодавцю. Його цікавить лише величина загальних витрат на соціальне страхування. Хоча відсоток, що належить до сплати роботодавцем, може зменшитись, загальна величина фактично сплаченої суми може істотно зрости, якщо відповідно підвищується заробітна плата працівника.

Окрім цього, зміна у складі внеску може виявитись обтяжливою для держави. Якщо істотно зросте заробітна плата, можуть значно збільшитись витрати держави на фінансування майбутніх пенсій, особливо для осіб у передпенсійному віці. Пенсійному фонду доведеться виділяти значно більше коштів на пенсійне забезпечення, водночас не отримуючи більших надходжень від внесків, що у результаті призведе до бюджетного дефіциту.

Якщо говорити про Україну, то варто бути обережними при вирішенні питання про перехід до паритетної участі працівника і роботодавця у фінансуванні витрат на пенсійне страхування. Теоретично, такий принцип є привабливим, але в Україні він може виявитись не вигідним для роботодавця, оскільки виникає потреба у пов'язаному з цим відшкодуванні у вигляді підвищення заробітної плати, а це, у свою чергу, призведе до збільшення загальної вартості найму робочої сили.

У поданій нижче табл. 2 наведена для прикладу інформація про розміри страхових внесків, що сплачуються роботодавцями і працівниками в окремих країнах світу [7, с. 154].

Таблиця 2

**Розміри страхових внесків, що сплачуються роботодавцями і працівниками в окремих країнах світу**

Країна	Тариф внесків на пенсійне страхування (%)		
	Робітник	Роботодавець	Разом
Бельгія	7,8	8,86	16,36
Болгарія	10,15	18,85	29
Данія	0	0	(із бюджету)
Естонія	2*	20	22
Велика Британія	11**	12,8**	23,8**
Греція	6,67	13,33	20
Ісландія	4	8,5	12,5
Італія	3,89	21,81	30,7
Канада	3,5	3,5	7
Казахстан	10	0	10
Литва	2,5	22,5	25
Люксембург	8	8	16
Нідерланди	17,9	6,95	24,85

Країна	Тариф внесків на пенсійне страхування (%)		
	Робітник	Роботодавець	Разом
Німеччина	9,75	9,75	19,5
Польща	16,26	16,26	32,52
Румунія	12	23***	35
Словацька Республіка	6,4	21,6	28
Словенія	15,5	8,85	24,35
США	6,2	6,2	12,4
Туреччина	9	11-13	20
Угорщина	8	18	26
Фінляндія	5,55	19	24,55
Франція	6,55	8,2	14,75
Чехія	7	21	28
Чилі	10	0	10
Швейцарія	4,9	4,9	9,8
Швеція	1	19,03	20,03
Південна Корея	3	6	9
Японія	8,7	8,7	17,4

*Примітка:*

\* обов'язковий страховий внесок у накопичувальний другий рівень є обов'язковим для нових учасників ринку праці;

\*\* розмір внеску на всі види пенсійного забезпечення;

\*\*\* 23 % – за нормальних умов праці, 28 та 33 % відповідно у складних та надскладних умовах праці.

Говорячи ж про Україну, перш за все, слід звернутися до збору обов'язкових відрахувань та їх переказу до пенсійної системи.

Організація своєчасного і чіткого переказу обов'язкових відрахувань до пенсійної системи є одним із «вузьких місць», на якому можливі порушення інтересів як клієнтів, так і держави. Переказ коштів на рахунки застрахованих роботодавцями організований за однією з двох схем – через податкові органи і Пенсійний фонд або клірингову палату (Швеція, Великобританія, Польща, в опосередкованій формі Росія) або безпосередньо бухгалтеріями підприємств у керівні компанії (Казахстан, Чилі). При кожній із схем виникали специфічні проблеми, що серйозно впливають на розмір накопичень і управління ними.

Мінімізація витрат на маркетинг і управління активами державного Пенсійного фонду і НПФ — найважливіший чинник при оцінці і підтримка ефективності системи. Високі витрати при низькій прибутковості можуть привести до фактичної витрати пенсійних резервів [8, С. 73]. За українських умов становить інтерес система контролю над витратами за чилійською або казахською моделлю, можливо з поєднання систем при зборі з нових надходжень і комісії від прибутковості.

Ще одним питанням є організація системи виплат, досягши пенсійного віку. Звичайною практикою в обов'язкових і добровільних пенсійних системах, є: видача пенсій відразу всією сумою – Австралія, США; встановлення мінімального нормативу і максимального віку початку отримання накопичень – США, Великобританія, Чилі; примусова конверсія накопичень у ренту (ануїтет), що виплачується до кінця життя вкладника – Великобританія (для осіб старше 75 років), Австралія та ін. Часто застосовується комбінація кількох варіантів. У Росії дотепер порядок виплати накопичувальної частини пенсії законодавчо не регламентований.

При вирішенні питання про оподаткування учасників пенсійної системи світова практика різна. Оподаткування може відбуватися і на етапі відрахувань засобів до пенсійного фонду чи на етапі виплат [4, с. 92].

Говорячи про охоплення населення накопичувальною пенсійною системою, слід зазначити, що однією з основних переваг обов'язкових відрахувань до пенсійної системи порівняно з вільними накопиченнями на старість є примусове стимулювання заощаджень для фінансування майбутніх пенсійних виплат. Таким чином, значно більша кількість людей стає охоплена пенсійною системою і буде забезпечена пенсією на старість. З іншого боку, накопичувальна