

У номері

ПРАВО УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Башняк О. С.

Проблеми формування податкових принципів у міжнародних договорах..... 5

Беркута Н.М.

Укладення та припинення трудового договору за законодавством про працю в Україні та зарубіжним законодавством: порівняльна характеристика..... 11

Головецький М.О.

Особливості процесуального статусу захисника та адвоката у кримінальному процесі України..... 16

Жернаков В.В.

Диференціація пенсійного забезпечення та перспективи законодавчого регулювання соціальної політики в Україні..... 20

Сокиринська О.А.

Одорологія: історія формування, методи дослідження запахових слідів та їх роль у розслідуванні злочинів..... 27

Язєнова Т.В.

Еволюція правового регулювання прав вешательних організацій..... 34

ЕКОНОМІКА. ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНОВЛЕННЯ

Бут С.В.

Системність інноваційного розвитку підприємств в аграрній сфері..... 41

Гура Н.О.

Методологічні аспекти обліку зобов'язань у житлово-комунальному господарстві..... 45

Исайчикова Н.И.

Анализ методик оценки эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия..... 51

Корнєєва Т.М.

Перспективи зміцнення регіонального врядування в Україні у контексті започаткованих реформ..... 57

Корчинська О.А., Бабічева О.І.

Кон'юнктурні дослідження на ринку пестицидів в Україні..... 64

Краснокутська Н.В., Кондиріна А.Г.

Управління знаннями в організації. Іноземний досвід..... 68

Максута О.А.

Сучасний стан «тінізації» економічної діяльності в Україні..... 74

Марченко О.А.

Ділові культури у системі міжнародних економічних відносин..... 78

Мисака Г.В.

Облік факторингових операцій у банках..... 83

Мошенський С.З.

Інвестиційна діяльність пенсійних фондів на ринку корпоративних облігацій: сучасний стан і шляхи активізації..... 93

Синьоокій О.М.

Проблема підтримки цінового паритету в АПК..... 101

Скрипник А.Л.

Посередництво на ринку праці України: стан та перспективи розвитку..... 105

Сташкевич Ю.А.

Особливості реалізації інвестиційних стратегій страхових компаній в Україні..... 114

Талавиця І.В.

Зайнятість сільського населення Київщини..... 118

Талавиця М.П.

Удосконалення фінансової підтримки аграрного сектора економіки України..... 122

Фірсова С.Г.

Проблеми становлення середнього класу в Україні..... 127

Шарманська С.О.

Гносеологічні джерела категорії прибутку..... 132

ПОЛІТИКА, ІСТОРІЯ, КУЛЬТУРА

Горбань А.В.

Збройна боротьба військових угруповань українського національно-визвольного руху з нацистським та радянським режимом у 40-х роках ХХ ст..... 137

Грибоєдова Н.С.

Діяльність товариства «Просвіта» в Галичині (кінець ХІХ – початок ХХ ст.): історіографія проблеми..... 142

Добровольська Г.О.

Професійні спілки України за умов утвердження незалежності держави: історіографічний огляд..... 147

Довгань К.Г.

Київський університет у висвітленні радянської історіографії (1933–1941 рр.)..... 161

Дудар О.В.

Дослідження історії України на сторінках «Чернігівських губернських відомостей»..... 165

Мандрик М.В., Бружа Р.-Ф.

Українці Буковини в інтеграційній політиці Румунії: Фронт Національного Відродження як відсутність альтернативи (1938–1940 рр.).....171

Мохнатюк І.О.

Історичність світогляду Івана Франка щодо релігії.....178

Ніколаєць Ю.О.

Висвітлення вітчизняними науковцями проблеми розміщення комуністів на виробництві у середині 40-х–середині 60-х років ХХ ст.....183

Огієнко В.І.

До питання становлення націонал-комуністичних поглядів В. Винниченка.....189

Свистович С.М.

Діяльність класових селянських спілок Української СРР у першій половині 20-х років ХХ ст.195

Слободян Н.В.

Політика України в Іраку та її перспективи..... 201

Слюсаренко П.М.

Традиції армії Української Народної Республіки: витоки та практика їх використання 207

Сторчаус В.С.

Теоретичне обґрунтування та трансформація ідеї Українських Установчих Зборів за доби УЦР..... 213

Сургай О.І.

Навчальні заклади системи трудових резервів у період відбудови та подальшого розвитку народного господарства УРСР (1945 – 1958 рр.)..... 219

Автори номера225

К

Право України: теорія і практика

Башияк О.С.,

канд. юрид. наук, доцент кафедри правового регулювання
економіки та правознавства,
Тернопільського державного економічного університету

Проблеми формування податкових принципів у міжнародних договорах

В статье раскрываются основные проблемы относительно процесса формирования и реализации принципов обложения налогом в международных договорах.

Основное внимание автор сосредотачивает на характеристике принципов недопуска двойного обложения налогом, налоговой недискриминации.

The present article reveals the main problems concerning the process of forming and realizing the principles of levying taxes under treaties. The author of the article focuses on the characteristics of principles enabling to prevent double taxation as well as tax non-discrimination.

Ключові слова: податкові принципи, міжнародні договори, податкове законодавство, подвійне оподаткування, резидент, антиграційне право, національне право.

Друга половина ХХ ст. ознаменувалась створенням і стрімким розгортанням інтеграційних об'єднань у Західній Європі, до яких сьогодні намагається увійти й Україна, тому аналіз розвитку податкових систем європейських країн вказує на зростаючу роль європейського податкового права.

Окремим питанням податкових принципів приділялась увага у дослідженнях Л.К. Воронової, М.П. Кучерявенка, А.М. Колодія, С.Г. Пепеляєва, Г.П. Толстопятенка, В.С. Ярічевського та ін.

Податкове законодавство, як наголошує Г.П. Толстопятенко, розуміється у двох значеннях: вузькому і широкому. Податкове законодавство у вузькому значенні – це сукупність прийнятих парламентом податкових законів, які:

- володіють універсальним характером (кодекси) (наприклад, Податковий кодекс РФ);
- встановлюють, змінюють чи спрощують окремі види податків (наприклад, закон про податок з доходів фізичних осіб, закон про ПДВ та ін.);
- встановлюють елементи податку, поняття і загальні принципи податкової системи (наприклад, Загальний податковий закон №230/63 від 28 грудня 1963 р. Іспанії);
- регулюють податкові відносини центральних та регіональних органів влади (наприклад, закон Іспанії від 29 грудня 1983 р. №311 «Про порядок уступки державних податків автономним областям»). Податкове законодавство у широкому значенні – це сукупність податкових законів і підзаконних актів (актів делегованого законодавства, актів глави держави та уряду, нормативно-правових актів органів державного управління у сфері фінансів, наприклад, міністерства фінансів, державної податкової служби та ін.). Таким чином, європейське податкове право – це сукупність інтеграційного податкового права, яке включає сукупність податкових положень установчих договорів і нормативно-правових актів, прийнятих інститутами ЄС, загальних принципів права, що застосовуються щодо податкових відносин, рішень Суду ЄС з податкових питань і доктрини ЄС, а також і

податкового права держав-членів. При цьому національне податкове право є рівноцінною складовою європейського права, оскільки охоплює своїм регулюванням значний сектор податкових відносин у державах-членах ЄС [1, с. 12–13].

Особливості закріплення статусу міжнародного права у системі права держав-членів ЄС, які викликали необхідність формування міжнародного податкового права, заснованого на нормах як приватного, так і публічного права, підкреслюють справедливість думки про те, що загальні принципи оподаткування містять у своїй сукупності як принципи міжнародного права, так і внутрішньодержавного. Достатньо чітко і яскраво це прослідковується при визначенні і дослідженні характерних рис міжнародного податкового права.

Закріплення принципів міжнародного договору у ролі загальних принципів оподаткування відповідає вимогам міжнародно-правового й економічного співробітництва держав. Розвиток цього напрямку без сумніву є прогресивним. Однак існують певні недоліки у податковому законодавстві деяких країн, зокрема, й України. Перший – відсутність загальноприйнятого визначення принципів міжнародного податкового права, не названо чіткої кількості принципів і єдиного акта, де вони були б закріплені. На науковому рівні в Україні існує велика кількість думок з питань характеру та значення загальних принципів права у міжнародному праві. Так, на думку професора А.З. Георгіци, загальні принципи права – це загальні юридичні правила, які використовуються при застосуванні конкретних правових норм, що визначають права й обов'язки суб'єктів права. Для того, щоб стати «...загальними принципами права в міжнародному праві», правові принципи повинні бути визнані державами як такі, що застосовуються у міжнародному праві [2, с. 40]. О.І. Тиунов підкреслює, що загальновизнані принципи і норми міжнародного права мають таку форму вираження як міжнародний договір [3, с. 140]. Підтримуючи цю точку зору, можна розвинути думку про те, що принципи міжнародного податкового права можуть міститися як у договорах, що стосуються питань оподаткування, так і у звичаєвих нормах, оскільки «...основоположні аспекти справедливості й добросовісності оподаткування» [4, с. 123–148] знаходять своє відображення і у міжнародному звичаєвому праві [5, с. 89].

Дослідження принципів міжнародного податкового права у фінансово-правовому аспекті має значну актуальність для юридичної науки. У ролі принципів міжнародного права, які регулюють питання оподаткування, як зауважує Г.П. Толстопятенко, є:

- принцип суверенної рівності держави,
- принцип міжнародно-правового співробітництва щодо питань оподаткування,
- принцип недопущення подвійного оподаткування,
- принцип визначення податкової юрисдикції держави залежно від резиденства чи територіальності,
- принцип податкової недискримінації [1, с. 13].

Одним з найвагоміших принципів, що посідає головне місце у процесі формування податкової системи кожної з держав, є принцип суверенної рівності держави щодо системи оподаткування. Усі держави володіють суверенітетом, який дозволяє здійснювати правове регулювання і володіти незалежністю у міжнародних відносинах [6, с. 52]. У сфері оподаткування наявність суверенітету породжує необхідність формування національної податкової системи, яка регулюється податковим законодавством. Держава володіє повною самостійністю у визначенні суб'єктів обкладення податками, встановленні строків їх сплати тощо. Однак, наявність так званого податкового суверенітету або ж фіскального суверенітету, як його називають деякі автори, не означає необмеженої свободи дій держави як у міжнародних відносинах взагалі, так і у міжнародних відносинах зі стягнення і сплати податків зокрема [7, с. 131–132]. Після здобуття незалежності Україна уклала певні угоди про усунення подвійного оподаткування, в тому числі з державами-членами Європейського Союзу. В кожному конкретному випадку Україна чи інша держава, з якою укладається угода про усунення подвійного оподаткування, диференційовано підходять до порядку застосування такої угоди залежно від категорії платників податків та виду

податку. Зокрема, фізичні особи, які не мають постійного місця проживання в Україні, сплачують податок лише на ті доходи, джерело яких знаходиться в Україні. Якщо дана особа відповідно до міжнародної угоди має право на вирахування або повне звільнення від податку, то звільнення проводиться за заявою, поданою до податкового органу.

Головна мета укладання угод про усунення подвійного оподаткування полягає у визначенні, яка держава матиме право стягувати податки. Укладення міжнародного договору сприяє реалізації принципу суверенної рівності держави найбільш ефективно, оскільки за допомогою цього процесу усуваються конфлікти з питань оподаткування, а, відповідно, і зменшується кількість спорів, предмет розгляду яких вирішується в дипломатичному порядку. В Україні існує особливий статус міжнародних договорів, зокрема, тих, які регулюють питання оподаткування, – встановлюється пріоритет норм ратифікованих міжнародних угод [14, ст.19].

Це твердження дозволяє дійти висновку, що Україна відноситься до тих держав, які, підписавши угоду, повинні виконувати взяті на себе зобов'язання добросовісно, незалежно від правил оподаткування, які встановлюються національним законодавством. Законодавство України належним чином відповідає принципу суверенної рівності держави, оскільки воно ґрунтується на повазі податкового суверенітету інших держав, що особливо чітко проявляється у співвідношенні норм національного права і міжнародних договорів, а також на практиці взаємодії України з іншими державами з питань оподаткування майна згідно з принципом міжнародно-правового співробітництва.

Принцип міжнародно-правового співробітництва передбачає взаємодію держав з питань оподаткування на справедливій і взаємовигідній основі [7, с.132]. Цей принцип отримав закріплення в деяких основних міжнародних документах. Наприклад, Статут Організації Об'єднаних Націй, підписаний 26 червня 1945 р., до числа важливих цілей організації відносить здійснення міжнародного співробітництва «...у вирішенні міжнародних проблем економічного, соціального, культурного і гуманітарного характеру» [8, ст. 1].

Міжнародно-правове співробітництво з питань оподаткування впливає із загального принципу міжнародного співробітництва. Форми міжнародного податкового співробітництва визначаються державами самостійно. Така форма співробітництва здійснюється або на основі правил, передбачених національними податковими законами, або з огляду на спеціальні положення у податкових угодах [7, с.132]. Україна, зокрема, використовує обидві форми співробітництва при вирішенні питань, пов'язаних з оподаткуванням. Крім того, вона бере активну участь в укладенні міжнародних договорів, в яких закладаються правила міжнародно-правового співробітництва з питань оподаткування, в тому числі й оподаткування майна.

Розвиток міжнародно-правового співробітництва з питань оподаткування дозволив урегулювати порядок сплати податків представниками іноземних держав на території іншої держави таким чином, щоб інтереси іноземної держави і її представників не порушувалися. Так, нормами Віденської Конвенції про дипломатичні зносини і звичаями дипломатичної практики визначається, що нерухомість, приватна або наймана, що використовується в цілях дипломатичного представництва, звільняється приймаючою державою від сплати «...державних районних і муніципальних податків, зборів та мита, які є платою за конкретні види обслуговування» [8, ст. 23]. У той самий час дипломатичний агент не звільняється від сплати податків і зборів на приватне нерухоме майно, яке знаходиться на території країни перебування, якщо він не володіє ним від імені акредитуваної держави для цілей дипломатичного представництва [8, ст. 34]. Оподаткування майна дипломатичних представництв таким чином забезпечує дотримання принципів недопущення подвійного оподаткування і податкової недискримінації.

Принцип податкової недискримінації є загальновизнаною умовою у міжнародних договорах про усунення подвійного оподаткування майна. Головна мета укладання таких угод полягає у визначенні, яка держава матиме право стягувати податки. Суть цього принципу полягає у

недопущенні встановлення неоднакових умов оподаткування майна залежно від походження їх власника. Цей принцип закладений в основних актах міжнародного податкового права. Так, у Хартії економічних прав і обов'язків від 12 грудня 1974 р. наголошується: «Ні одна держава не повинна зазнавати якої-небудь дискримінації...» (ст.1) [9, с. 3].

Податкова недискримінація стосується всіх суттєвих умов обкладення майна податками. Зокрема, питання про дискримінацію виникає у визначенні суб'єкта оподаткування, який претендує на податкову пільгу в іноземній державі. Але не менш важливим при цьому залишається питання подвійного оподаткування майна, що свого роду є продовженням розвитку принципу податкової недискримінації.

Недопустимість подвійного оподаткування – це принцип міжнародного податкового права, зміст якого полягає у тому, що один і той самий об'єкт може обкладатися податком на майно тільки раз за визначений законом період оподаткування в одній з держав або у державі, де знаходиться майно, або у державі, резидентом якої є власник майна. Проте при великій мобільності доходів та осіб, які отримують ці доходи, великого значення набуває проблема подвійного оподаткування. Поява подвійного оподаткування обумовлена, як правило, особливостями визначення податковим законодавством суб'єкта і об'єкта обкладення. Подвійне оподаткування може виникнути як у рамках вітчизняної податкової системи, так і на міжнародному рівні [10, с. 42–43]. Іншими словами, як стверджував ще один із засновників першого типового проекту міжнародної угоди, – «...ми є сьогодні, прямо чи побічно, громадянами світової економіки» [11, с. 65–66].

Внутрішнє подвійне оподаткування держави усунути відносно нескладно. Засобами правових податкових реформ держава може звільнитися від надмірного тиску платників податків. Більш складніша ситуація з усуненням подвійного оподаткування на міжнародному рівні, оскільки тут необхідне узгодження волі кількох держав. Як правило, держава намагається укласти угоду з іншими країнами про недопущення подвійного оподаткування стосовно певних об'єктів обкладення. В цьому випадку отримує свій розвиток принцип міжнародно-правового співробітництва. Одним з перших міжнародно-правових актів, що усував подвійне оподаткування, став німецько-шведський договір 1928 р. [10, с. 43].

Сьогодні діють уніфіковані міжнародно-правові акти про усунення подвійного оподаткування, що покликані надавати допомогу державам при укладенні угод між ними. Серед таких актів можна назвати Конвенцію про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу, відому як Типова Конвенція ОЕСР 1963 року [12, с. 70]. Ця Конвенція отримала широке визнання як важливої рекомендації у сфері врегулювання міжнародних податкових угод і майже всі угоди, які були укладені до кінця 1977 р., мали її за основу (загалом близько 500 угод). Крім цього, комітетом у 1966 р. була підготовлена Типова Конвенція ОЕСР про усунення подвійного оподаткування спадщини. У 1977 р. була прийнята нова модель Типової Конвенції ОЕСР, проте і у цей текст та коментарі до неї були внесені деякі доповнення та поправки в 1992, 1994, 1995 та 1997 рр. [14, с. 7, 8].

На даний час рекомендовано укладати саме двосторонні податкові угоди. Не стала винятком і Україна, більшість угод про усунення подвійного оподаткування якої побудовані на основі цієї Типової моделі. Зокрема, у ст.18 Закону №77/97 встановлені загальні ознаки принципу усунення подвійного оподаткування [14]. У випадку, якщо міжнародно-правові акти, що усувають подвійне оподаткування, не прийняті (нератифіковані) в країні, то приймаються відповідні односторонні заходи.

Принцип встановлення податкової юрисдикції держави встановлюється на основі резиденства або територіальності. Дія цього принципу обумовлена різницею податкової юрисдикції, під якою знаходяться платник податку і майно. Якщо платник податку знаходиться під юрисдикцією держави, де знаходиться майно, за яке стягується податок, то з точки зору

оподаткування не виникає труднощів, оскільки діє податкове законодавство однієї держави. Труднощі виникають, коли питання оподаткування виходять за межі однієї держави.

Виходячи з принципу президентства, будь-який платник податків, який визнається резидентом (постійним жителем) даної країни, підлягає оподаткуванню у ній за всіма своїми доходами з усіх джерел, у тому числі й закордонних. Статус резидента встановлюється законодавством відповідної країни за нормами, що відрізняються стосовно громадян (фізичних осіб) і корпорацій (юридичних осіб) [15, с. 54].

Однак, на думку деяких вчених, зокрема, С.Ф.Сутиріна, О.І.Погорлецького, поняття резидентства не залежить від громадянства фізичної особи або національної приналежності юридичної особи. Резидент даної юрисдикції визначається з точки зору постійного місця перебування для цілей оподаткування. Для визнання юридичної або фізичної особи як платника податків резидентом розглядається критерій наявності сукупності певних ознак – податкового доміцілья (*fiscal domicile*), серед яких для юридичних осіб виділяють:

- місцезнаходження органу управління фірмою;
- фактичне місце управління компанією;
- місце реєстрації;
- наявність в даній юрисдикції «резиденції», тобто службового приміщення на правах власності або законного володіння, яке використовується постійно; а для фізичних осіб – наявність житла в даній юрисдикції, місцезнаходження центру життєвих інтересів, громадянство, час перебування в даній юрисдикції (як правило, не менше 183 дні на рік) [16, с. 46–47].

Таку точку зору ми вважаємо правильною, оскільки за наявності податкового доміцілья правовий режим резидентів і нерезидентів має певну різницю при оподаткуванні, яку слід враховувати при стягненні податків. М.П. Кучерявенко проводить розмежування на резидентів і нерезидентів на основі трьох основних принципів:

- постійного місцезнаходження на території держави (часто закріплюється кількісний критерій – 183 календарних дні);
- джерела одержуваних доходів;
- межі податкової відповідальності (зобов'язання) – повної й обмеженої [17, с. 20].

Отже, резиденти зобов'язані сплачувати податки своєї юрисдикції, хоча можуть мати великі пільги як суб'єкти даної національної економіки, а нерезиденти можуть бути звільнені від сплати податків у даній юрисдикції. Як правильно наголошує автор, право на оподаткування за принципом резидентства впливає з податкового суверенітету країни [16, с. 46].

Крім податкової відповідальності за місцем резидентства більшість країн, користуючись своїм податковим суверенітетом, застосовують при оподаткуванні принцип територіальності. Він акцентує увагу на те, що оподаткуванню у даній країні підлягають тільки доходи одержані на її території, тобто об'єкт оподаткування визначає суб'єкт податку [18, с. 54–55]. Можливі й інші відмінності в оподаткуванні резидентів і нерезидентів, наприклад, порядок декларування і сплати податку тощо [19, с. 143]. На підставі принципу територіальності стягуються податки як з резидентів, так і з нерезидентів. На практиці більшість країн при оподаткуванні за основу беруть принцип територіальності (Франція, Швейцарія та ін.), інші – переважно принцип резидентства (США, РФ, Україна) [17, с. 20]. Так, наприклад, основу для визначення резидентства юридичних осіб у Російській Федерації становлять такі тести: інкорпорації, юридичної адреси, місця здійснення центрального управління і контролю, місця здійснення поточного управління компанією, ділової цілі [17, с. 20].

Використання обох принципів породжує різний податковий режим і нерідко призводить до проблем подвійного оподаткування, яке, як правильно зазначив С.Ф. Сутирін, не є арифметичним подвоєнням суми податку, а залишковим збільшенням податкового тягара для платника податків [16, с. 50]. Тому «...більшість країн для запобігання подвійному оподаткуванню звільняють від

податків доход, зароблений внаслідок ведення господарської діяльності під іншою юрисдикцією, використовуючи у той самий час пільговий механізм для інвестиційного доходу, котрий зароблений та підлягає оподаткуванню в іншій юрисдикції» [20, с. 99].

Так, в Україні діє правило: платниками податку відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції від 22 травня 1997 р. є резиденти, діяльність яких спрямована на отримання прибутку як на території України, так і за її межами, і нерезиденти, які отримують доходи з джерелом їх походження з України [21, ст. 2]. Отже, якщо між державами, які дотримуються різних правових принципів у питаннях оподаткування, виникають суперечності, вони вирішуються, як правило, на підставі компромісів за взаємною згодою. У протилежному випадку ст. 60 Віденської конвенції 1969 р. передбачається: «...якщо права країни, яка домовляється, порушені, то Сторона може припинити або призупинити дію договору» [8].

Ми дійшли висновку, що зазначені вище принципи реалізуються в процесі розробки і здійснення податкової політики, яка набуває відповідної правової форми. Аналіз цих правових форм, а також співвідношення норм інтеграційного та національного права, визначення ефективності правового регулювання податків на рівні ЄС дає підстави для більш активного й різностороннього розвитку інтеграційного податкового права. Для України, зокрема, важливим є визначення вимог міжнародно-правового й економічного співробітництва держав. Враховуючи сучасні тенденції розвитку міжнародного оподаткування, одним із першочергових завдань у державі можна вважати впровадження світового досвіду оподаткування у національну фіскальну практику з метою гармонізації національного податкового законодавства до міжнародних вимог урахуванням національних особливостей і традицій оподаткування.

Література

1. Толстопятенко Г.П. Европейское налоговое право: Сравнительно-правовое исследование. – М.: Норма, 2001. –336 с.
2. Георгіца А.З. Міжнародне публічне право. Заг. част. – Чернівці: Рута, 1995. –232 с.
3. Тиунов О.И. О применении норм международного права правоохранительными органами РФ: Обзор матер. науч.-практ. конф. //Государство и право. –1996. –№5. – С.137-142.
4. Дмитриева Г.К. Мораль и международное право. – М.: Международные отношения, 1991. –289 с.
5. Смирнов Д.А. Правовые принципы налогообложения имущества в Российской Федерации: Дис.... канд. юрид. наук: Саратов. гос. акад. права. – Саратов, 1998. –204 с.
6. Теория государства и права: Курс лекций /Под ред. Н.И.Матузова, А.В.Малько. – М.: Юристъ, 1997. –560 с.
7. Фомина О.И. Международное налоговое право: понятие, основные принципы //Хозяйство и право. –1995. –№5. – С.125–136.
8. Венская конвенция о дипломатических сношениях 18 апреля 1961 г. //Действующее международное право: В 3 т. – Т. 1 /Сост. Ю.М.Колосов и Э.С.Кривчикова. – М.: Изд-во Моск. независ. ин-та междунар. права, 1996. – С. 176–185.
9. Хартия экономических прав и обязанностей государств 12 декабря 1974 г. //Действующее междунар. право: В 3-х т. –Т. 3. /Сост. Ю.М.Колосов и Э.С.Кривчикова. – М.: Изд-во Моск. независим. ин-та междунар. права, 1997. – С. 170–182.
10. Козырин А.Н. Налоговое право зарубежных стран. Вопросы теории и практики: Учеб. пособ. – М.: Манускрипт, 1993. –112 с.
11. Селигман Э.О. Очерки по теории обложения (финансовые проблемы военного и послевоенного периода). – Пг.: Изд-во Сев.-Зап. Промбюро В.С.Н.Х., 1924. –89 с.
12. Пеньков Е.М. Социальные нормы-регуляторы поведения личности: Некоторые вопросы методологии и теории: В 3 т. –Т. 3. –Ч. 1. – М.: Мысль, 1971.–395 с.
13. Мусійчук І. Історичні аспекти створення та укладання міжнародних угод про уникнення подвійного оподаткування //Економіка, фінанси, право. –2002. –№5. – С. 6–8.
14. Про внесення змін до Закону Української РСР «Про систему оподаткування»: Закон України від 18.02.1997 р., №77/97-ВР //Основні чинні кодекси і закони України. –1997. – № 16. – Ст. 119.
15. Налоги налогообложения: Учеб. пособ. для вузов /Под ред. И.Г.Русаковой и др. – М.: ЮНИТИ, 2000.-405с.
16. Сутырин С.Ф., Погорлецкий А.И. Налоги и налоговое планирование в мировой экономике /Под ред. С.Ф. Сутырина. –СПб.: Полиус, 1998. –577 с.

17. Кучерявенко Н.П., Александров С.В. О налогообложении прибыли предприятий (научно-практический комментарий). – Харьков: Одиссей, 1998. – 256 с.
18. Основы налогового права: Учеб.-метод. пособ. / Под ред. С.Г.Пепеляева. – М.: Инвест Фонд, 1995. – 284с.
19. Финансовое право: Курс лекций / Под ред. С.В.Игнатъевой: Серия: «Мир культуры, истории и философии». – СПб.: Лань, 2000. – 208 с.
20. Дернберг Р. Міжнародне оподаткування: Пер. з англ. – К.: Абрис, 1997. – 304 с.
21. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» // Основні чинні кодекси і закони України. – К.: Махаон, 2003.

Беркута Н.М.,

*аспірант кафедри трудового права
Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого*

Укладення та припинення трудового договору за законодавством про працю в Україні та зарубіжним законодавством: порівняльна характеристика

В статье рассматриваются вопросы теории сравнительного правоведения в трудовом праве, проводится сравнительный анализ порядка заключения и прекращения трудового договора.

The given article touches upon the theoretical questions of the comparative legal science in the field of Labour Law. The author of the article carries out a comparative analysis of the procedures applied for concluding and dissolving a labour agreement.

Ключові слова: порівняльне правознавство, предмет, зміст, трудовий договір.

Трудовий договір є центральним за значенням інститутом трудового права. Укладаючи трудовий договір, працівники реалізують право на працю, що є стрижневим у регулюванні відносин, які становлять предмет цієї галузі. Питанням правового регулювання укладення та припинення трудового договору приділялася значна увага у працях фахівців. Серед них слід виділити монографії: дореволюційну — Л.С. Таля [1], радянського періоду – К. Абжанова [2], А.І. Ставцевої та О.С. Хохрякової [3], сучасні – В.В. Лазор [4], Е.Н. Бондаренко [5]. Окремі аспекти проблеми трудового договору досліджували Г.С. Гончарова [6], Л.В. Саннікова [7], С.О. Сільченко [8] та ін.

Незважаючи на значну актуальність цієї проблеми у наукових дослідженнях, залишається ще багато необґрунтованих і невирішених питань. Окремі з них постають саме при порівняльному дослідженні укладення та припинення трудового договору. Порівняльною характеристикою змісту трудового договору, його укладення та припинення займається небагато вітчизняних науковців. А між тим, правове регулювання трудових та пов'язаних із ними відносин ґрунтується на принципах, вироблених міжнародною спільнотою та втілених у міжнародних нормативно-правових актах, які підтримала Верховна Рада України. Насамперед йдеться про Загальну декларацію прав людини 1948 р., Міжнародний пакт про економічні, соціальні й культурні права 1966 р. та конвенції Міжнародної організації праці. Крім того, безумовно корисним є досвід інших держав у втіленні положень і принципів, закріплених у цих документах, а ігнорування його у державі ставить під сумнів повноту наукових досліджень.

Метою цієї статті є порівняльна характеристика укладення та припинення трудового договору в Україні та за кордоном.

Взагалі порівняння є одним із найстаріших і найчастіше вживаних методів пізнання. Філософська думка відносить порівняння до числа теоретичних загальнонаукових (або філософських) методів, тобто таких, що використовуються усіма науками без винятку [9, с. 410–411]. На межі XIX–XX ст. серед юристів було розповсюджене дещо перебільшене, піднесене відношення до порівняння як до «надметоду», що стоїть над іншими методами [10, с. 14].

Щодо використання порівняльного методу саме у трудовому праві, слід зазначити, що порівняння можуть втілюватися в ньому в двох напрямках – горизонтальному та вертикальному. Першим із них передбачається порівняння різних національних систем трудового права або його окремих елементів. Другий, відповідно, – співставлення міжнародних стандартів праці та норм трудового права тієї чи іншої держави. Використовується й комплексне, інтегративне порівняльно-правове дослідження, що включає як горизонтальний, так і вертикальний напрями. При цьому міжнародні стандарти у сфері праці використовуються як мірило при оцінці національного трудового законодавства, як певний мінімум соціальних прав і гарантій, визнаний на міжнародному рівні. Порівняльно-правове дослідження трудового права включає і розгляд трудового права в історичному розвитку. Предметом порівняння в цьому випадку можуть бути правові системи, що існували в минулому, їх складові компоненти [11, с. 8–9]. Але нас цікавлять насамперед особливості сучасного правового регулювання трудового договору правовими системами різних держав, тому саме на горизонтальному напрямку порівняння ми зосередимо наше дослідження.

Загальновідомі специфічні риси трудового договору про працю в Україні, що виділяють його з-поміж інших інститутів: він є угодою про роботу працівника на конкретному підприємстві, в установі, організації чи у фізичної особи; факт укладення трудового договору є підставою виникнення трудових правовідносин, на регулювання яких, власне, й зосереджено трудове право; трудовий договір є юридичним фактом реалізації працівниками й інших трудових прав і обов'язків, що впливають із нього – таких як право на оплату праці, право на відпочинок, обов'язок сумлінно працювати та дотримуватися правил внутрішнього трудового розпорядку [12, с. 236].

Порівняльне трудове право виникло не так давно. У 1987 р. вийшла друком збірка матеріалів під назвою «Порівняльне трудове право (за підсумками радянсько-британського симпозіуму)» [13]. Фактично сюди увійшли виступи радянських і британських фахівців, кожен з яких описував механізм, переваги й недоліки регулювання того чи іншого питання власним та зарубіжним законодавством. Важко розглядати подібну публікацію як суттєвий порівняльний аналіз – вона не відповідає загальним вимогам порівняльного правознавства ні щодо форми дослідження, ані щодо його методології. Разом з тим, сьогодні в науці трудового права вже склалася практика застосування порівняльно-правового методу на достатньому рівні із дотриманням відповідних вимог та логіки порівняння [11; 14; 15].

Якщо замислитися над логікою порівняльного аналізу правового регулювання укладення та припинення трудового договору, слід виділити критерії, за якими відбуватиметься цей аналіз. Тут, на нашу думку, необхідні як мінімум два основних напрями дослідження. Насамперед слід визначитися з галузевою приналежністю договорів, що нині регламентують час відносини праці в різних країнах. Сьогодні у багатьох державах зарубіжжя отримали розповсюдження договори, що містять ознаки як трудового договору, так і договору підряду. Ще частішими є випадки, коли відносини найманої праці оформлюються як цивільно-правові угоди, чим фактично виводяться за межі дії трудового права та колективних договорів. За таким договором роботодавець виступає як замовник, а працівник – як виконавець, якому доручено виконати певну роботу. Це, безумовно, досить удалий хід з боку роботодавця, але він фактично завдає шкоди інтересам працівників, які є економічно, організаційно та юридично залежними від нього, але не мають жодних прав і гарантій, пов'язаних з відносинами найманої праці. У цьому випадку застосування трудового законодавства до відносин, що знаходяться на межі цивільного і трудового права, або до трудових відносин, представлених у вигляді цивільних, пов'язано з чималими труднощами [11, с. 121–122].

З іншого боку, у багатьох державах нині дедалі більш помітною є тенденція до включення подібних відносин до сфери дії трудового права, що постійно тяжіє до розширення свого предмета. Найчастіше це проявляється в розширенні поняття «робітники за наймом», до якого вже включають осіб, що виконують певні види підрядних робіт. Так, за законодавством Канади,

підрядники належать до найманих робітників і у будь-якому випадку мають право на укладання колективних договорів. При цьому законом провінції Квебек дається максимально широке трактування поняття найманих робітників. У Швеції деяких законах термін «трудівники» включає осіб, які виконують роботу для інших, не будучи ними найняті, а мають такий самий статус, що й особи найманої праці і у багатьох правах прирівнюються до них [11, с. 122].

Другий напрям – це виділення ознак трудового договору та порівняння їх правового регулювання в Україні та інших державах. При цьому навряд чи є сенс аналізувати кожну з численних ознак та особливостей трудового договору, якщо правове регулювання її, закріплене в українському законодавстві, не відрізняється значною мірою від такого у законодавстві інших держав. На нашу думку, увагу слід зосередити саме на таких ознаках трудового договору, які, з одного боку, мали б суттєві розбіжності у регулюванні національним та зарубіжним законодавством, а з іншого, – були б достатньо вагомими, щоб ці розбіжності могли вплинути на ефективність правового регулювання відповідних відносин.

Першою з таких ознак є форма трудового договору. Із тексту ст. 24 КЗпП України випливає, що письмова форма трудового договору є загальним правилом, але вона є обов'язковою при організованому наборі працівників; при укладенні трудового договору про роботу в районах з особливими природними географічними і геологічними умовами та умовами підвищеного ризику для здоров'я; при укладенні контракту; при укладенні трудового договору з неповнолітнім; при укладенні трудового договору з фізичною особою як роботодавцем та в інших випадках, передбачених законодавством України. У більшості країн Заходу законодавством передбачена вільна форма трудового договору, і тільки останніми роками намітилася тенденція до розширення випадків, коли вони укладаються у письмовій формі [16, с. 79]. Але головна відмінність полягає у тому, що письмова форма трудового договору у країнах Європи може мати незвичні для нашої практики прояви. Так, Директивою ЄС №91/533 від 14.10.1991 р. передбачено обов'язок підприємця інформувати працівників про основні умови трудового договору не пізніше двох місяців після прийняття на роботу [17, с. 125]. Такий приклад Великої Британії вказує на те, що інформація від роботодавця протягом 13 тижнів про сторони трудового договору, дату, тривалість стажу працівника, умови найму – трудову функцію, розміри та періодичність оплати праці, тривалість робочого часу та часу відпочинку, порядок оплати святкових днів, хвороби, виплати заводських пенсій має надходити від роботодавця як при письмовій, так і при усній формі трудового договору [16, с. 80]. Якщо така інформація надається додатково до договору, то виникає питання – а що ж тоді становить собою сама письмова форма? І на яких умовах працівник виконує роботу протягом цих 13 тижнів? Вважаємо, що таку практику не можна зараховувати до прогресивної та втілювати її у законодавство України.

Ще одна суттєва відмінність стосується зміни умов трудових договорів, передбачених законодавством України та інших держав, появи особливих їх видів. Так, світовою тенденцією є сьогодні деяка зміна орієнтирів від постійної зайнятості до тимчасової, від повної зайнятості до неповної, від роботи на підприємстві та у його штаті до роботи вдома та поза штатом тощо. Такі тенденції обумовлюють специфічні, атипові форми зайнятості. Типовий трудовий договір, тобто договір на невизначений строк та на повну зайнятість стає дедалі менш уживаним; більше працівників укладають атипові трудові договори, а то й договори підряду. Крім цього, специфічний правовий режим властивий і договорам про лізинг робочої сили, що є значним нововведенням у трудовому законодавстві. Сутність правового режиму полягає у тому, що спеціалізована фірма наймає робітників виключно для виконання замовлень на послуги цих робітників підприємств-замовників робочої сили. При цьому юридично ця спеціалізована фірма виконує своєрідний підряд на поставку робочої сили. У цьому випадку юридичний стан викликає безліч запитань, які є «слугами двох господарів» – фірми-замовника та фірми-підрядника [11, с. 104, 108–109].

Чимало нових проблем для правового регулювання статусу працівників створює ще один новий тип трудових договорів, що з'явився нещодавно завдяки розвитку інформаційних та телекомунікаційних технологій, – договори про працю телепрацівників. Телероботу можна визначити як різновид трудової діяльності, яка виконується в місці, віддаленому від центрального офісу, що виключає можливість безпосереднього контакту працівника з керівництвом та колегами. Безумовно, розвиток такої форми роботи має багато позитивних моментів – оптимізація організаційних та психоемоційних затрат працівника на здійснення роботи, розвиток інфраструктури населених пунктів тощо. Але поява такої маси телепрацівників, що мають особливості в організації праці, її умовах викликає необхідність осмислення їх правового статусу, місця серед інших суб'єктів у системі регулювання праці, що склалася на сьогодні [11, с. 104, 116–117].

Крім викладеного вище, правове регулювання трудового договору відрізняється за підставами та порядком його припинення. У трудовому праві більшості зарубіжних держав підставами припинення трудового договору вважаються: смерть роботодавця або працівника:

- згода сторін, ініціатива однієї зі сторін, ліквідація підприємства;
- закінчення строку дії договору;
- форс-мажор (непереборна сила);
- рішення суду про припинення трудового договору.

У більшості держав підстави й умови звільнення встановлюються законами, але у деяких із них у колективні договори вносять окремі зміни на користь робітників відносно умов, установлених законом. Так, у Данії, Канаді та США регулювання звільнень відбувається майже виключно на рівні колективного договору [11, с. 134].

Особливістю припинення трудових правовідносин у законодавстві деяких держав Європи й Америки є припинення колективних договорів, причому в односторонньому порядку, що тягне за собою звільнення працівників, які брали у ньому участь [11, с. 166–167]. В Україні ж механізм колективних звільнень відсутній. Навіть коли провадиться скорочення штатів або ліквідація підприємства, установи, організації і чисельність або штат працюючих зменшується на певну кількість одиниць, припинення правовідносин відбувається з кожним окремим працівником за п. 1 ст. 40 КЗпП України. Таке законодавче регулювання відповідає базовій правовій конструкції у трудовому праві, згідно з якою трудові правовідносини як відношення по виконанню роботи може бути тільки індивідуальним правовідношенням. На роботу приймають та звільняють з неї кожного працівника окремо; заробітну плату отримує кожен працівник персонально; переводять або притягають до відповідальності теж не колектив, а кожного окремого працівника.

Щодо механізму припинення трудового договору, то тут також існують деякі суттєві відмінності. У більшості держав зі сталими правовими системами працівник, як і в Україні, зобов'язаний подати письмову заяву про звільнення за власним бажанням. Разом з тим, у США, Франції, Італії, Іспанії працівник вправі вимагати припинення трудових відносин і в усній формі [18, с. 353]. На нашу думку, передбачена у ст. 38 та 39 КЗпП України обов'язкова письмова форма заяви працівника про звільнення із конкретним строком – не пізніше як за два тижні (а для строкових трудових договорів ще й із зазначенням поважних причин) є більш ефективним способом вирішення проблеми. По-перше, письмова форма є чітким доказом бажання працівника звільнитися; по-друге, попередження за два тижні дає роботодавцю можливість підшукати нового працівника.

У законодавстві багатьох країн Європи є механізм «призупинення» трудового договору. Хоча у законодавстві про працю України призупинення трудового договору не передбачено, механізм призупинення трудових правовідносин можна знайти, наприклад, у наданні соціальних відпусток. Відповідно до п. 4 ст. 4 Закону «Про відпустки» від 15.11.1996 р. соціальними є відпустка у зв'язку з вагітністю та пологами; відпустка для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку; додаткова відпустка працівникам, які мають дітей; відпустки без збереження

заробітної плати. Крім цього, ст. 46 КЗпП передбачено право власника або уповноваженого ним органу на відсторонення працівників від роботи. У цьому разі трудові відносини також фактично не припиняються, як і не припиняється трудовий договір, а працівник тільки на деякий час (переважно недовгий) позбавляється права працювати.

Навпаки, не можна вважати призупиненням трудового договору перехід працівника на роботу до Верховної Ради для виконання обов'язків народного депутата України. Встановлене ч. 4 ст. 20 Закону «Про статус Народного депутата України» від 17.11.1992 р. право Народного депутата на надання попередньої роботи (посади) після закінчення його повноважень є гарантією, яка за змістом означає незбереження за ним статусу працівника на весь період знаходження у Верховній Раді. Трудові правовідносини з обраним Народним депутатом працівником не призупиняються, а припиняються.

Підсумовуючи викладене вище, доходимо висновку, що хоча правове регулювання трудового договору в Україні і в інших державах має спільні риси, окремі питання вирішуються по-різному. Такі нововведення як, наприклад, різного роду атипові та лізингові трудові договори поки що не мають аналогів у національному трудовому законодавстві України, хоча вже досить тривалий час діють у сусідніх державах. У цьому сенсі можна порадити законодавцеві активно сприймати новації, які до нас доходять. При цьому не слід копіювати моделі правових систем інших держав, а сприймати їх як фактори, що зумовлюють відповідні виважені й науково обгрунтовані зміни в законодавстві.

Література

1. Таль Л.С. Трудовой договор: цивилистическое исследование. Общее учение. – Ярославль, 1913. – 420 с.
2. Абжанов К. Трудовой договор по советскому праву. – М.: Юрид. лит., 1964. – 192 с.
3. Ставцева А.И., Хохрякова О.С. Трудовой договор. – М.: Юрид. лит., 1983. – 176 с.
4. Лазор В.В. Теоретические и социальные аспекты сущности трудового договора и порядок разрешения споров при невыполнении его условий: Моногр. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. – 250 с.
5. Бондаренко Э.Н. Трудовой договор как основание возникновения трудового правоотношения.- СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2004. – 226 с.
6. Гончарова Г.С. Переводы и перемещения в судебной практике. – Харьков: Вища школа; Изд-во при Харьк. ун-те, 1982. – 168 с.
7. Санникова Л.В. Договор найма труда в России. – М.: МТ-Пресс, 1999. – 120 с.
8. Сільченко С.О. Строковий трудовий договір за законодавством України: поняття, види, умови укладення, зміни та припинення: Моногр. – Харків: Золоті сторінки, 2005. – 204 с.
9. Философская энциклопедия. – Т. 3. — М., 1964.
10. Тилле А.А., Шведов Г.В. Сравнительный метод в юридических дисциплинах. – Изд. 2-е, доп. и испр. М.:Вышш. школа, 1978. – 199 с.
11. Киселев И.Я. Сравнительное трудовое право: Учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2005. – 360 с.
12. Трудове право України: Академ. курс: Підруч. / А.Ю. Бабаскін, Ю.В. Баранюк, С.В. Дріжчана та ін.; За заг. ред. Н.М. Хуторян. – К.: Видавництво А.С.К., 2004. – 608 с.
13. Сравнительное трудовое право (по материалам советско-британского симпозиума). – М., 1987. – 198 с.
14. Трудовое и социальное право зарубежных стран: основные институты. Сравнительно-правовое исследование / Под ред. Э.Б. Френкель. – М.: Юристъ, 2002. – 687 с.
15. Киселев И.Я. Сравнительное и международное трудовое право. Учеб. для вузов. – М.: Дело, 1999. – 728 с.
16. Киселев И.Я. Зарубежное трудовое право: Учеб. для вузов. – М.: Издательская группа НОРМА — ИНФРА-М, 1998. – 263 с.
17. Киселев И.Я. Новый облик трудового права стран Запада (прорыв в постиндустриальное общество) – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез» совместно с ООО «Журнал «Управление персоналом», 2003. – 160 с.
18. Киселев И.Я. Трудовое право России и зарубежных стран. Международные нормы труда. – М.: Изд-во «Эксмо», 2005. – 608 с.

Головецький М.О.,

*канд. юрид. наук, зав. кафедри кримінального права і процесу та криміналістики
Тернопільського національного економічного університету*

Особливості процесуального статусу захисника та адвоката у кримінальному процесі України

В статті проаналізовано процесуальний статус таких суб'єктів кримінального процесу як захисник і адвокат, определено схожіє і отличительные составные их правосуб'єктности. На основании результатов изучения следственной и судебной практики выявлено теоретические пробелы и существующие проблемы в правоприменительной практике относительно участия адвоката и защитника в уголовно-процессуальной деятельности. Автором предложены способы решения указанных проблем путем внесения изменений в действующее законодательство и в проект нового Уголовно-процессуального кодекса Украины.

The present article analyses the procedural status of such criminal process subjects as a defender and an attorney, as well as determines similarities and differences in their legal personalities. Basing on the results obtained while researching the investigation and court practices, the author of the article reveals some theoretical defiance and current problems in the court practice concerning a defender's an attorney's participation in criminal procedure activity. He also proposes some ways of solving the mentioned above problems through amending the current legislation as well as the draft of the New Criminal and Procedural Code of Ukraine.

Ключові слова: захисник, адвокат, суб'єкт кримінального процесу, процесуальний статус, кримінально-процесуальне законодавство.

З прийняттям Конституції України створено правову основу для реалізації прав та захисту законних інтересів громадян. Утвердження та здійснення прав і свобод людини є головним обов'язком держави. З метою забезпечення реалізації закріплених прав і свобод людини і громадянина Конституцією держави встановлюються відповідні правові гарантії. Зокрема, у ч. 1 ст. 59 Основного Закону зазначено: «Кожен має право на правову допомогу. У випадках, передбачених законом, ця допомога надається безоплатно. Кожен є вільним у виборі захисника своїх прав» [1].

Право на правову допомогу — це гарантована Основним Законом можливість фізичної особи одержати високоякісні юридичні (правові) послуги. Їх може надати як адвокат, права та обов'язки якого передбачені ст. 6–7 Закону України «Про адвокатуру» [2], так і захисник, процесуальний статус якого сьогодні в українському законодавстві належним чином не визначений.

Особливої гостроти ця проблема у країні набирає сьогодні, коли Верховна Рада у рамках прийняття «сотівських» законів внесла доповнення до Закону України «Про адвокатуру», яким дозволила представляти інтереси фізичних та юридичних осіб на території нашої держави іноземним адвокатам. Підтвердженням цього є гостра публічна полеміка в юридичних колах з приводу участі таких захисників у справі п. Є. Щербаня.

На нашу думку, визначення поняття «захисник» саме у кримінальному процесі повинно бути дано в основному джерелі кримінально-процесуального права – Кримінально-процесуальному кодексі, зокрема у ст. 32 «Роз'яснення значення термінів Кодексу». У зв'язку з відсутністю такого чіткого визначення слідчі та судді неоднозначно трактують цей термін, що призводить до обмеження потерпілого, підозрюваного, обвинуваченого, підсудного та засудженого у виборі представника своїх інтересів. Розглянемо цю проблему детальніше, проаналізувавши особливості процесуального статусу названих вище учасників кримінально-процесуальної діяльності.

Особи, які беруть участь у кримінальному процесі, у науці називаються суб'єктами або учасниками кримінального процесу [3, с. 94]. У широкому розумінні учасниками процесу є всі

учасники у справі, мають процесуальні права і несуть визначені законодавством обов'язки та вступають у кримінально-процесуальні відносини між собою [4, с. 431]. На нашу думку, учасники процесу – це фізичні та юридичні особи, які беруть участь у справі з метою захисту своїх прав та законних інтересів чи прав та законних інтересів осіб, яких вони представляють. Саме такими є захисник та адвокат у кримінальному процесі.

Що ж стосується захисника, то його процесуальний статус визначено у ст. 44 КПК. Захисник – це учасник кримінального процесу, уповноважений у передбаченому законом порядку здійснювати захист прав і законних інтересів підозрюваного, обвинуваченого, підсудного, засудженого та виправданого і надавати їм необхідну юридичну допомогу при провадженні у кримінальних справах [5]. Участь захисника в кримінальному процесі дозволяє цим особам більш повно реалізувати своє право на захист.

У ч. 2 цієї самої статті КПК зазначається, що як захисники допускаються особи, які мають свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю в Україні та *інші фахівці в галузі права* (підкреслено нами. – *Авт.*), які за законом мають право на надання правової допомоги особисто чи за дорученням юридичної особи. Але ж законодавець не визначає, яким саме законом регулюються названі правовідносини. У цьому ми вбачаємо важливу проблему, що потребує негайного вирішення.

У законі України, «Про внесення змін до Закону про адвокатуру» (ч. 1, ст. 2) викласти в такій редакції: «Адвокатом може бути особа, яка має вищу юридичну освіту, підтверджену дипломом України, або відповідно до міжнародних договорів України дипломом іншої країни, стаж роботи у галузі права не менше двох років, володіє державною мовою, склала кваліфікаційні екзамени, одержала в Україні свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю та прийняла Присягу адвоката України» [10]. Адвокат не може працювати в суді, прокуратурі, державному нотаріаті, органах внутрішніх справ, Службі безпеки, органах державного управління. Адвокатом не може бути особа, яка має судимість.

На думку І.В. Озерського, адвокат здійснює захист підозрюваного, обвинуваченого, підсудного, засудженого, виправданого, крім того, може виконувати повноваження представника потерпілого, цивільного позивача і відповідача. Адвокат, керуючись ст. 59 Конституції України про право кожного на правову допомогу, може надавати її і свідку [6, с. 22].

Проте, сьогодні участь захисника у кримінальному процесі у різних регіонах України у деяких судах є проблемною. Причина полягає у тому, що поняття «інші фахівці» у галузі права окремими слідчими та суддями трактується на власний розсуд, тобто з великою мірою суб'єктивізму. Згідно з КПК вони мають право надання правової допомоги особисто чи за дорученням юридичної особи. Тому справедливо виникає питання: хто саме може бути допущений як захисник при провадженні у кримінальній справі, крім осіб, які мають свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю в Україні?

Нині судді допускають до захисту у кримінальному процесі спеціалістів у галузі права, які мають документ про вищу юридичну освіту державного зразка за спеціальністю «правознавство», угоду, доручення або заяву підзахисного. В стадії судового розгляду за згодою підсудного до виступу у ролі захисника можуть бути допущені його близькі родичі, піклувальники, опікуни (ч. 1 ст. 44 КПК).

Як роз'яснив Пленум Верховного суду України у Постанові №10 від 07.07.1995 р. «Про застосування законодавства, що забезпечує обвинувачуваному, підозрюваному, підсудному право на захист», повноваження захисника можуть бути

підтверджені такими документами:

- 1) адвокатів, що займаються адвокатською діяльністю індивідуально або в об'єднаннях – відповідним свідоцтвом, а також ордером на наявність згоди чи згодою на участь у справі;

- 2) близьких родичів, опікунів, піклувальників – заявою підсудного на здійснення цими особами його захисту, а також поручительством і відповідними документами, що є підставою для участі їх у справі. Оскільки законом не обмежено кількість захисників на запрошення обвинувачуваного, підозрюваного, підсудного, його родичів, законних представників чи інших осіб до участі у справі можуть бути допущені кілька захисників [7].

Згідно зі ст. 47 КПК захисник запрошується підозрюваним, обвинуваченим, підсудним чи засудженим, їх законними представниками, а також іншими особами за проханням чи згодою підозрюваного, обвинуваченого, підсудного, засудженого. Особа, що проводить дізнання, слідчий, суд зобов'язані допомогти затриманій особі чи особі, яка утримується під вартою, встановити зв'язок із захисником або особами, які можуть запросити захисника.

Захисник призначається обов'язково у разі:

- а) коли відповідно до вимог частини першої і другої статті 45 цього Кримінально-процесуального кодексу участь захисника є обов'язковою, але підозрюваний, обвинувачений, підсудний не бажає або не може запросити захисника;
- б) коли підозрюваний, обвинувачений, підсудний бажає запросити захисника, але за відсутністю коштів чи інших об'єктивних причин не може цього зробити.

Чинним кримінально-процесуальним законодавством (ст. 48 КПК) визначаються також права та обов'язки захисника. З моменту допуску до участі у справі захисник має право:

- до першого допиту підозрюваного чи обвинуваченого мати з ним конфіденційне побачення, а після першого допиту – такі ж побачення без обмеження їх кількості та тривалості;
- мати побачення з засудженим чи особою, до якої застосовано примусові заходи медичного та виховного характеру;
- ознайомлюватися з матеріалами, якими обґрунтовується затримання
- підозрюваного чи обрання запобіжного заходу або пред'явлення обвинувачення, а після закінчення досудового слідства – з усіма матеріалами справи;
- бути присутнім на допитах підозрюваного, обвинуваченого та при виконанні інших слідчих дій, виконуваних з їх участю або за їх клопотанням чи клопотанням самого захисника, а при виконанні інших слідчих дій – з дозволу дізнавача, слідчого;
- застосовувати науково-технічні засоби при провадженні тих слідчих дій, у яких бере участь захисник, а також при ознайомленні з матеріалами справи – з дозволу особи, яка провадить дізнання, чи слідчого, а у суді, якщо справа розглядається у відкритому судовому засіданні, – з дозволу судді чи суду;
- брати участь у судових засіданнях;
- ставити в судовому засіданні питання підсудному, потерпілому, свідкам, експерту, спеціалісту, позивачу і відповідачу, брати участь у дослідженні інших доказів;
- подавати докази і заявляти клопотання і відводи, висловлювати в судовому засіданні свою думку щодо клопотань інших учасників судового розгляду, оскаржувати дії і рішення особи, яка провадить дізнання, слідчого, прокурора і суду;
- виступати в судових дебатах;
- знайомитись з протоколом судового засідання та подавати на нього зауваження;
- знати про принесені в справі подання прокурора, апеляції, подавати на них заперечення;
- брати участь у засіданнях суду при апеляційному розгляді справи;
- збирати відомості про факти, які можуть бути використанні як докази у справі, в тому числі запитувати й одержувати документи чи їх копії від громадян та юридичних осіб, знайомитись на підприємствах, в установах, організаціях, об'єднаннях громадян з необхідними документами, крім тих, таємниця яких охороняється законом, одержувати

письмові висновки фахівців з питань, що вимагають спеціальних знань, опитувати громадян.

Захисник зобов'язаний з'явитися для участі у виконанні процесуальних дій, в яких його участь є обов'язковою. У разі неможливості з'явитися у призначений строк, захисник зобов'язаний заздалегідь повідомити про це та про причини неможливості явки дізнавачу, слідчому, прокурору, суду.

У випадку неявки захисника слідча дія, участь в якій захисника не є обов'язковою, виконується без нього. Захисник не має права розголошувати дані, які стали йому відомі у зв'язку з виконанням його обов'язків.

Захисник зобов'язаний не перешкоджати встановленню істини у справі шляхом вчинення дій, спрямованих на те, щоб схилити свідка чи потерпілого до дачі завідомо неправдивих показань або до відмови від дачі показань, схилити експерта до відмови від надання висновку, іншим чином фальсифікувати докази у справі або зволікати з розслідуванням чи судовим розглядом справи. Він також повинен додержуватися встановленого порядку при розслідуванні та судовому розгляді справи.

Після допуску до участі в справі захисник має право відмовитися від виконання своїх обов'язків лише у випадках:

- коли є обставини, які згідно зі ст. 61 Кримінально-процесуального кодексу, унеможливають його участь у справі;
- коли він свою відмову мотивує недостатніми знаннями чи некомпетентністю.

Підсумовуючи викладене вище, проаналізувавши один із проектів нового Кримінально-процесуального кодексу України [8], доходимо висновку про те, що у п. 2 ст. 54 названого проекту слова «... інші фахівці у галузі права, які за законом, що регулює їхню діяльність, мають право на надання правової допомоги особисто чи за дорученням юридичної особи» є відповідними до роз'яснень Конституційного суду [9]. Однак, відкритим залишається питання, яким саме законом має регулюватися діяльність захисника у кримінальному процесі? Оскільки основним нормативним кодифікованим актом, яким регулюється процедура провадження у кримінальних справах, є Кримінально-процесуальний кодекс, то з метою усунення двоякого тлумачення слів «інші фахівці у галузі права» вважаємо за доцільне у ст. 6 проекту КПК дати чітке й лаконічне визначення поняття «захисник», як наприклад:

«Захисник» – це громадянин України, який має вищу юридичну освіту за спеціальністю «Правознавство», або іноземець, який підтвердив знання законодавства України дипломом за спеціальністю «Правознавство», виданим ВУЗом України, чи аналогічним дипломом ВУЗу іноземної держави, нострифікованим відповідно до чинного законодавства.

Література

1. Конституція України. – К., 1996.
2. Закон України «Про адвокатуру» від 19.12.1992 р. № 2887-XII. // Основні чинні кодекси і закони України. – К.: Махаон, 2003.
3. Коваленко Є.Г. Кримінальний процес України: Навч. посіб. – К.: Юрінком Інтер, 2003.
4. Кримінальний процес України: Підруч. /М.М. Михеєнко, В.Т.Нор, В.П. Шибіко. – К.: Либідь, 1992.
5. Кримінально-процесуальний кодекс України: Наук.-практ. ком. — К.: «А.С.К.», 2002.
6. Озерський І.В. Організаційно-правові проблеми участі адвоката у кримінальному процесі // Економіка, фінанси, право. – 2003. – № 11.
7. Постанова Пленуму Верховного суду України «Про застосування законодавства, що забезпечує обвинувачуваному, підозрюваному, підсудному праву на захист» № 10 від 07.07.1995 р.
8. Проект Кримінально-процесуального кодексу України /За ред. Г.А. Васильєва, В.Р. Мойсика, О.М. Бандурки.
9. Рішення Конституційного суду України № 13-рп/2000 від 16.11.2000 р.
10. Закон України «Про внесення змін до Закону про адвокатуру» від 16 листопада 2006 р. // Голос України від 9 грудня 2006 р.

Жернаков В.В.,

*канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедри трудового права
Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого*

*Диференціація пенсійного забезпечення та перспективи
законодавчого регулювання соціальної політики в Україні*

В статье рассматриваются вопросы дифференциации пенсионного обеспечения и перспективы правового регулирования социальной политики в Украине.

The present article touches upon the questions of differential pension support as well as the prospects of legal regulation in social policy in Ukraine.

Ключові слова: диференціація, правове регулювання, соціальна політика, соціальне забезпечення, призначення пенсії.

Україна проголошена соціальною державою (ст. 1 Конституції), громадяни якої мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. До гарантій реалізації цього права у ст. 46 Конституції відноситься загальнообов'язкове державне соціальне страхування за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення. Одним із видів загальнообов'язкового державного соціального страхування є пенсійне страхування, яке, у свою чергу, є складовою частиною системи пенсійного забезпечення в Україні. Пенсійна система України являє собою складний механізм, у якому існують різні види пенсій та діють багато нормативних актів.

Проблема системи права соціального забезпечення була предметом дослідження таких вчених, як С.М. Прилипко [1, с. 139–149], Н.Б. Болотіна [2, с. 207–222], Б.І. Сташків [3, 83–88], М.Д. Бойко [4, с. 14–17], а принципи права соціального забезпечення у тому чи іншому обсязі досліджували Т.З. Гарасимів [5], М.І. Боднарук [6, с. 60–69], Н.Б. Болотіна [2, с. 190–206], Б.І. Сташків [3, с. 115–156], М.Д. Бойко [4, с. 55–69] та ін. Попри вагомі здобутки вказаних вчених, які проаналізували багато аспектів зазначених проблем, сьогодні залишаються ще не повністю дослідженими питання теоретичного і практичного спрямування. У цій статті ми проаналізуємо цілісність правового регулювання та соціальної справедливості пенсійного забезпечення в Україні.

Правове регулювання пенсійного забезпечення, як важливого елементу соціальної політики держави, має здійснюватися системно. Та якщо спробувати знайти у законодавстві відображення єдиного бачення системи пенсійного забезпечення, то ми не зможемо цього зробити ані у етапній за своїм значенням «Концепції соціального забезпечення населення України», затвердженій постановою Верховної Ради України від 21.12.1993 р., ані в «Основних напрямках соціальної політики на період до 2004 року», затверджених указом Президента України від 24.05.2000 р., ані у будь-якому іншому нормативному акті.

Навіть закріплення пенсійної системи у ст. 2 із гучною назвою «Структура системи пенсійного забезпечення в Україні» Закону «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» не можна вважати вдалою спробою як за формою, так і за змістом. По-перше, загальнообов'язкове державне пенсійне страхування є лише одним з видів пенсійного забезпечення, а тому закріплення системи пенсійного забезпечення в цілому у спеціальному нормативному акті, яким регулюється лише цей окремих вид відносин, з точки зору законодавчої техніки, не виглядає логічним. По-друге, сама система пенсійного забезпечення тут викладена таким чином, що викликає запитання. Наприклад, у ч. 1 цієї статті вказано, що система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів:

- перший – солідарна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування;
- другий – накопичувальна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування;
- третій – система недержавного пенсійного забезпечення.

Але це структура лише частини системи пенсійного забезпечення (яка, до речі, охоплює і вид пенсійного забезпечення, не заснований на страхуванні – недержавне пенсійне забезпечення). А куди віднести пенсійне забезпечення окремих категорій громадян, про яке йдеться у ч.3 цієї статті? У ній стверджується, що для окремих категорій громадян законами України можуть встановлюватися умови, норми і порядок їх пенсійного забезпечення, відмінні від загальнообов’язкового державного пенсійного страхування і недержавного пенсійного забезпечення.

Як відомо, в Україні діють закони, за якими пенсійне забезпечення певних осіб (народні депутати, державні службовці, судді, працівники прокуратури та ін.) здійснюється на принципово інших засадах. Невже ці відносини не входять до системи пенсійного забезпечення України? Навряд чи. Тоді чому вони знаходяться осторонь викладеної у ст. 2 системи? Хто має визначати, кому дозволено бути суб’єктами пенсійного забезпечення, яке за рівнем та порядком призначення і виплати пенсій значно відрізняється у кращий бік від загальних умов? Незрозуміло, якими принципами слід керуватися у визначенні засад такого забезпечення? Адже принципи загальнообов’язкового державного пенсійного страхування ретельно вписані у ст. 7 закону, та вони, за його логікою, не поширюються на пенсійне забезпечення за іншими нормативними актами.

Наприклад, для системи пенсійного забезпечення могли б підійти такі із закріплених у ст. 7 принципи, як:

- законодавче визначення умов і порядку здійснення;
- заінтересованість кожної працездатної особи у власному матеріальному забезпеченні після виходу на пенсію;
- рівноправність осіб щодо отримання пенсійних виплат;
- диференціація розмірів пенсій залежно від тривалості страхового стажу та розміру заробітної плати (доходу);
- фінансування видатків на виплату пенсій, надання соціальних послуг за рахунок страхових внесків, бюджетних коштів і коштів цільових фондів тощо.

Але в Україні відсутній єдиний нормативний акт, де було б закріплено загальні принципи пенсійного забезпечення.

Для більш повного висвітлення проблеми слід звернутися до аналізу чинного у цій галузі законодавства. До запровадження з 1.01.2004 р. загальнообов’язкового державного пенсійного страхування у повному обсязі діяв Закон України «Про пенсійне забезпечення» від 5.11.1991 р., за яким здійснювалося пенсійне забезпечення основної маси громадян. Ним доволі чітко регулювалося призначення трудових (за віком; по інвалідності; у разі втрати годувальника; за вислугу років) та соціальних пенсій, передбачених ст. 2. Разом з тим, ст. 13 цього закону було встановлене пенсійне забезпечення за віком на пільгових умовах (підземні роботи, роботи з особливо шкідливими і особливо важкими умовами праці), а у ст. 14–18 додатково закріплювалися особливості пенсійного забезпечення окремих категорій осіб та їх сімей. Очевидними були і критерії, за якими здійснювалося це спеціальне правове регулювання: особливості умов праці (важкі, шкідливі, небезпечні, інтенсивні та ін.), сімейний стан, особливі захворювання тощо. Та це спеціальне регулювання полягало фактично тільки у встановленні інших, ніж передбачені ст. 12, умов призначення пенсій за віком – вимог щодо віку та стажу роботи. Що ж стосується розмірів, то вони визначалися за єдиним критерієм (55 % заробітку із збільшенням на 1 % заробітку за кожний повний рік роботи понад 25 років чоловікам і 20 років жінкам, але не більше 75 % заробітку для звичайних і 85 % для деяких пільгових пенсій).

Особливості пенсійного забезпечення окремих категорій громадян (у тому числі і на пільгових умовах) мають право на існування. Принцип універсальності, диференціації та розмаїття видів соціального забезпечення справедливо вважається одним із галузевих принципів права соціального забезпечення [3, с. 134–135]. У встановленні як загальнообов'язкових умов призначення пенсій, так і особливостей для окремих категорій осіб, проявляється такий добре відомий теорії соціального забезпечення принцип як єдність та диференціація правового регулювання. Єдність означає обов'язкове поширення однакових засад на всю сферу правового регулювання, однакову дію нормативних приписів на всі правовідносини. Диференціація правового регулювання дозволяє врахувати особливості того чи іншого виду пенсійного забезпечення. При цьому диференціація не порушує принципу рівності громадян. Положення ст. 46 Конституції України відносно права громадян на соціальний захист, яке гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення, не можуть розглядатися у відриві від закріпленого у ст. 24 Основного закону держави принципу рівності конституційних прав громадян та рівності їх перед законом.

Диференціація як спосіб правового регулювання обов'язково має застосовуватися у механізмі правового регулювання, оскільки саме через неї досягається соціальна справедливість, коли у пенсійному забезпеченні враховуються особливості умов праці, види діяльності, стан працездатності тощо. Та саме законність і соціальна справедливість зумовлюють відкритість та прозорість встановлення особливостей пенсійного забезпечення окремих категорій громадян, тим більше, коли вони пов'язані із пільгами. Не випадково серед основних недоліків пенсійної системи, що зумовили реформування цього напрямку законодавства, справедливо називалася соціальна несправедливість [7, с. 163].

Не сприяє прозорості, чіткості у правовому регулюванні пенсійного забезпечення також така його особливість як встановлення умов призначення та виплати пенсій окремим категоріям громадян у нормативних актах, які не є актами соціального забезпечення (закони «Про державну службу», «Про статус народного депутата України», «Про прокуратуру», «Про статус суддів», «Про наукову та науково-технічну діяльність», Митний кодекс та ін.). На перший погляд, розміщення норм про пенсійне забезпечення окремих категорій громадян у нормативних актах, де здійснюється комплексне правове регулювання відповідної групи відносин, є логічним і доцільним. Прибічники точки зору про доцільність регулювання соціального (у тому числі й пенсійного) забезпечення окремих категорій громадян у спеціальних законах вказують на те, що цими нормативними актами здійснюється комплексне правове регулювання усіх видів відносин у відповідній сфері, а тому правове регулювання пенсійного забезпечення, на нашу думку, недоречно відокремлювати від однорідного масиву відносин. Та у щирість таких аргументів, а головне, у більш високу ефективність такого правового регулювання пенсійного забезпечення важко повірити. Якщо з цим погодитись, то чому ж тоді такі комплексні нормативні акти, як, наприклад, Закон України «Про транспорт» від 10.11.1994 р., не встановлюють спеціальні умови пенсійного забезпечення працівників транспорту, а містять лише посилання на відповідні нормативні акти, які дійсно комплексно регулюють окремий вид відносин, у тому числі й з пенсійного забезпечення. У ст. 17 зазначеного закону встановлено, що трудові відносини, соціальний захист і дисципліна працівників транспорту регулюються Кодексом законів про працю України, іншими законодавчими актами України, статутами (положеннями) про дисципліну працівників окремих видів транспорту, що затверджуються Кабінетом Міністрів України за погодженням з відповідними профспілками. Відповідно, посилання на спеціальне законодавство із соціального захисту та пенсійного забезпечення зроблені у ст. 16 Закону «Про залізничний транспорт» від 4.07.1996 р. та ст. 19 Закону «Про міський електричний транспорт» від 29.06.2004 р.

Створюючись, так би мовити, на периферії нормативного масиву соціального забезпечення, регулювання пенсій за окремими законами призводить до того, що в ньому не завжди враховуються його загальні засади, а правові закономірності розпорошуються. Підготовка цих нормативних актів здійснюється, як правило, без участі фахівців із соціального забезпечення, що не сприяє їх якості. До того ж, в окремому нормативному акті простіше приховати можливості додаткового забезпечення за рахунок коштів державного бюджету. Як відомо, більшість суб'єктів спеціальних нормативних актів отримують пенсії у розмірі від 80 до 90 %, як правило, високої заробітної плати, що ніяк не схоже на реалізацію принципу соціальної справедливості. Адже призначені пенсії дорівнюють десяткам тисяч гривень на місяць. Узгодити такі умови пенсійного забезпечення із відповідними представниками державних інституцій під час проходження законопроекту кабінетами влади – це справа техніки.

Незаперечуючи необхідності та доцільності встановлення відповідного соціального забезпечення у такій складній, і важливій сфері діяльності, як наприклад, роботу в органах прокуратури, слід звернути увагу на те, як закріплені ці норми у Законі «Про прокуратуру» в редакції від 12.07.2001 р. Крім статей «Матеріальне і соціальне забезпечення працівників прокуратури» (ст.49) та «Заходи правового і соціального захисту працівників органів прокуратури» (ст. 50) міститься велика як за обсягом (19 частин), так і за змістом стаття 50¹ «Пенсійне забезпечення прокурорів і слідчих», в якій по-перше, йдеться не тільки про пенсійне забезпечення, а й про виплати при звільненні. По-друге, розробники цього нормативного акта припустилися неточностей, що викликало неоднозначне розуміння його норм, хибні уявлення про права пенсіонерів із числа працівників прокуратури та зумовили судові рішення у різних регіонах України з протилежними результатами. Пояснимо це на такому прикладі. Частиною 15 ст. 50¹ цього закону встановлюється, що прокурорам і слідчим у разі виходу на пенсію за вислугою років чи по інвалідності виплачується грошова допомога без сплати податку у розмірі місячного заробітку, з якого обчислена пенсія, за кожен повний рік роботи прокурором, слідчим прокуратури чи на посадах у науково-навчальних закладах прокуратури. Якщо виходити з формального тлумачення норми ч. 18 «Положення цієї статті поширюються також на пенсіонерів з числа працівників прокуратури, яким до набрання чинності цього закону призначена пенсія, незалежно від часу виходу на пенсію», то можна дійти поспішного і не зовсім правильного висновку про поширення дії всіх норм ст. 50 на всіх пенсіонерів – колишніх працівників прокуратури.

Разом з тим, слід зазначити, що питання начебто й не потребує особливого вивчення, оскільки воно пов'язане з дією норми у часі, але складність його полягає у тому, що при застосуванні ч. 15 ст. 50¹ слід враховувати, як ця норма діє на коло осіб. Статтею 50¹ Закону «Про прокуратуру» регулюється право на пенсійне забезпечення трьох різних категорій суб'єктів:

- працівників прокуратури — прокурорів і слідчих, передбачених у ч. 15 ст. 50¹, яким грошова допомога виплачуватиметься лише за умови обов'язкового звільнення із зазначених посад з одночасним призначенням пенсії за вислугу років чи по інвалідності;
- працівників прокуратури — прокурорів і слідчих, передбачених у ч. 14 ст. 50¹, яким призначено пенсію за вислугу років, вони її отримують і продовжують працювати на зазначених посадах. Грошова допомога, передбачена ч. 15 ст. 50¹, їм не виплачується, оскільки вони не залишили роботу. Вона може бути виплачена їм тільки у процесі звільнення у зв'язку з виходом на пенсію за вислугу років;
- пенсіонерів з числа працівників прокуратури, передбачених у ч. 18 ст. 50¹, які залишили роботу в органах прокуратури та вийшли на пенсію до набрання чинності законом від 17.01.2002 р. У свою чергу, працівників прокуратури можна поділити на дві групи: а) тих, хто вийшов на пенсію у період, починаючи з 1995 р. (вони мали отримати грошову допомогу в розмірі десяти місячних посадових окладів згідно з Указом Президента України від 02.06.1995 р. № 414/95); б) тих, хто вийшов на пенсію до 1995 р. (вони не мали права на отримання грошової допомоги, оскільки Указ Президента від 02.06.1995 р.

зворотної сили не мав). Частиною 15 ст. 50¹ зазначеного закону не поширюється дія на цю третю категорію осіб, оскільки вони не є суб'єктами цієї норми. Вони вже не працюють на посадах прокурорів і слідчих, а є пенсіонерами з числа працівників прокуратури.

На нашу думку, причиною недосконалого регулювання є те, що розробники закону не врахували необхідності розмежування понять «право на пенсію», «призначення пенсії», «вихід на пенсію». Право на грошову допомогу надається не у зв'язку з отриманням пенсії («право на пенсію»), а у разі виходу на пенсію («вихід на пенсію»), тобто у той період, коли прокурор або слідчий прокуратури залишає роботу у зв'язку з переходом на пенсію за вислугою років чи по інвалідності. Зазначена грошова допомога є складовою частиною виплат саме при звільненні з посад прокурора чи слідчого прокуратури. Ось чому на грошову допомогу не мають права працівники прокуратури, яким призначено пенсію, але вони продовжують працювати («призначення пенсії»). Закономірність правового регулювання полягає у тому, що виплата грошової допомоги певним чином носить компенсаційний характер, має на меті підтримати працівників прокуратури саме у момент виходу на пенсію і є, по суті, вихідною допомогою, яка може виплачуватися тільки при залишенні роботи.

Не хочеться, щоб у пересічних громадян складалося враження, що окремі нормативні акти, якими встановлюються особливості соціального, у тому числі й пенсійного, забезпечення (а по суті – пільгове пенсійне забезпечення), стали результатом тільки лобювання інтересів окремих категорій громадян.

Для створення дієвого і ефективного пенсійного забезпечення, в якому система соціального забезпечення і система його законодавчого регулювання були б органічно узгоджені, необхідне системне комплексне регулювання. В свою чергу, без системного бачення соціальної політики неможливо створити дієвий, заснований на соціальній справедливості, з урахуванням принципу єдності та диференціації, механізм правового регулювання

Основний зміст соціальної політики становить діяльність держави та її інституцій по забезпеченню соціально-економічних прав людини, що, на відміну від реалізації громадських та політичних прав, потребує створення економічного підґрунтя (ст. 22 Загальної декларації прав людини 1948 р.). Разом з тим, у п. 1 ст. 2 Міжнародного пакту про економічні, соціальні та культурні права 1966 р. серед засобів забезпечення вказаних прав поряд із наявними ресурсами держави значиться вжиття законодавчих заходів. Тому правове забезпечення у реалізації соціальної політики має не менш важливе значення, ніж фінансові, економічні й організаційні механізми.

Соціально-економічна ситуація в Україні, стан забезпечення прав людини у соціальній сфері та розвиток правового регулювання соціальної політики за останніх 10 років приводять до висновку: у державі необхідно забезпечити системний підхід до соціальної політики та реалізації прав людини у соціальній сфері. Це дозволить виробити чітке бачення змісту соціальної політики, механізмів її реалізації – економічних, організаційних, правових; суб'єктів соціальної політики та їх відповідальності за її реалізацію; контролю за здійсненням соціальної політики держави з боку суспільства та його інституцій.

Реалізація конституційних положень про Україну як соціальну і правову державу (ст.1) та людину як найвищу соціальну цінність, чії права і свободи та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави, є її головним обов'язком (ст. 3), потребує піднесення правового регулювання соціальної політики на відповідний рівень.

Вважаємо, що основні, принципові положення соціальної політики треба визначити у спеціальному Законі «Про засади державної соціальної політики в Україні». За формою регулювання така пропозиція повною мірою відповідатиме вимогам п.5 ст. 85 та ст. 92 Конституції України. Та й зарубіжний досвід вказує на те, що соціальна політика має визначатися на найвищому рівні. Наприклад, конституція Іспанії 1978 р. крім глави «Права і свободи», містить окремі глави

«Про основні принципи соціально-економічної політики» (складається із 14 статей) та «Про гарантії основних прав та свобод» [8, с. 374–382].

У цьому законі слід на нашу думку, визначити зміст соціальної політики – напрями та форми діяльності держави у соціальній сфері, а також фінансово-економічні, організаційні та правові механізми її реалізації.

Крім того, Україні обов'язково необхідно ратифікувати найважливіші міжнародні акти – Європейську соціальну хартію (переглянуту у 1996 р.), Конвенцію №102 Міжнародної організації праці «Про мінімальні норми соціального забезпечення» 1952 р.

Варто також прискорити створення проекту Соціального кодексу, про необхідність якого багато разів офіційно наголошувалося на різних рівнях. У ньому обов'язково слід закріпити чітке логічне викладення системи соціального забезпечення із такими його організаційно-правовими формами як соціальне страхування, соціальне забезпечення за рахунок державного бюджету, соціальна підтримка. Норми про пенсійне забезпечення мають бути викладені у всьому різноманітті видів пенсій, принципів, механізмів їх призначення та виплати, у тому числі на пільгових умовах за чітко визначеними критеріями. Робота над створенням такого правового регулювання, врешті решт, примусить фахівців звести в одну логічну схему систему пенсійного забезпечення.

Наприклад, досвідченим фахівцям із досліджуваної проблеми добре відомо, що пенсії за вислугу років призначалися за наявності певного відрізка спеціального виду діяльності, яка неможлива до досягнення загального пенсійного віку. Пенсії за вислугу існували поруч не тільки із пенсіями за загальним стажем, а й пенсіями за спеціальним стажем роботи. Тому вони призначалися незалежно від віку та виплачувалися лише за умови залишення роботи у тих видах діяльності, які дають право на пенсію за вислугу років (військовослужбовці, працівники творчих професій, льотний склад авіації та ін.). Та поступово вислуга років у правовому регулюванні «розчинилася» у спеціальному трудовому стажі, коли пенсії працівникам призначалися із настанням загального або скороченого пенсійного віку, а сам цей стаж теж почали називати вислугою років. Врешті решт, у чинних законах та законодавчих актах дотримання вимоги залишення роботи для призначення та виплати такого виду пенсій нині не виокремлюється.

Так, статтею 18 Закону «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.2001 р. встановлено, що пенсія науковим (науково-педагогічним) працівникам відповідно до цього закону призначається за умови звернення за призначенням пенсії та звільнення з посади наукового (науково-педагогічного) працівника. Як бачимо, призначення пенсії пов'язується із припиненням спеціального виду роботи – науково-педагогічної діяльності. Цілком логічно зробити припущення, що це є ознакою призначення пенсії за вислугу років, а розробники закону виходили із того, що схожий вид діяльності – педагогічна робота – вже закріплено у законодавстві як підставу призначення такого виду пенсії. Але чому у регулюванні призначення наукових пенсій не дотримано такого принципового моменту як неможливість виплати пенсії при поверненні на посади науково-педагогічних працівників? Так, у ч. 19 цієї статті передбачено підстави перерахунку пенсій із більш високого заробітку тим пенсіонерам, які після призначення пенсії відповідно до цього закону працювали за контрактом на посадах наукових (науково-педагогічних) працівників не менше двох років і мали більш високий заробіток, ніж той, з якого було обчислено пенсію. Не заперечуючи, проти необхідності всіляко стимулювати таку важливу сферу як наукова та науково-педагогічна діяльність. На нашу думку, у такому регулюванні допускається не тільки відхилення від загальних закономірностей у пенсійному забезпеченні, а й закладено можливості для керівників вищих навчальних закладів самим визначати, кому належить право на поєднання роботи з отриманням наукової пенсії, а кому ні. Таким чином, нормативне закріплення підстав призначення і умов виплати пенсій за вислугу років із чіткого і зрозумілого регулювання на законодавчому рівні поступово перетворюється на механізм ручного керування.

У загальному підсумку варто висловити надію, що у Соціальному кодексі його розробникам вдасться створити безпосередній правовий механізм пенсійного забезпечення, яким реалізовуватиметься конституційне положення про людину як вищу соціальну цінність, про її права і законні інтереси, захист яких має становити основний зміст діяльності органів влади.

Література

1. Прилипко С.М. Проблеми теорії права соціального забезпечення: Моног. – Харків: «Берека-Нова», 2006. – 264 с.
2. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту: становлення і розвиток в Україні. – К.: Знання, 2005. – 381 с.
3. Сташків Б.І. Теорія права соціального забезпечення: Навч. посіб. – К.: Знання, 2005. – 405 с.
4. Бойко М.Д. Право соціального забезпечення України: Навч. посіб. Вид 3-є, доп. та перер. – К.: Атіка, 2006. – 380 с.
5. Гарасимів Т. З. Принципи права соціального забезпечення України. – Дрогобич: Видавнича фірма «Відродження», 2002. – 128 с.
6. Боднарук М.І. Соціальне страхування в Україні: правові аспекти становлення та розвитку. – Чернівці: Рута, 2002. – 247 с.
7. Зайчук Б.О., Никитенко В.С., Семендяєва В.І. Система пенсійного забезпечення сьогодні і завтра: Коментар застосування Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування». – К.: «Формат» ВПД, 2004.
8. Конституции государств Европейского союза. / Под общ. ред. и с вступ. ст. дир. Ин-та законод. и сравнит. правов. при Прав-е Рос. Федер. Л.А.Окунькова. – М.: Издательская группа ИНФРА-М – НОРМА, 1977. – 816 с.

Сокиринська О.А.,

канд. юрид. наук, доцент кафедри конституційного,
адміністративного та фінансового права АПСВ ФПУ

Одорологія: історія формування, методи дослідження запахових слідів та їх роль у розслідуванні злочинів

В статті розглядаються теоретичні та практичні питання використання слідів запаху в процесі розслідування злочинів. Дається класифікація методів дослідження таких слідів, описуються можливості одорологічного експерименту, його задачі та наслідки використання висновків, зроблених дослідником.

The author of the article considers some theoretical and practical questions of odour traces use in the investigation process and classifies the research methods of the mentioned above traces. She also describes the means of an odorological experiment as well as its purposes and consequences of the obtained results use.

Ключові слова: одорологія, сліди запаху, інструментальна одорологія, біологічний детектор, технічний детектор.

Дослідження слідів запаху як напрям наукового пошуку є надзвичайно перспективним. Але перед тим як говорити про криміналістичну одорологію, її методи та можливості, треба звернути увагу на наукову основу й практику використання слідів запахів для розшуку об'єктів та людини, які становлять вчення про природу, властивості та механізм утворення запаху, а також механізми сприйняття запахів твариною і людиною, які використовуються як біологічні детектори.

Запах – це складне фізичне та фізіологічне явище. Серед фізичних якостей речовин деякі спеціалісти розрізняють летучість, розчинність, адсорбцію, розведеність, змішуваність, дифузію, які стверджують, що саме ці якості визначають механізм сприйняття та розмежування запахів [1, с. 3, 4]. Згодом була зроблена спроба вченими на основі такої якості запаху як дифузія визначення часу існування сліду запаху розрахунковим шляхом на математичній основі [1, с. 4]. Однак, вирішення цього завдання хоча й мало велике значення для практики розслідування злочину, але, оскільки доводиться враховувати багаточисельні фактори, що впливають на збереження такого роду слідів, воно не завжди реальне для виконання. На основі різноманітних якостей та можливостей використання на практиці запахових слідів було створено кілька теорій, що ґрунтуються на різних гіпотезах. У зв'язку з тим, що через об'єктивні причини існування індивідуально для кожної окремо взятої людини нервової системи, одна і та сама речовина для різних людей та тварин може мати неоднаковий запах. Крім того, за хімічною природою часточки не всіх речовин викликають у людини чи тварини сприйняття запаху. Це може вказувати на складний механізм сприйняття запаху.

Можливості дослідження слідів запаху були відомі ще у XIX ст., коли учені розробили теорії про походження запаху. Голландський вчений Цвоар Дермакер [2, с. 20] розділив речовини, що мають запах на дев'ять класів:

- *ефірні* – фруктових есенцій, воску, ефіру;
- *бальзамічні* – квітів, ванілі;
- *амбро-мускусні*, які виділяються статевими органами;
- *каприлові* – сиру, поту, сперми, сечі;
- *запах пригореного* – фенолу, бензолу, нафталіну, кави;
- *неприємні* – клопів, белени, наркотичних речовин;
- *ароматичні* – гіркою мигдалю, лимона;
- *часникові* – бром, смоли, йоду, хлору;
- *огидні* – трупний, запах калу.

На його думку, всього нараховується близько 50 чистих основних запахів, які шляхом змішувань утворюють інші.

Наступною теорією, яка виникла слідом за попередньою, стала *вібраційна теорія* Дайсона (1938), за якою, потік хвиль (квантів) в інфрачервоній частині спектра випромінює молекули пахучих речовин, що коливаються (вібрують). Нюхові рецептори сприймають їх, перетворюють і тварини відчують запах [3]. Ця теорія була підтримана Р. Х. Райтом.

Шотландський вчений Манкріф став основоположником *просторової (стереохімічної) теорії* [4–6]. Прихильники цієї теорії вважають, що запах речовини залежить від форми її молекули і від того, наскільки точно вони вписуються у відповідні ємкості на поверхні нюхального епітелію.

Один з прихильників *стереохімічної теорії* Еймур, [7–12] – шляхом численних дослідів окреслив так звані первинні запахи, за допомогою яких можна отримати будь-який запах. До них відносяться: камфорний, мускусний, квітковий, м'ятний, гострий та гнилісний. Однак ці положення містили багато суперечностей.

Бек і Майлс висунули думку про те, що клітини нюхальних аналізаторів тварин постійно генерують в оточуюче середовище хвилі, довжина яких знаходиться у діапазоні хвиль інфрачервоного випромінювання, тим самим створили так звану *хвильову теорію* [10]. Ці автори стверджують: хвилі по-різному поглинаються різноманітними речовинами, що спричиняє до існування різних ступенів охолодження нюхального епітелію. Це призводить до відокремлення тваринами запахів різних речовин одна від одної.

У 1954–1955 рр. Манкріф висловив нову ідею стосовно механізму сприйняття запахів через процес адсорбції, пов'язаний з виділенням тепла, який є причиною збудження нюхальних рецепторів [5]. Ця теорія отримала назву *адсорбційної* і мала суттєві переваги над іншими, що існували до того часу. Вона пояснювала: велику чутливість нюхального аналізатора тварин, а також миттєве відчуття запаху під час введення пахучої речовини та його швидке зникнення після усунення цього подразника. З викладеного вище можна дійти висновку, що вчені на теоретичному рівні, підтверджуючи дослідями, намагались пояснити певні процеси, які відображали природу запаху.

Як бачимо, криміналістична одорологія являє собою галузь наукового знання, що займається дослідженням природи та механізму утворення слідів запаху, а також дослідженням методів і технічних засобів їх використання з метою попередження, розслідування й розкриття злочинів.

Виникнення криміналістичної одорології як науки вчені датують 60-и роками ХХ ст. У цьому самому зв'язку виникла класифікація таких слідів:

1. *За механізмом утворення:*

- 1.1. сліди – джерела запаху (вони можуть бути водночас і трасологічними слідами);
- 1.2. сліди-запахи (джерело запаху відсутнє, а запах залишився).

У свою чергу сліди-джерела запаху поділяються на:

- 1.2.1. сліди-джерела запаху людини;
- 1.2.2. сліди-джерела власного запаху.

2. *За часом збереження:*

- 2.1. свіжі (з моменту утворення пройшло не більше 1 год.);
- 2.2. нормальні (з моменту утворення пройшло не більше 3 год.);
- 2.3. старі (з моменту утворення пройшло більше 3 год.) [1, с. 20].

Залежно від способів вилучення, аналізу та реєстрації запахів криміналістичну одорологію можна поділити на *кінологічну* та *інструментальну (ольфактроніку)*.

Одним з основних завдань інструментальної одорології є розробка методів й апаратури, що здатні реєструвати спектр газоподібних речовин, які визначають запах, і документально записати у вигляді, який би сприяв подальшій математичній обробці.

Ще А. Древнікс створив прилад, призначений для об'єктивного вимірювання інтенсивності запаху з урахуванням зміни контактного потенціалу під дією пахучих речовин [11].

Прилад Манкріфа дозволяє вимірювати й класифікувати запахи на основі використання теплоти адсорбції. Він має певну схожість з нюхальним аналізатором людини:

- негайно реагує на пахучу речовину, при цьому реакція зникає одразу ж після віддалення запаху;
- достатньо чуттєвий (до запахів деяких речовин навіть чутливіший за людський нюх);
- потребує руху повітря над сприймаючою поверхнею;
- «втомлюється» й повинен відпочивати перед наступним дослідом;
- скоріше адаптується до сильних запахів, ніж до слабких;
- дозволяє чітко розпізнавати запахи [6].

Зрозуміло, що створення приладу Манкріфа було значним кроком до вирішення деяких питань, які виникали під час досліджень запахів. Але поряд з цим, незважаючи на можливість чітко їх розпізнавати, мав істотні недоліки, які дозволяють нам дійти висновку про те, що цей прилад потребував доопрацювання з боку вченого. Так, його не можна було використовувати безперервно під час дослідження, як, наприклад, собаку, а також прилад реагував виключно на концентровані запахи і втрачав свої можливості при дослідженні слабких. Ми схилиємось до думки, що для дослідження слідів запаху найдоцільнішим буде використовувати кінологічну одорологію. Хоча це не означає, що ми не допускаємо навіть думки про застосування інструментальної одорологію як можливого методу дослідження.

Значних успіхів на шляху моделювання нюхального аналізатору наука досягла на початку 60-х років ХХ ст. Таким чином, виходячи з викладеного вище, можна дійти висновку, що існує два шляхи роботи зі слідами запаху: використання нюху живих організмів, так званих *біологічних детекторів*; застосування штучно створених пристроїв – *технічних детекторів*.

Питання про встановлення об'єктів за запахом привертає увагу вчених і практиків вже давно. Його позитивне вирішення не викликає жодних сумнівів. Проблема полягає у тому, що результати одорологічних досліджень (експериментів) не використовуються у доказуванні через те, що науковці і практики не можуть дійти єдиної думки про вірогідність та наукові результати, які можуть бути одержані за допомогою вибірки, здійсненої службово-розшуковою собакою.

Незаперечним залишається той факт, що кожна людина має виключно індивідуальний запах. І у цьому сенсі завдання уявляється цілком коректним. Основна, на нашу думку, помилка виникла через участь у процесі ідентифікації за запахом біо-детектора собаки, поведінка якого не завжди може бути інтерпретована однозначно. Вона загалом стосується процесуального боку проведення експериментів. Тому в Україні на офіційному рівні процедура і методика встановлення джерела запаху не може бути визнана експертизою. Вважається, що у такому вигляді вона повинна розглядатися лише як оперативний захід, причому його результати не можуть мати доказового значення у кримінально-процесуальному розумінні. Поряд з цим у практиці діяльності людини цілком допустимим є проведення органолептичної експертизи (органолептичний метод дослідження), наприклад, дегустація продуктів харчування, парфумерних виробів, вин. Висновки, яких доходять такі спеціалісти, використовуються як підстава для прийняття рішень, хоча навряд чи можна одержати від цих своєрідних біодетекторів розгорнуті й обґрунтовані пояснення щодо ознак, за допомогою яких вони його зробили виснов. Їх діяльність ґрунтується на основі природних здібностей і певного досвіду щодо розпізнавання смакових або запахових образів – специфічних «букетів» смакових або запахових властивостей об'єктів реального світу, які відображаються в навколишньому середовищі. Собака – це такий витвір природи, визначні якості нюхального апарату якого перевірено віками існування в природі та служінні людині. Якщо це брати до уваги, а також результати ґрунтовних природничо-наукових досліджень нюхальних апаратів представників земної фауни (комах, риб, ссавців, плазунів), то можна стверджувати абсолютну надійність біологічної детекції запахових образів. Вирішальне значення має той факт,

що навіть з позиції організації наукового експерименту немає жодних перешкод для впровадження одорологічної експертизи в судочинство. Обґрунтуванням цієї думки як приклад може служити застосування методу «чорного ящика», принципи чистоти експерименту та відтворюваності результатів якого не підлягають сумніву. Якщо під час експерименту забезпечена відсутність впливу різних непередбачених факторів (чистота експерименту) і однаковість результатів досягається у статистично достатньому масиві (відтворюваність), то надійність методу і об'єктивність результатів його застосування можуть вважатися цілком прийнятними. У нас немає підстав піддавати сумніву наукові дані, одержані за допомогою «чорного ящика», які й сьогодні широко використовуються у найсучасніших технологіях. Як бачимо, відсутні наукові перешкоди для застосування результатів одорологічного експерименту у кримінально-процесуальному доказуванні. На нашу думку, проблема полягає в організації певних заходів щодо спеціального навчання собак, підготовки спеціалістів-кінологів у достатній кількості, а також створення відповідної матеріальної бази.

Ми вважаємо за необхідне зазначити, що у Росії вже офіційно введено експертне дослідження запахів слідів. Це ж що дозволяє на досудовому слідстві:

- вирішувати завдання щодо встановлення запахів слідів людини на вилучених з місця події носіях;
- встановлювати ролі кожного з учасників розслідуваної події;
- виявити єдине джерело походження запахів слідів, вилучених з різних місць та в різний час;
- наявність запахів слідів особи, яка перевіряється на вилучених предметах;
- встановлювати запахів сліди особи на викрадених речах;
- розміщення постраждалих в автотранспортному засобі до моменту аварії;
- виявити факт місця перебування певних осіб та ін.

У спеціальній літературі вже було запропоновано кілька обґрунтованих ефективних схем проведення одорологічного експерименту (експертизи) у судочинстві. Так, наприклад, у 1966 р. група науковців на чолі з А.І. Вінбергом провели одорологічний експеримент по реальній кримінальній справі. Результати цього дослідження були опубліковані авторами як своєрідний доказ того, що собаку можна використовувати не тільки як засіб пошуку та виявлення об'єкту запаху і самого запаху. Вони довели, що результати експерименту можна використовувати як доказ у кримінально-процесуальному сенсі.

Суть експерименту полягала у тому, що трьом різним собакам дали понюхати три предмети, виявлені на місці злочину. Це – цеглина, носова хусточка і волосся, яке було вилучене на місці злочину, і, шляхом дослідження доведено, що воно не належить потерпілому. Кінологи не знали про мету експерименту, тому можна стверджувати, що чистота експерименту не підлягає сумніву. Таким чином, всі три собаки обнюхували ці предмети та три групи різних осіб, серед яких у трьох випадках був підозрюваний, а у четвертому випадку – ні. Собаки точно вказали на особу якій належав запах, а також на її відсутність [13, с. 74–76].

Проблемам одорології приділяється велика увага не тільки з боку вітчизняних, а й іноземних учених. Останні розробки дозволяють стверджувати про значний прогрес у цій галузі.

У моделі «електричний ніс», створеній Розано і Спенсом у ролі перетворювача, застосовується електрична чарунка, де молекули пахучих речовин адсорбуються і окислюються на межі поділу «рідина — газ». Під дією пахучої речовини змінюється величина електричного струму. Отримані результати можна використовувати для впізнання окремих запахів. Чутливий елемент приладу виглядає як маленька склянка. Встановлено, що чутливість елемента до деяких спиртів, наприклад, до етилового, у 100 разів вище за чутливість людини. Звичайно, «електронний ніс» – це значний крок науки на шляху можливого використання штучного аналізатора запахів. Але, як і будь-який штучний аналізатор, він не застрахований від помилок при проведенні досліджень, незважаючи на таку високу чутливість, адже вибірка виявила лише 70 % позитивного

результату. Друга модель, – «електронний шукач» – працює на принципі вибіркового поглинання ультрафіолетового випромінювання. Ультрафіолетова лампа сфокусована на чутливій трубці детектора. Коли між лампами детектора проходить газ, частина ультрафіолетового випромінювання поглинається. В приладі передбачена сигналізація, яка вказує на ступінь концентрації газу. Приладу притаманна висока чутливість, яка може порівнюватися з чутливістю носа собаки. Кількість пахучої речовини, що може бути сприйнята цією моделлю, становить 0,00001 % [12]. Цей прилад досить надійний у використанні, оскільки його чутливість прирівняна до чутливості собаки. Але, незважаючи на це, його автори не виключають можливості виникнення помилок.

Б. В. Пепеляєв та Г. Д. Танциреєв проводили дослідження запахів, що виділяються людиною, за допомогою методів газорідної хроматографії і мас – спектрометрії, які дозволяють отримати графічне зображення запахів (хроматограми, «ольфектронічні сигнатури») та їх використання для порівняльного аналізу запахів [14].

Розробка моделей нюхального аналізатора викликана, з одного боку, намаганням більш глибоко дослідити теоретичні проблеми біоніки, з іншого, – потребою практики. Деякі іноземні спеціалісти нині займаються вивченням запахів людини стосовно проблеми ототожнення особистості. Дослідники Іллінойського технологічного інституту (США) вважають, що по запаху людини можна скласти уяву про її вік, стать, здоров'я та місце проживання. Більш того, А. Древнікс стверджує, що навіть сліди пальців і місця дотику, на яких не був залишений слід, утворюють запахові сліди, що підлягають реєстрації за допомогою мікрогазохроматографії. Вказаний метод дозволяє, на його думку, не тільки провести ідентифікацію особи, яка залишила слід, а й дійти висновку про речовини, до яких доторкалася рука (рукавиці, металеві предмети, тютюн, продукти харчування тощо). Таким чином, можна отримати дані про життєдіяльність особи, її звички, заняття та ін.

Прикладом, який підтверджує ці положення, є проведені експерименти канадськими вченими, суть яких полягає у тому, що для того, щоб належним чином оцінювати методи судово-експертних досліджень, слід враховувати один з найважливіших критеріїв оцінки – їх достовірність. До цього моменту достовірність методу ідентифікації запахів була невідомою. Мета цього дослідження полягає у тому, щоб випробувати метод ідентифікації запахів, проведення якого відбувалося із застосуванням певних нововведень, а також за участю спеціальної кінологічної групи і описати його достовірність. Були проведені експерименти двох видів: у першому випадку тип – «підозрюваний = злочинець» та у другому – «підозрюваний \neq злочинець». Шість кінологічних груп брали участь у 10 експериментах, по п'ять кожного типу. Коефіцієнт достовірності ідентифікації або оцінка співвідношення складалася з формули: відсоток безпомилкової ідентифікації в експериментах типу «підозрюваний = злочинець» поділений на відсоток хибної ідентифікації в експериментах типу «підозрюваний \neq злочинець». У статті подаються та обговорюються фактори, що вплинули на достовірність запропонованого методу ідентифікації запахів, а також проводиться порівняння результатів цього способу дослідження з нещодавно проведеною оцінкою інших судово-експертних методів дослідження [15].

Принцип роботи технічних приладів, які використовуються для дослідження запахової інформації (газових аналізаторів або газових хроматографів). Ґрунтується на зміні хімічних, електричних, радіоактивних або інших параметрів приймача приладів під час його контакту з частками пахучої речовини. Технічні детектори запахів поки що відрізняються від біологічних мільярдами вибірки [16]. Вони можуть мати високу чутливість, яка часом перевищує нюх живих організмів, але реагують на якусь одну або кілька речовин. Саме тому більшість російських криміналістів вважає, що застосування кінологічного методу більш перспективне. Сьогодні ситуація складається таким чином, що чутливість нюхального аналізатора собаки настільки вища за чутливість існуючих і можливих у найближчому майбутньому приладів – аналізаторів запахів, що практично виключається будь-яка конкуренція з біодетектором. Але, на думку В.А. Назарова

та О.Н. Пірської, справа не тільки у чутливості аналізатора. Індивідуальний запах будь-якого об'єкта, а особливо людини, не можна відтворити шляхом простого синтезу його відповідних компонентів. Його характеризує не стільки кількісний та якісний склад, скільки специфічний «букет», механізм утворення якого поки що невідомий. Намагання відтворення «букету» шляхом змішування компонентів запаху в певних пропорціях поки що не мали успіху. Таким чином, кількісний та якісний аналіз запаху, навіть найточніший, ще недостатній для ідентифікації інструментального методу сприйняття та аналізу саме «букету» запаху (а не його компонентів) не існує, тим більше, що саме уявлення про «букет» має суб'єктивний характер і погано підлягає формалізації [14].

Практичні працівники часто стикаються з проблемою виявлення запаху на місці події. Одна закордонна розробка суттєво полегшує їх завдання у цьому сенсі. Метою проведеного дослідження було визначення практичності електронних приладів та технологій виявлення запахів, а також виявлення та ідентифікації горючих рідких каталізаторів та їх залишків після пожежі. За допомогою аналізу каталізаторів та відомих залишків, що були «відомі», спеціальний комп'ютерний пристрій (в якому процесори з'єднані на зразок нервових клітин у мозку людини і який навчається на випробуваннях та помилках) розробив класифікацію зразків залишків матеріалів після пожежі. За допомогою цього комп'ютерного пристрою були класифіковані три зразки «невідомих» матеріалів, взятих реальних залишків після пожежі і вміщували пальне, бензин, керосин та дизельне паливо. Один із взятих матеріалів, про який було відомо, що містить дизельне паливо, щоразу точно ідентифікувалось як залишки дизельного пального. Для двох інших «невідомих» матеріалів виявилось, що зміни у складах зразків можливі через вплив погодних умов чи завдяки посиленню ступеня вологості зразків, негативно впливали на реакцію сенсора, що підтверджувалось неправильною класифікацією, який видавав комп'ютерний пристрій. Завдяки процедурі використання для отримання зразків сорбентів, що передувала виявленню запахів, вдалося зменшити згадані вище недоліки та покращити проведення комп'ютером класифікації залишків матеріалів, ідентифікованих як залишки керосину та бензину [17].

Нині у Росії розробляється стаціонарна лабораторна установка для підготовки ольфактоактивної проби і хроматографічного аналізу з використанням аерозольно-криогенного методу концентрованих летючих метаболітів з метою ідентифікації запаху людини. Метод аерозольно-криогенного концентрування заснований на поєднанні процесів низькотемпературної конденсації та аерозольної фільтрації проби, яка аналізується. Отримання позитивного результату дослідження індивідуального запаху людини інструментальним методом можливе. Сьогодні вченим вдалося ідентифікувати летючі компоненти одного з аналізаторів харчових продуктів. Методами капілярної газової хроматографії, хромато-мас-спектрометрії й хроматографії з ІЧ – Фур'є спектроскопічним детектором визначений склад летючих речовин такого аналізатора. Встановлена структура 72 речовин, виявлені основні компоненти [18].

Підсумовуючи викладене вище, можна з впевненістю стверджувати, що сьогодні не існує жодного штучного аналізатора запаху чи відповідного приладу, який би міг конкурувати з природнім біодетектором-собакою. Оскільки кожній людині притаманний свій власний запах, формування якого викликане об'єктивними процесами обміну речовин в організмі, прилади не завжди, а точніше сказати, зовсім не можуть зреагувати на запах, який складається з багатьох компонентів, оскільки налаштовані розпізнавати будь-які окремі його складові. На нашу думку, необхідно звернути особливу увагу на створення відповідної бази, яка б забезпечувала існування кінологічних установ, підготовку фахівців-кінологів і, звичайно, дресирування біодетекторів-собак.

Література

1. Салтевский М.В. Криминалистическая одорология: Лекция. – Киев: КВШ МВД СССР, 1976. – 26 с.
2. Райт Р.Х. Наука о запахах. – М.: Мир, 1966. – 224 с.
3. Dyson G.M. Scientific basis odour. Chemistry and Industry, vol.57, 647, 1938

4. Moncrieff R.W. The characterization of odours. *The Journal of Physiologi*, vol. 125, 3, 1954.
5. Moncrieff R.W. The sorptive properties of the olfactory membrane. *The Journal of Physiologi*, vol. 130, 3, 1955.
6. Moncrieff R.W. An instrument for measuring and classifying odours. *Journal of Applied Physiologi* vol. 16. 4, July, 1961.
7. Amoore J.E. Stereochemical theory of olfaction. *Nature*, vol.198, 4877, 1963.
8. Amoore J.E., Fullman B. Stereochemical theory of olfaction. *Nature*, vol. 199, 4896, 1963.
9. Amoore J.E., Johnston J.W., Rubin M. The Stereochemical Theory of Odor, *Scientific American*, February, 1964.
10. Beck L.H., Miles W.R. Infrared adsorbtion in field studies of olfaction in honeybees. *Proe ef the National Academy of Sciences*, vol. 35, 292, 1949.
11. Dravnieks A. Possible mechanisme of olfaction. *Nature*, vol. 194, 4825, April 21, 1962.
12. Иностранная печать о техническом оснащении полиции капиталистических государств // Ежемесячный информационный бюллетень. – 1998. – № 4. – С. 57.
13. Безруков В., Винберг А., Майоров М., Тодоров Р. Новое в криминалистике // Соц. законность. – 1965. – № 10. – С. 74–76.
14. Назаров В.А., Пирская О.Н. Современные аспекты использования инструментального метода в криминалистической одорологии // Материалы межд. науч. конф. – М.: Академия управления МВД России, 2000. – С. 316–319.
15. Michael W. G. The Use of Individual Extracted Ion Profiles Versus Summed Extracted Ion Profiles in Fire Debris Analysis. *Journal of Forensic Sciences*, vol. 43. 4. July 1998 January Coden JRSCA. P. 871–876.
16. Gertrud A.A. Schoon A first Assessment of the Reliability of an Improved Scent Identification Line-up. *Journal of Forensic Sciences*. – 1998. – № 1. (3) – P. 70–75.
17. Stacy-Ann Barshick Analysis of Accelerants and Fire Debris Using Aroma Detection Technology. *Journal of Forensic Sciences*, vol. 43. 2. March 1998 January – Codcn JRSCA. – P. 284–293.
18. Мишарина Т.А., Головня Р.В. Идентификация летучих компонентов ароматизатора с запахом курицы методами газовой хроматографии с ИК-детектированием и хромато-масс-спектрометрии // Аналитическая химия. – 1997. – № 3. – Т. 52. – С. 67.

Язенова Т.В.,

*ст. преподаватель кафедры социально-гуманитарных дисциплин
Гомельского филиала Учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный институт трудовых и социальных отношений»*

Эволюция правового регулирования прав вещательных организаций

В статье рассматриваются вопросы появления и развития института смежных прав. Дается анализ некоторых положений международного и национального законодательства в сфере регулирования прав вещательных организаций, в частности таких стран как Беларусь, Россия, Украина. Акцентируется внимание на необходимости эффективного правового регулирования прав вещательных организаций как неотъемлемого условия развития экономик государств.

The given article focuses on the questions of appearing and developing the investigation of allied rights. The author of the article analyses some provisions of national and international legislation concerning the regulation of broadcasting organizations' rights particularly in Belarus, Russia and Ukraine. She also stresses on the necessity of the efficient legal regulation of broadcasting organizations' rights as an integral part of economic development of the mentioned above countries.

Ключевые слова: организация вещания, смежные права, исключительные права, передача, передача в эфир, программа, трансляция.

Стремительное развитие электронных средств массовой информации, распространение новейших технологий вещания, таких как передача телепрограмм по компьютерным сетям в режиме «мультимедиа», интерактивное телевидение, а также радио побуждают к обоснованному стремлению изучить законодательство в данной области.

В этой связи необходимо заострить внимание на правах организаций вещания, которые входят в не менее стремительно развивающийся институт смежных прав, появившийся в 90-х годах XX в. («смежные» в переводе с англ. neighbouring – «соседствующие, родственные, примыкающие» к авторским правам). Эффективная охрана прав организаций вещания в частности и правообладателей объектов интеллектуальной собственности в целом является неотъемлемым фактором развития экономики, а также непременным условием вступления Беларуси, России, Украины и других стран бывшего СССР во Всемирную торговую организацию.

Для защиты прав организаций вещания используют как национальные, так и международные правовые средства, причем национальное законодательство имплементирует нормы международных договоров. Таким образом, с 7 августа 2002 г. Беларусь, в соответствии с Указами Президента Республики Беларусь № 439 и 440, присоединилась к Конвенции об охране интересов производителей фонограмм от незаконного воспроизводства их фонограмм от 29 октября 1971 г. и Международной конвенции об охране прав исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций от 26 октября 1961 г. Основным моментом этих конвенций является то, что они предоставляют национальный режим охраны смежных прав соответствующих субъектов из других договаривающихся государств во всех государствах-участниках конвенций. Все указанные международные нормативные акты действуют в России, Украине, Казахстане. А еще ранее в Республике Беларусь 20 мая 2002 г. вступил в силу Договор Всемирной организации интеллектуальной собственности (далее – ВОИС) по исполнению и фонограммам, известный как WIPO Performances and Phonograms Treaty – WPPT, который был принят мировым сообществом на Дипломатической конференции, проходившей в Женеве в период с 2 по 20 декабря 1996 г. [1], где также был принят Договор ВОИС по авторскому праву (WIPO Copyright Treaty – WCT). Основой же правового регулирования смежных прав на национальном уровне в Беларуси является Закон Республики Беларусь от 16 мая 1996 г. № 370-

ХІІІ «Об авторском праве и смежных правах» в редакции Закона от 11 августа 1998 г. № 194-З с последующими изменениями и дополнениями (далее – Закон РБ об АПиСП) [2], который был приведен в соответствие с международными обязательствами самым первым среди стран-участниц СНГ.

Однако, прежде чем рассмотреть вопросы правового регулирования прав вещательных организаций, необходимо определиться с термином «вещательная организация». Под организациями эфирного или кабельного вещания по смыслу указанного закона понимаются радио- и телестудии, теле- и радиоконпании, а также иные организации, занимающиеся распространением несущих информацию сигналов, предназначенных для всеобщего сведения (в отличие от вещательных организаций специального назначения — производственно-технологического, служебного и т.п.) средствами беспроводной связи (организации эфирного вещания) либо сообщаемые их для всеобщего сведения посредством кабеля, провода или иного материального проводника (организации кабельного вещания) [4]. Что касается организаций, распространяющих информацию по компьютерным сетям, то с точки зрения права они также относятся к организациям кабельного вещания, как и распространяющие несущие программы сигналы через спутник. Следует отметить, что ни международное ни национальное законодательство не дает четкого определения вещательной организации.

Как правило, вещательные организации не вносят какого-либо творческого вклада в используемые произведения. Они используют созданные авторами произведения как охраняемые, так и не охраняемые авторским правом, например, в случае с вещательными организациями исключительно информационной направленности. Вместе с тем эти организации затрачивают значительные средства на получение разрешений авторов и иных обладателей авторского права и смежных прав на использование их произведений, исполнений и фонограмм, на проведение дорогостоящей организационно-технической работы (программа вещания должна быть спланирована, произведена, смонтирована в нужном формате и передана в эфир или по кабелю). Помимо того, любая передача, показанная в эфире, может быть записана с минимальными затратами сил и средств и в последующем использована в том же самом виде другими лицами. Поэтому имущественные интересы вещательных организаций, безусловно, нуждаются в защите. Такая защита предоставляется гражданско-правовым институтом интеллектуальной собственности смежных прав, согласно которому наделенный комплексом исключительных прав субъект пользуется ими определенный период времени и на определенной территории. В отличие от авторского права смежные права вещательных организаций являются преимущественно экономическими (не происходит создания оригинального объекта творческой деятельности).

В соответствии с п. 3 ст. 30 Закона РБ об АПиСП смежное право признается за вещательной организацией в том случае, если эта организация имеет официальное местонахождение на территории Республики Беларусь и осуществляет вещание с передатчиков, расположенных на территории республики. Те же положения на территории своих государств закреплены п. 3 ст. 32 Закона Украины «Об авторском праве и смежных правах» от 23 декабря 1993 г. с последующими изменениями и дополнениями и п. 3 ст. 35 Закона Российской Федерации «Об авторском праве и смежных правах» от 9 июля 1993 г. в редакции Федерального закона от 19 июля 1995 г. с последующими изменениями и дополнениями. Следовательно, национальные законы Беларуси, России и Украины используют критерий «национальности» вещательной организаций и признают смежное право не только за национальными организациями, но и за организациями, созданными по законодательству других государств и имеющими в нашей республике официальное местонахождение (хотя в международных соглашениях по вопросам смежных прав используется иной критерий – местонахождение штаб-квартиры или головного офиса вещательной организации).

Согласно нормам закона указанным организациям вещания в отношении их передач принадлежит исключительное право использовать свои передачи в любой форме и давать разрешение на использование этих передач, включая право на получение вознаграждения за предоставление такого разрешения.

Прежде чем дать характеристику содержания этих прав, необходимо обозначить предмет охраны, а именно – определить, в отношении какого объекта получают смежные права вещательные организации.

В качестве объекта охраны закон называет передачу вещательной организации. В ст. 4 Закона РБ об АПиСП, где определяются основные понятия, существуют два термина, использующие слово «передача». В одном говорится о «передаче в эфир» как сообщении для всеобщего сведения, при котором происходит прием и передача сигналов. В другом – о передаче организации эфирного или кабельного вещания, под которой понимается передача, созданная самой такой организацией или по ее заказу. Во втором случае неизвестное определяется через неизвестное. В результате юридический термин, обозначающий организационно-техническую деятельность, оказывается подменен бытовым восприятием словосочетания «радиопередача» и «телевизионная передача».

В данном случае необходимо обратиться к зарубежному законодательству. Так, например, в Испании, уточняется, что объект охраны – передача или трансляция, и смешения действий организационно-технического характера с аудио- или аудиовизуальным произведением не происходит [5].

Во Франции объект охраны называется «программой, передаваемой предприятием вещания». Под такой программой понимается последовательность звуков и изображений или звуков и изображений, предлагаемых вниманию публики в рамках эфирной трансляции или распространения по кабельной сети и предназначенной для того, чтобы быть услышанной или увиденной широкой публикой или частью последней, в зависимости от каждого конкретного случая [5].

Для уяснения существа объекта охраны смежных прав вещательных организаций по Закону РБ об АПиСП приходится обращаться к тем нормам международного законодательства и других зарубежных стран, откуда были заимствованы соответствующие нормы. Чаще всего для обозначения объекта права вещательных организаций в них используются те же слова: «передача» и «передача или трансляция».

Однако сама «передача» определяется как распространение при помощи электромагнитных волн звуков или звуков, синхронизированных с изображением для приема публикой. Такое понимание данного термина заложено в ст. 3.f. Международной конвенции об охране интересов артистов-исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций, подписанной в Риме 26 октября 1961 г. (Римской конвенции).

Римская конвенция охраняет права вещательных организаций только в связи с передачами в эфир. Но это не помешало тому, что практически повсеместно аналогичные права предоставляются и организациям кабельного вещания.

Права вещательных организаций распространяются на все передачи, передаваемые ими в эфир или по кабелю, даже когда речь идет о трансляции спортивных соревнований, съездов, конференций, вручения премий, парламентских слушаний, сообщениях о текущих событиях и фактах, имеющих информационный характер, которые авторским правом не охраняются.

Объектом охраны с помощью смежных прав выступает передача, независимо от ее содержания. В странах общего права (Австралия, Ирландия, Кения, Нигерия, Новая Зеландия, Соединенное Королевство) передачи эфирного и кабельного вещания, также как звукозаписи и

фонограммы рассматриваются как произведения, охраняемые системой копирайта, хотя и составляющие особую категорию, отличную от иных произведений литературы и искусства [5].

В странах романо-германской системы права (Республика Беларусь, Российская Федерация, Украина) проводится четкое различие между передачей как организационно-технической деятельностью, в отношении которой вещательные организации пользуются смежными правами, и содержанием передач, использование которого регулируется другими правовыми нормами.

Таким образом, в отношении своей передачи вещательная организация получает исключительные права использовать ее в любой форме и давать разрешения на использование передачи. Исключительное право организации вещания разрешать использование своей передачи, включая право на получение вознаграждения за предоставление такого разрешения, состоит в праве разрешать:

- передавать в эфир ее передачу другой организацией эфирного вещания (для организации эфирного вещания) и сообщать для всеобщего сведения по кабелю ее передачу другой организацией кабельного вещания (для организации кабельного вещания). Таким образом, указывается право на ретрансляцию передачи одной организации вещания другой аналогичной организацией тем же самым способом. Выделение данной правовой возможности обусловлено наличием особого интереса вещательной организации в монопольном использовании собственной передачи. Особое значение данное право, на мой взгляд, имеет применительно к случаям трансляции спортивных событий, когда вещательная организация заинтересована в том, чтобы данное событие транслировалось только по ее каналу (для того, чтобы можно было привлечь рекламодателей, и т. п.);
- сообщать передачу для всеобщего сведения по кабелю (для организации эфирного вещания) и передавать передачу в эфир (для организации кабельного вещания). Здесь говорится о случаях использования передачи одной вещательной организации другой вещательной организацией, но другим способом;
- записывать передачу. Организации вещания наделяются исключительным правом разрешать запись их передач. В месте с тем, право организаций вещания разрешать запись их передач распространяется на всех лиц и ограничивается только предусмотренными в законе случаями допустимого свободного использования передач. Следовательно, любая несанкционированная запись передач, за исключением перечисленных в законе случаев, представляет собой нарушение смежного права вещательной организации;
- воспроизводить запись передачи. Основываясь на данном законе определении воспроизведения применительно к произведениям и фонограммам, можно сделать вывод о том, что под воспроизведением понимается изготовление одного либо более экземпляров записи на любом материальном носителе. Вместе с тем право вещательной организации давать разрешение на воспроизведение записи передачи не распространяется на случаи, когда запись передачи была произведена с ее согласия и воспроизведение осуществляется в тех же целях, в каких была произведена запись;
- сообщать передачу для всеобщего сведения в местах с платным входом. Указанный вид использования передач распространяется на случаи их использования в концертных залах, клубах, кинотеатрах и т.п. В то же время законодатель не дает четкого ответа на следующий вопрос: распространяется ли данное право вещательной организации на случаи использования передачи в любом месте, где за вход взимается плата, либо речь идет только о тех случаях, когда сама возможность смотреть либо слушать передачу является платной услугой;

- распространять среди публики записи передачи или экземпляры записи передачи посредством продажи, проката или иной передачи права собственности.

Рассматривая смежные права вещательных организаций, необходимо указать следующую их особенность. А именно то, что вещательная организация осуществляет свои права в пределах прав, полученных по договору с автором и исполнителем передаваемого в эфир или по кабелю произведения. Это означает, когда в передачу вещательной организации включены охраняемые произведения или объекты смежных прав (исполнения, фонограммы), вещательная организация может разрешать использование своей передачи и, соответственно, получать вознаграждение за предоставление такого разрешения только в отношении тех способов использования, на которые имеет разрешение от авторов и исполнителей включенных в передачу произведений сама вещательная организация. Смежные права организации вещания имеют самостоятельный характер только в том случае, если ее передача не содержит охраняемых объектов авторского и смежных прав (например, трансляция спортивных соревнований).

Как и охраняемые авторским правом произведения, передачи вещательных организаций в предусмотренных законом случаях, могут использоваться без согласия правообладателя. Наличие в законе подобных случаев, которые предусмотрены законодательством всех государств, охраняющих смежные права и практически полностью позаимствованы из ст. 15 Римской Конвенции, обусловлены интересами общества, заинтересованного в свободном распространении информации. Приведенный в Римской конвенции и национальных законах перечень случаев является исчерпывающим и расширительному толкованию не подлежит. В законодательстве зафиксировано, что свободное использование передач не должно наносить ущерба нормальному их использованию и ущемлять законные интересы авторов и исполнителей, включенных в передачу произведений.

Изыятия из сферы действия смежного права сводятся к случаям использования передачи без согласия вещательной организации и без выплаты ей вознаграждения, перечисленным в ст. 15 Римской конвенции:

- (a) для включения в обзор о текущих событиях отрывков из передачи;
- (b) исключительно в целях обучения и научного исследования;
- (c) для цитирования в форме отрывков передачи;
- (d) в иных случаях, установленных законом в отношении ограничения имущественных прав авторов произведений литературы, науки и искусства.

Для возникновения смежного права вещательной организации не требуется соблюдения каких-либо формальностей. Права вещательной организации возникают с момента осуществления первой передачи в эфир или по кабелю и действуют в течение 50 лет. При этом в случае преобразования вещательной организации право разрешать использование ее передач в пределах оставшейся части указанного срока переходит организации-правопреемнику.

Использование охраняемой передачи без разрешения вещательной организации, если это не подпадает под допускаемые законом случаи свободного использования, является нарушением ее смежных прав и влечет за собой возможность применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности. Меры ответственности, применяемые в случае нарушения смежного права вещательной организации, те же, как и в случае нарушения авторских прав.

В настоящее время основным договором, регулирующим вопросы охраны прав организаций вещания на международном уровне, является Римская конвенция 1961 г. Хотя отдельные нормы, касающиеся прав организаций вещания, нашли отражение и в Соглашении о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (далее – Соглашение TRIPS), и в Договоре ВОИС по

исполнениям и фонограммам (в нем дано определение термина «эфирное вещание»), положения действующих международных договоров не учитывают современное развитие технологий.

Это обусловило необходимость разработки нового международного договора по охране прав организаций вещания.

С ноября 1998 г. в рамках Постоянного комитета Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) по авторскому праву и смежным правам (далее – Комитет) ведется работа над проектом нового договора по охране прав вещательных организаций. В процессе этой работы были проведены исследования международного, регионального и национального законодательств, касающихся охраны прав организаций вещания, а также исследования технических аспектов вещания, результаты которых были представлены Секретариатом ВОИС для ознакомления [3].

Предложения и соответствующие обоснования по данному вопросу были направлены в Секретариат ВОИС Европейским союзом (ЕС) и его государствами-членами, Швейцарией, Мексикой, Камеруном, Аргентиной, Объединенной Республикой Танзания, Японией, Украиной, Восточной Республикой Уругвай, Гондурасом, Кенией, США, Египтом, Канадой и Сингапуром.

С 7 по 9 июня 2004 г. в Женеве состоялась очередная одиннадцатая сессия Комитета, в работе которой приняли участие 90 правительственных, восемь межправительственных и 55 неправительственных организаций. На обсуждение участникам сессии был впервые представлен консолидированный текст проекта нового договора по охране прав вещательных организаций. Этот текст был подготовлен председателем десятой сессии Комитета Южкокой Лиедесом совместно с Секретариатом ВОИС на основе предложений делегаций различных государств и ЕС, сделанных на предыдущих сессиях [5].

Консолидированный текст проекта нового договора по охране прав вещательных организаций (далее – проект) состоит из 31 статьи, из которых 21 — содержит материальные нормы права и 10 — административные и заключительные положения.

Проект нового договора по сравнению с Римской конвенцией имеет такие преимущества:

- положения проекта распространяются в том числе и на права организаций кабельного вещания, охватывают охрану прав организаций вещания при передаче через спутники;
- предлагается распространить положения проекта на организации сетевого вещания (только одним государством – США), применять его положения к правам организаций эфирного вещания в отношении одновременного и неизменного сетевого вещания их собственных передач в эфир;
- предусматривается исключительное право разрешать передачу в эфир после записи (отсроченные передачи), а также право делать записанные передачи в эфир доступными представителям публики;
- предлагается установить охрану в отношении сигналов, предшествующих вещанию; увеличить срок охраны, предоставляемой организациям вещания, до 50 лет, предусматривать в национальном законодательстве правовую охрану и эффективные средства правовой защиты от обхода технических средств; установить эффективные средства правовой защиты в отношении информации об управлении правами.

Таким образом, можно констатировать, что совершенствование правовой охраны прав вещательных организаций идет как на международном, так и национальном уровне. Причем, в национальное законодательство имплементируются нормы международного права, что позволяет приблизиться к унификации правового регулирования и более эффективной охране смежных прав вещательных организаций.

Литература

1. Договор Всемирной организации интеллектуальной собственности по исполнениям и фонограммам // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь (Дополнение). – 1998. — № 1.

2. Об авторском праве и смежных правах: Закон Республики Беларусь от 16 мая 1996 г. № 370-ХІІІ в редакции Закона от 11 августа 1998 г. № 194-3 с последующими изменениями и дополнениями // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. – 1996. — № 20. – Ст. 366; Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1998. — № 31 – 32. – Ст. 472; Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2003. — № 8.
3. Блинец И., Бузова Н., Подшибихин Л. Совершенствование прав вещательных организаций на международном уровне // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. – 2004. — № 8. – С. 3 – 11.
4. Лосев. С.С. Смежное право вещательных организаций // Ежеквартальный бюллетень. «Журналистика и право». Белорусский выпуск. – Вып. 2 (5), май 1997. — <http://www.medialaw.ru/publications/zip/national/minsk05.html>
5. Энтин В. Права вещательных организаций // <http://www.sredamag.ru/mag/30/12.phtml>



Економіка. Проблеми економічного становлення

Бут С.В.,

аспірант кафедри менеджменту

Чернігівського державного технологічного університету

Системність інноваційного розвитку підприємств в аграрній сфері

В статтю аналізуються особливості здійснення базових составляючих конкурентоспособности отраслевых предприятий в аграрной сфере (от планирования развития до сбыта продукции). Рассматривается роль государства при обеспечении системности инновационных изменений в функционировании аграрных предприятий.

The present article analyses some peculiarities of main competitiveness components applied by branch enterprises of agricultural sector (from the development planning to production sales). It also reveals the role of the state in providing systemic innovation changes in the agricultural businesses' work.

Ключові слова: інноваційний розвиток, економічні системи, системність, аграрна сфера, підприємство, держава, інновація, ресурси, витрати.

Рівень розвитку економічних систем прямо пропорційно залежить від ефективності здійснення їхнього інноваційного розвитку. Впровадження науково-технічних розробок дозволяє підвищувати конкурентоспроможність підприємств. Ефективність значною мірою обумовлюється застосуванням системного підходу до використання інновацій.

Визначення напрямів інноваційного розвитку підприємства повинно базуватись на вивченні потреб ринку, власних можливостей та прогнозуванні змін зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства (табл. 1). Потреби ринку формують вимоги до виробництва та в остаточному підсумку визначають оптимальний тип розвитку підприємства і систему інноваційних змін, яку необхідно здійснити в діяльності суб'єкту господарювання.

Таблиця 1

Зміст основних етапів процесу визначення напрямів інноваційного розвитку галузевих підприємств

| № з/п | Зміст етапу | № з/п | Зміст етапу |
|-------|---|-------|---|
| 1. | Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства | 5. | Визначення необхідних ресурсів для забезпечення виконання заходів |
| 2. | Прогнозування змін зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства при збереженні існуючих тенденцій | 6. | Аналіз можливостей ресурсного забезпечення виконання заходів та визначення потенційно ресурсозабезпечуваних заходів |
| 3. | Визначення бажаного стану підприємства в майбутньому та постановка цілей розвитку | 7. | Прогнозування впливу заходів на стан підприємства у майбутньому |
| 4. | Розробка альтернативних варіантів досягнення поставлених цілей | 8. | Вибір найбільш оптимального комплексу заходів серед ресурсозабезпечених |

Згідно з дослідженнями С.М. Ілляшенко, доцільно виділити три основних типи розвитку:

- екстенсивний – розширення обсягів виробництва і збуту продукції за умов ненасиченого ринку, низького рівня конкуренції та збільшення ресурсних витрат;
- інтенсивний – використання науково-технічних розробок для зниження собівартості та підвищення якості продукції;
- інноваційний – безперервне оновлення виробництва, вдосконалення системи управління виробництвом та збутом [1, с. 19–20]. Однак часто на практиці процеси, що відбуваються в межах конкретного підприємства, мають характеристики, які відповідають різним типам розвитку. Тому визначення типу розвитку підприємства є досить умовним.

Вітчизняна аграрна сфера характеризується повною відсутністю системності при здійсненні її розвитку. Тривала криза призвела до виникнення диспропорцій серед підгалузей сільського господарства (перевага віддається виробництву найбільш рентабельної продукції – зерновим культурам), скорочення трудо- та енергоємних виробництв (особливо це стосується тваринництва), порушення та необґрунтованого спрощення технологічного процесу. Все це вкрай загостило проблему відповідності попиту та пропозиції.

Рівень розвитку галузевого виробництва продовжує вимірюватись обсягом виробленої продукції, незважаючи на специфіку ринку аграрної продукції, головні проблеми якого сьогодні полягають у ефективному державному регулюванні обсягів виробництва, підвищенні якості продукції та зменшенні її собівартості, що передбачає здійснення, насамперед, інтенсивного та інноваційного типів розвитку.

Особливо актуальним питання визначення напрямів інноваційного розвитку стає з урахуванням перспектив вступу України до СОТ. Так, зерно — основна експортна аграрна продукція, має низький ступінь відповідності фітосанітарним нормам, а конкурентоспроможність за ціною досягається за рахунок використання техніки, що відпрацювала амортизаційний строк, низького рівня заробітної плати та використання природних ресурсів на незворотній основі.

За даними В.Ф. Сайко, щорічні втрати ґрунту в Україні становлять близько 600 млн. т, у тому числі 20 млн. т гумусу (110 кг/га) [2, с. 6]. А для переходу від деградації до розвитку земельних ресурсів необхідно збільшити обсяг внесення мінеральних добрив до 270–330 кг NPK на 1 га посівів у системі з органічними добривами [3, с. 8].

За 1991–2004 рр. кількість тракторів та зернозбиральних комбайнів у розпорядженні вітчизняних сільськогосподарських підприємств зменшилась удвічі. Поряд із моральною зношеністю наявної техніки, її фізичний стан підійшов до критичного рівня: майже 90% технічних засобів відпрацювали амортизаційний строк. У 2004 р. підприємства аграрної сфери були забезпечені тракторами на 50% від технологічної потреби, зернозбиральними комбайнами – на 55% [4, с. 13]. Ситуація погіршується не тільки хронічною нестачею запасних частин для проведення своєчасного та якісного ремонту технічних засобів, а й значним питомим навантаженням, що припадає на них.

Посилення дефіциту матеріально-технічних та природних ресурсів у аграрній сфері супроводжується і її швидкою демографічною деградацією. Лише у 1990–2003 рр. відбулося скорочення наявного сільського населення майже на 10%. Станом на 1 січня 2004 р. демографічне навантаження сільського населення працездатного віку становило 887 непрацездатних на 1000 працездатних.

Рівень заробітної платні у галузі більш як удвічі поступається середньому рівню по всіх видах економічної діяльності при активному застосуванні практики заміни грошової форми виплати натуральною оплатою. При цьому середній розмір доходу працівника аграрного підприємства щодо прожиткового мінімуму у 2004 р. дорівнював лише 87,5% [5, с. 120].

Враховуючи деградацію ресурсної бази, перенасиченість внутрішнього ринку, розвиток аграрної сфери виключно через просте збільшення обсягів виробництва не буде ефективним.

Ситуація додатково ускладнюється ще й безпорадністю керівників сільськогосподарських підприємств, які здебільшого після порушення міжгалузевих зв'язків виявилися неспроможними відстоювати інтереси своїх підприємств на ринку. Відсутність підприємницької ініціативи, здатності вчасно виявити та оцінити перспективні можливості не дозволяє товаровиробникам проводити ефективну збутову діяльність і робить їх залежними від важко прогнозованого обсягу пропозиції на ринку та спекулятивних дій посередників.

Держава зі свого боку сьогодні не створила такий механізм регулювання ринку сільськогосподарської продукції, який би забезпечував ефективну діяльність галузевих підприємств. Підтримання належного рівня пропозиції продукції за допомогою державних товарно-фінансових інтервенцій та заставних закупівель сільськогосподарської продукції стосовно українських реалій є малоефективним через необхідність більш оперативного реагування на зміну ринкової ситуації, великі грошові витрати з боку держави, проблему подальшого використання вилученого надлишкового обсягу продукції (здебільшого вилучена продукція в остаточному підсумку усе ж таки реалізується на ринку, що призводить до зниження ціни рівноваги).

Фінансова стабільність сільськогосподарських підприємств повинна забезпечуватись, насамперед, своєчасною реалізацією виробленої ними продукції за адекватною ціною. Враховуючи неефективну структуру ринку сільськогосподарської продукції, низькі можливості товаровиробників щодо самостійного пошуку покупців та забезпечення продажу продукції за адекватною ціною, спекулятивну поведінку посередників, державі доцільно надавати допомогу з пошуку покупців та реалізації аграрної продукції через систему державних організацій з відповідним функціональним навантаженням.

Це дозволить більш ефективно регулювати обсяг пропозиції продукції вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку, розширювати зовнішні ринки збуту продукції та нівелювати вплив спекулятивної поведінки посередників. Крім того, наявність конкуренції з боку даних організацій стимулюватиме посередників до відмови від спекулятивної поведінки та до більш конструктивних дій на ринку сільськогосподарської продукції.

Державна підтримка за відсутності системного підходу до розвитку аграрної сфери та спрямованості програмних заходів на досягнення вузькогалузевих цілей має низьку результативність. Неузгодженість техніко-технологічних, виробничих та інших цілей розвитку аграрної сфери проявляється при формуванні та використанні всіх видів ресурсів: матеріально-технічних, природних, трудових тощо, кожен з яких фактично розглядається як окремих, незалежний елемент виробничої системи.

За даними Розрахункової палати, до чверті обсягу грошових засобів, виділених з бюджету і спрямованих на фінансування різних державних програм підтримки та розвитку аграрної сфери, використовуються неефективно або не використовуються взагалі і повертаються назад [6]. При цьому відсутні дані щодо ефективності впливу на функціонування товаровиробників коштів, які вони отримали в рамках державних програм. З огляду на динаміку показників галузевого розвитку можна стверджувати, що ця ефективність незначна.

Підвищення конкурентоспроможності підприємств та раціональне використання ресурсів повинно забезпечуватись через розробку та реалізацію проектів їхнього розвитку, в якому б відповідно до обраного типу розвитку визначалась оптимальна система інноваційних змін та необхідний кількісно-якісний рівень ресурсного забезпечення.

Враховуючи низький кадровий потенціал галузевих підприємств держава повинна надавати організаційно-консультаційну допомогу при розробці даних проектів. Повнота володіння інформацією про існуючі можливості державної підтримки, кон'юнктуру внутрішнього та світового ринку сільськогосподарської продукції, державні пріоритети економічного, інноваційного, екологічного та соціального розвитку аграрної сфери дозволить державним консультаційним організаціям надати кваліфіковану допомогу галузевим підприємствам щодо

розробки проектів їхнього системного розвитку, в яких будуть узгоджені економічні інтереси товаровиробників та суспільні інтереси.

Системний розвиток підприємства необхідно забезпечувати через ефективне здійснення найважливіших складових діяльності підприємства: планування системи інноваційних змін, виробництва та реалізації продукції. Необхідність надання державної підтримки стосовно кожної складової діяльності підприємства, а також її форми та обсяг повинні визначатись обраним типом розвитку підприємства.

Залежно від типу розвитку, що є оптимальним для конкретного підприємства, державі доцільно надавати підтримку за такими напрямками:

- екстенсивний – всі складові діяльності підприємства, методи прямої підтримки;
- інтенсивний – планування системи інноваційних змін, методи прямої підтримки;
- інноваційний – самостійне підвищення підприємством власної конкурентоспроможності, методи опосередкованої підтримки.

Підсумовуючи викладене вище, доходимо висновку, що:

- визначення системи інноваційних змін діяльності підприємства повинно базуватись на потребах ринку та обумовлених ними вимогами до виробництва;
- відсутність узгодженої системи пріоритетів інноваційного розвитку та кризовий стан ресурсної бази аграрного виробництва обумовлюють низьку ефективність та конкурентоспроможності вітчизняних галузевих підприємств на ринку аграрної продукції;
- державна підтримка за відсутності системності інноваційного розвитку призводить до її низької результативності та залучення окремих ресурсів без урахуванням системного розвитку факторів галузевого виробництва;
- системність інноваційного розвитку аграрних підприємств та підвищення результативності державної підтримки повинні забезпечуватись через розробку та реалізацію проектів їхнього розвитку;
- цільова спрямованість, методи та обсяг державної підтримки повинні визначатись відповідно до типу розвитку, який є найбільш оптимальним для підприємства.

Література

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
2. Сайко В.Ф. Землеробство на шляху до ринку. – К.: Ін-т землеробства УААН, 1997. – 48 с.
3. Сайко В.Ф. Землеробство в сучасних умовах // Вісник аграрної науки. – 2002. — №5. – С. 5-10.
4. Соціально-економічний розвиток аграрного сектора в інтересах суспільства // Економіка України. – 2005. — №4. – С. 4-20.
5. Шпикуляк О.Г. Про вартість робочої сили в сільському господарстві // Економіка АПК. – 2005. — №6. – С. 119–122.
6. Про ефективність використання коштів Державного бюджету України, виділених на розвиток АПК у 2005 році. – [Цит. 2006, 13 лип.]. – Доступний з: <http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=671040&cat_id=412>.

Гура Н.О.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка**Методологічні аспекти обліку зобов'язань
у житлово-комунальному господарстві*

В статье рассматривается состав обязательств в жилищно-коммунальном хозяйстве, определяются методологические подходы к учету расчетов по оплате труда, целевого финансирования и прочих обязательств.

The author of the given article considers the liabilities within housing and utilities services, as well as defines some methodological approaches towards calculation of a salary, grants and other liabilities.

Ключові слова: зобов'язання, цільове фінансування, розрахунки з оплати праці, житлово-комунальне господарство, податкове зобов'язання з ПДВ.

Впровадження національних стандартів бухгалтерського обліку привело до значних змін у методології обліку, в тому числі у визначенні об'єктів бухгалтерського обліку. Зокрема, джерела позичкових коштів підприємства тепер згідно із міжнародними та національними стандартами визначають як зобов'язання. Склад зобов'язань різноманітний – це заборгованість перед постачальниками та іншими кредиторами; працівниками підприємства з оплати праці та інших виплат; бюджетом та соціальними фондами; банками з отриманих кредитів, по векселях виданих, а також такі специфічні зобов'язання як відстрочені податкові зобов'язання, цільове фінансування, забезпечення тощо. Щодо відображення в обліку багатьох видів зобов'язань існують певні методологічні проблеми, які потребують вирішення. Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) – це галузь, у якій методологічні проблеми обліку зобов'язань, пов'язані з наявністю багатьох видів цільового фінансування, різних відрядних ставок, надбавок і доплат, а також заборгованості із заробітної плати, що ускладнює її нарахування, з особливостями відображення податкового зобов'язання з ПДВ за касовим методом. Тому визначення методологічних підходів до обліку зобов'язань у ЖКГ є необхідним та актуальним.

Питання обліку зобов'язань досліджується у працях вітчизняних вчених: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, С.В. Голова, С.Я. Зубілевич, М.В. Кужельного, В.М. Пархоменка, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Н.М. Ткаченко, В.Г. Швеця та ін. Окремі проблеми обліку зобов'язань на підприємствах житлово-комунального господарства розглянуто у наукових доробках автора та Н.М. Лисенко. Але комплексно методологічні засади обліку зобов'язань у житлово-комунальному господарстві не розглядалися.

Мета статті полягає в аналізі структури зобов'язань у житлово-комунальному господарстві та у розкритті методологічних особливостей обліку найбільш проблемних зобов'язань галузі.

Облік зобов'язань регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 11 «Зобов'язання» [1]; окремі аспекти обліку зобов'язань відображено в деяких інших стандартах, зокрема житлово-комунального господарства стосуються П(С)БО 14, 16, 17.

У житлово-комунальному господарстві *довгострокові зобов'язання* становлять незначну питому вагу – в основному набагато менше 1% валюти балансу, з них у середньому близько 20 % становлять відстрочені податкові зобов'язання. Забезпечення створюються далеко не на всіх підприємствах, у цілому їх налічується також близько 1 % валюти балансу. Приблизно така сама питома вага доходів майбутніх періодів. *Поточні зобов'язання* дорівнюють, як правило, набагато більше 90% усіх зобов'язань, серед них на більшості підприємств відсутні зобов'язання за розрахунками з учасниками, за позиками, за виданими векселями.

У структурі поточних зобов'язань переважає кредиторська заборгованість за товари, роботи послуги – більше 50% у житловому господарстві, більше 60 % у підгалузях водо- і

теплопостачання. Методологія обліку розрахунків з постачальниками та іншими кредиторами суттєво не відрізняється від інших галузей; типові помилки полягають у невикористанні рахунку 371 «Розрахунки за виданими авансами» та використання для обліку кредиторської заборгованості рахунків розрахунків із дебіторами і навпаки. Специфічні особливості полягають у відображенні розрахунків з постачальниками комунальних послуг у житлових організаціях, у тому числі за обслуговування внутрішньобудинкових систем, у визначенні податкового кредиту з ПДВ (як і податкового зобов'язання) за касовим методом тощо. Детально ці питання розглянуто у статті автора [2].

Для розрахунків з *бюджетом* на субрахунках 641 та 642 відкриваються субрахунки другого порядку за видами податків, зборів та інших платежів. Певна невідповідність цих субрахунків плану рахунків на багатьох підприємствах і в літературі полягає у тому, що на субрахунку 641 обліковують не тільки податки, а й різні збори. Для підприємств ЖКГ пропонується на субрахунку 641 відкривати субрахунки другого порядку для обліку розрахунків з таких податків: на прибуток, на додану вартість, з доходів громадян, комунального, з власників транспортних засобів, з плати за землю. На субрахунку 642 треба обліковувати розрахунки з таких зборів і платежів: збору за спеціальне використання водних ресурсів, за забруднення навколишнього середовища, платежів до Фонду інвалідів, за перевищення розрахункового фонду оплати праці, а також перерахування до бюджету штрафів, простроченої депонентської заборгованості, відшкодування нестач матеріально відповідальними особами у двократному розмірі тощо.

Специфічною особливістю використання субрахунків 643 і 644 у житлово-комунальному господарстві є те, що податкове зобов'язання при розрахунках з населенням, бюджетом і бюджетними організаціями виникає за надходженням коштів, а не за першою подією (це саме стосується і податкового кредиту по окремих операціях), тому при нарахуванні заборгованості кредитується рахунок 643, а при надходженні коштів – рахунок 641 у кореспонденції з дебетом рахунку 643, а саме:

| | | |
|--|---------|---------|
| Нараховано заборгованість населення | Д-т 361 | К-т 703 |
| Відображено ПДВ | Д-т 703 | К-т 643 |
| Після надходження оплати від населення відображають податкове зобов'язання з ПДВ | Д-т 643 | К-т 641 |

Однією із найскладніших і трудоємних ділянок обліку серед операцій обліку зобов'язань є облік розрахунків з працівниками *із заробітної плати*. Це викликано як трудоємністю розрахунку зарплати за різними ставками та нормами при різних утриманнях та нарахуваннях на неї, так і постійними змінами у законодавстві щодо оплати праці.

Однією з проблем галузі є заборгованість із виплати заробітної плати. За даними Держжитлокомунгоспу (нині – Мінбуд України) станом на 1 січня 2004 р. сума невикраченої заробітної плати становила 87,3 млн. грн.; борг із заробітної плати мали 112,3 тис. працівників, з них терміном 1–2 місяці — 64,8 % працівників, терміном 3–6 місяців – 18,4 %, більше шести місяців – 16,8%. Сума заборгованості у розрахунку на одного працюючого в галузі у середньому становила 775,5 грн. На початок 2005 р. заборгованість було суттєво знижено – до 44 млн. грн., але протягом року знову почалось зростання заборгованості – до 52 млн. грн. на 1 березня 2005р. [3]. Основною причиною такого стану є недостатність тарифів, велика дебіторська заборгованість і, як наслідок, збитковість підприємств галузі. При цьому низький, як правило, рівень оплати праці на підприємствах галузі призводить до необхідності її підвищення при кожному законодавчому підвищенні мінімальної заробітної плати, а коштів на це не вистачає, тим більше, що при зростанні заробітної плати відповідно зростають і відрахування на соціальні заходи, які нараховуються на фонд оплати праці. Додаткова проблема з цього приводу полягає у необхідності виплати *компенсації* у зв'язку із порушенням термінів виплати заробітної плати.

На підприємствах ЖКГ почасова оплата праці встановлюється, як правило, адміністративно-управлінському персоналу. Для оплати праці виробничого персоналу застосовується як почасова форма (годинні тарифні ставки для сантехніків, електриків, покрівельників при встановлених обсягах обслуговування – кількість квартир, площа покрівлі), так і відрядна – наприклад, ставка двірника визначається площею території, що обслуговується, із збільшенням оплати праці пропорційно збільшенню площі. Із систем оплати праці частіше застосовується почасово-преміальна та відрядно-преміальна, інколи має місце бригадна система.

У ЖКГ досить широко використовуються різні доплати (за інтенсивність праці – 12 %, за роботу у важких шкідливих умовах – 12 % (в особливо важких – 24 %), за роботу в нічний час – до 40% та ін.) і надбавки за високу професійну майстерність, за науковий ступінь тощо. Наприклад, у житловій організації двірнику встановлюються доплати: 4% за важкі умови праці, 12% — за шкідливі умови, 30% — за розрив робочого дня. Граничні розміри доплат і надбавок встановлюються Галузевою угодою між Держжитлокомунгоспом та профспілкою. Цією самою угодою визначається єдина сітка міжрозрядних тарифних коефіцієнтів і коефіцієнти співвідношень окладів керівних працівників і спеціалістів до окладу техника (наприклад, головний інженер — 2,7, фахівці — 1,36). Враховуючи, що розмір окладу керівника підприємства ЖКГ, як правило, обмежується в укладеному із ним контракті, а мінімальна зарплата постійно зростає, буває важко дотримуватись потрібних співвідношень. Тому тарифні ставки нерідко встановлюються на рівні, нижчому за мінімальну зарплату, а разом з усіма доплатами виходить рівень оплати праці не нижче (або вище) мінімального. З 2006 р., коли законодавчо не повинні враховувати доплати і надбавки при визначенні мінімальної заробітної плати (Закон України від 18.11.2004 р. № 2190), ця проблема у галузі постає досить гостро. Для досягнення прийняттого рівня оплати праці колективним договором встановлюється, як правило, досить високий рівень премій. Але порівняно з середньою зарплатою в країні середня зарплата на підприємствах, які надають комунальні послуги, відповідає середній по країні, а на підприємствах, які надають житлові послуги, нижче приблизно на 30% [4].

При цьому розмір фонду оплати праці на більшості підприємств галузі регулюється, оскільки вони є монополістами; оскільки сплачують до бюджету 25% суми перевищення розрахункової величини фонду оплати праці. Постанова Кабінету Міністрів про порядок внесення таких сум затверджується щорічно і майже завжди зазнає певних змін. З 2004 р. [5] порядок визначення розрахункової величини фонду оплати праці (ФОПрозр.) можна подати у вигляді такої формули:

$$\text{ФОПрозр.} = \text{ЗПосн} * \text{КілП} * \text{Іобс} * \text{Іцін} * \text{ЧмінЗП} + \text{ЗПдод} * \text{КілП} * \text{Іцін} * \text{ЧмінЗП}, \text{ де}$$

ЗПосн – розмір середньої основної заробітної плати, надбавок, доплат та індексації;

ЗПдод – розмір інших складових ФОП;

КілП – середньооблікова чисельність працюючих;

Іобс — індекс обсягів продукції (робіт, послуг) за звітний місяць;

Іінф — на індекс споживчих цін порівняно з груднем попереднього року;с

ЧмінЗП — частка від ділення мінімальної заробітної плати на її середньозважений розмір у попередньому році; застосовується у випадках, якщо мінімальна тарифна ставка нижче за розмір мінімальної заробітної плати або ціни на послуги не підвищувались при рості оплати праці, мала місце економія ресурсів та зростання ефективності виробництва.

Нарахування заборгованості перед бюджетом за перевищення фонду оплати праці відображають бухгалтерським проведенням: Д-т 949 К-т 642.

З точки зору оподаткування заробітної плати важливе методологічне значення має визначення видів заробітної плати [6] – основна, додаткова, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які разом становлять фонд оплати праці (ФОП), а також інші виплати, що не належать до ФОП.

Так, оподаткуванню податком з доходів фізичних осіб підлягає основна заробітна плата, практично всі види додаткової, більшість інших заохочувальних та компенсаційних виплат (крім матеріальної допомоги у межах прожиткового мінімуму для працівників, які мають право на податкову соціальну пільгу, виплат за договорами довгострокового страхування життя в розмірі не більше 15% зарплати). Це ж стосується утримань до соціальних фондів. Серед виплат, що не включаються до фонду оплати праці, є немало виплат, які не обкладаються податком з доходів фізичних осіб, і майже з усіх цих виплат не утримуються внески до соціальних фондів. Зокрема, оплата відряджень не підлягає оподаткуванню цим податком, а оплата понад встановлені норми – обкладається; також утримується податок із неповернутих своєчасно невитрачених підзвітних сум. Досить проблемним для підприємств є порядок оподаткування оплати тимчасової непрацездатності, який змінювався кілька разів, і бували окремі періоди невизначеності щодо обкладання цих нарахунків різними зборами. Сьогодні визначено, що з оплати тимчасової непрацездатності утримується податок з доходів фізичних осіб та внески до Пенсійного фонду, які також нараховуються на суму «лікарняних»; іншими соціальними зборами оплата тимчасової непрацездатності не обкладається.

Загальна сума утримань із заробітної плати не повинна перевищувати 50% заробітної плати (крім утримань за заявою працівника і окремих випадків).

Існує певна методологічна невизначеність щодо утримання *аліментів*. Аліменти призначаються і розмір їх встановлюється за рішенням суду у відсотках від нарахованої зарплати. Згідно з постановою утримання аліментів здійснюється із заробітку після вирахування утриманих податків [7]. Оскільки після затвердження зазначеної постанови в Україні поступово було введено, крім прибуткового податку (нині податок з доходів фізичних осіб), ще три утримання до соціальних фондів, для багатьох бухгалтерів залишається невизначеним питання, чи треба вираховувати із заробітку ці утримання, чи обмежитись вирахуванням податку з доходів. Юридично правильним рішенням цього питання буде вирахування тільки податку з доходів, оскільки у постанові йдеться про податки, а із усіх утримань із заробітної плати податком є тільки податок з доходів, всі інші – збори.

Досить трудоємною операцією є *індексація* заробітної плати усіх працівників, причому для кожного працівника базовими є різні місяці.

Трудоємним і необґрунтованим є нарахування платежів до чотирьох соціальних фондів: – Пенсійного фонду (рахунок 651), Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (рахунок 652), Фонду соціального страхування на випадок безробіття (рахунок 653), Фонду страхування від нещасного випадку на виробництві (рахунок 656 або інший субрахунок), щодо яких щорічно мають місце різні зміни, інколи заднім числом. Вважаємо доцільним запровадження єдиного соціального внеску, розподіл якого між різними фондами здійснюватиметься централізовано, а не на кожному підприємстві, та ще й із зарплати кожного працівника.

Одним із недостатньо визначених питань обліку зобов'язань є віднесення до зобов'язань забезпечень та цільового фінансування. В плані рахунків їх обліковують на рахунках власного капіталу (клас 4, рахунки 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» і 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» відповідно), за стандартами бухгалтерського обліку забезпечення включаються до зобов'язань (міжнародний стандарт (МСБО) 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» і національний стандарт 11), а цільове фінансування в національних стандартах бухгалтерського обліку взагалі не класифікують; у міжнародних стандартах облік державних грантів регламентується стандартом 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу» [8]. Згідно з цим стандартом існують два підходи до обліку державних грантів: метод капіталу, за яким грант прямо кредитується на частку акціонерів, і метод доходу, за яким грант визнається як доход протягом одного або кількох звітних періодів. При використанні першого методу можливо доцільно

класифікувати гранти як капітал. У нас у країні гранти (цільове фінансування) обліковуються за методом доходу, в балансі відображаються в другому розділі пасиву разом із забезпеченнями і класифікуються методологами бухгалтерського обліку як зобов'язання [9].

Підприємства житлово-комунального господарства отримують багато різних видів цільового фінансування, головним чином, бюджетного.

У МСБО 20 *державних грантів* визначено як допомогу держави у формі передачі ресурсів підприємству в обмін на минуле або майбутнє дотримання певних умов, і зазначено, що їх можуть називати по-іншому – наприклад, дотаціями, субсидіями або преміями.

У міжнародних стандартах виділяють гранти, пов'язані з активами (у ЖКГ це фінансування капітальних вкладень головним чином) і гранти, пов'язані з доходом (у ЖКГ – це субсидії, пільги, дотації, кошти на підготовку до зими тощо).

За метою і призначенням державного цільового фінансування в ЖКГ його можна поділити на два види:

- 1) фінансування, пов'язане з державним регулюванням цін – дотації, адресні субсидії малозабезпеченим категоріям громадян, відшкодування пільг окремим категоріям громадян;
- 2) фінансування, надане з метою фінансової підтримки у цілях інших, ніж державне регулювання цін – на ремонт основних засобів, на підготовку до осінньо-зимового періоду, цільове фінансування капітальних вкладень, субвенції тощо.

Специфічним є визнання та порядок оподаткування різних видів цільового фінансування, що обумовлює особливості відображення їх в обліку.

У бухгалтерському обліку дохід від цільового фінансування визнається не за принципом нарахування, як інші доходи, а згідно із пунктами 16–18 П(С)БО 15 «Доход» [10]. Слід зазначити, що це фактично єдине згадування цільового фінансування у національних стандартах бухгалтерського обліку, при цьому не визначено, яких видів фінансування стосується кожний із зазначених пунктів П(С)БО 15.

Згідно з пунктом 16 П(С)БО 15 цільове фінансування «не визнається доходом доти, поки не існує підтвердження того, що воно буде отримане і підприємство виконає умови відносно такого фінансування». Цей пункт відповідає пункту 7 МСБО 20 і стосується насамперед дотацій.

Цільового фінансування різних поточних потреб підприємства, зокрема, ремонтів, підготовки до осінньо-зимового періоду тощо стосується п. 17 П(С)БО 15 [10], згідно з яким «отримане цільове фінансування визнається доходом протягом тих періодів, в яких були зазнані витрати, пов'язані з виконанням умов цільового фінансування» (відповідно до п. 12 МСБО 20). Кошти цільового фінансування, витрачені в місяць їх отримання, зараховуються в доход проведенням: Д-т 48 К-т 719, 703.

Невитрачена частина коштів зараховується в доходи майбутніх періодів: Д-т 48 К-т 69, з подальшим зарахуванням у доход при їх витрачанні.

Цільове фінансування капітальних вкладень згідно із пунктом 18 П(С)БО 15 [10] визнається доходом протягом періоду корисного використання необоротних активів у сумі нарахованої амортизації. За МСБО 20 (пункт 24) державні гранти, пов'язані з активами, відображаються в балансі або шляхом визначення гранту як відстроченого доходу, або шляхом вирахування гранту з метою отримання балансової вартості активу. Тобто у нас у країні прийнято перший із визначених шляхів.

Пункту 19 П(С)БО 15 (відповідно до пункту 20 МСБО 20) стосується надання субсидій у межах цін і тарифів – нарахування субсидій та пільг треба робити у тому місяці, за який вони повинні бути сплачені.

Стосовно оподаткування різних видів цільового фінансування, то до валового доходу для визначення податку на прибуток включають дотації субсидії і пільги, податком на додану вартість оподатковують субсидії і пільги, причому податкове зобов'язання виникає за датою надходження

коштів з бюджету, всі інші види цільового фінансування не підлягають оподаткуванню податком на прибуток та ПДВ, що витікає із норм законів та роз'яснень податкової адміністрації, хоча певні протиріччя у цих питаннях мають місце. Більш докладно питання обліку та оподаткування цільового фінансування розглянуто в працях автора, зокрема [11].

Аналіз складу та структури зобов'язань у житлово-комунальному господарстві дозволив дійти висновку, що тут суттєво переважають поточні зобов'язання – більше 90–95% всіх зобов'язань, при майже повній відсутності окремих зобов'язань, при майже повній відсутності окремих зобов'язань. Найбільше проблем і особливостей обліку пов'язано з обліком цільового фінансування, розрахунків з оплати праці, бюджетом, з постачальниками.

Розкрито особливості обліку розрахунків з оплати праці у галузі, у тому числі за перевищення розрахункового фонду оплати праці, запропоновано порядок вирішення деяких проблемних питань нарахування заробітної плати. Запропоновано групування цільового фінансування за порядком визнання у бухгалтерському і податковому обліку та відношенням до оподаткування ПДВ, приділено певну увагу особливостям відображення ПДВ за датою надходження коштів.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20.
2. Гура Н.О. Облік розрахунків з дебіторами і кредиторами на прикладі житлово-комунального господарства // Бухгалтерський облік і аудит. - 2005. - № 4.
3. Про підсумки роботи підприємств житлово-комунального господарства у 2004 році та пріоритетні завдання на 2005 рік державних органів влади та органів місцевого самоврядування щодо реалізації політики реформування галузі // Інформаційний бюлетень Держжитлокомунгоспу України. - 2005. - № 2-3. - С. 23.
4. Статистичний щорічник України за 2003 р. / За ред. О.Г. Осауленка. - К.: Консультант, 2004. - 631 с.
5. Порядок визначення сум, що вносяться до державного бюджету підприємствами-монополістами у 2004 р. і у I кварталі 2005 р. у зв'язку з перевищенням розрахункової величини фонду оплати праці, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 26.05.2004р. №683.
6. Інструкція зі статистики заробітної плати, затверджена наказом Міністерства статистики України від 11.12.1995 р. № 323.
7. Перелік видів заробітку (доходу), що підлягають облікові при відрахуванні аліментів, затверджений Постановою КМУ 6.02.1993 р. № 146.
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Пер. з англ.; За ред. С.Ф. Голова. - К.: ФПБАУ, 2000. - 1272 с.
9. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: Практ. посіб. - К.: Лібра, 2001. - 840 с.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доход», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290.
11. Гура Н.О. Облік цільового фінансування на підприємствах житлово-комунального господарства // Бухгалтерський облік і аудит. - 2004. - № 2.

Исайчикова Н.И.,

*ст. преподаватель кафедры маркетинга УО ГФ ФПБ
«Международный институт трудовых и социальных отношений»*

Анализ методик оценки эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия

Статья посвящена анализу методик оценки эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия. Предложена новая методика оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятия.

The present article deals with the methods of efficiency evaluation of an enterprise's marketing activity. The author of the article offers some new methods for evaluating the efficiency of marketing activity within an enterprise.

Ключевые слова: маркетинг, эффективность, оценка эффективности, методы оценки, система показателей.

Эффективность деятельности промышленных предприятий, фирм, любых других организаций в значительной степени определяется функционированием маркетинговой системы. Работники этой системы непосредственно не создают продукции, но, осуществляя определенную организационную и коммерческую деятельность по производству товара, сохранению его качества, обеспечению товарной инфраструктуры, являются составной частью производственного персонала.

В маркетинговой науке существует несколько точек зрения на методику определения уровня эффективности организации маркетинговой деятельности, в том числе и в промышленности. В наиболее общем виде все методы оценки можно разделить на три группы методов:

1. Вербальные (неколичественные), включающие:

а) оценку маркетинговой деятельности предприятия путем проведения ревизии и аудита маркетинга [3; 7; 12; 17];

б) проблемно-исследовательский подход [6; 16].

2. Количественные, предполагающие:

а) измерение и оценку маркетингового потенциала предприятия [4; 7; 18];

б) количественную оценку на основе комплексной системы показателей [10; 14].

Так как в данной работе мы более глубоко рассматриваем количественные методы оценки, и предлагаемая нами система показателей основана на этой методологии, то рассмотрим ее более подробно (табл. 1).

Данные табл. 1 свидетельствуют, что анализируемые методики пригодны для изучения той или иной стороны управления маркетингом. Но, как видим, ни одна из вышеперечисленных методик не отвечает в полной мере требованиям комплексного подхода к организации маркетинговой деятельности на основе использования концепции маркетинг-микс.

Эффективность маркетинговой деятельности предприятия определяется не одним, а системой показателей. Каждому показателю в строгом смысле соответствуют свои факторы и своя модель, поскольку концепт системы для каждого показателя получает свое, отличное от других определение.

Качество соединения элементов системы должно определяться по заданному показателю эффективности как отношение его фактического значения к максимальному, которое имеет место при полном использовании потенциальных возможностей (потенциальной эффективности) всех элементов деятельности. Потенциальная эффективность может быть разной для различных элементов системы. Поэтому структурные сдвиги в объемах (количествах) элементов могут значительно влиять на эффективность в целом. Увеличение доли более эффективного элемента во всем объеме элементов обеспечивает повышение его эффективности. Построение системы показателей оценки маркетинговой деятельности должно осуществляться в соответствии с данными требованиями поэтапно.

На первом этапе определяются обобщающие показатели оценки эффективности деятельности предприятия в целом. К ним можно отнести объемы выпуска и реализации продукции, ее себестоимость, прибыль, а также долю предприятия на рынке и рентабельность.

На втором этапе в соответствии с концепцией «7p's» определяется вклад каждой функциональной области предприятия в общую его эффективность. Выделяется вклад так называемой маркетинговой составляющей эффективности деятельности предприятия, к основным показателям которой относят объем реализации продукции по количеству и ассортименту, прибыль от реализации и затраты на содержание маркетинговой службы.

На третьем этапе выделяются частные показатели каждого элемента комплекса маркетинга-микс.

Эффективность хозяйственной деятельности и бизнеса оценивается в широком и локальном аспектах. В первом случае она определяется степенью удовлетворения спроса потребителей, во втором – системой частных показателей, характеризующих отдельные подсистемы или элементы предприятия (организации). Качество и эффективность работы системы маркетинга обеспечиваются научностью методических разработок, объективностью количественной, количественно-качественной и качественной оценок, созданием и внедрением рациональной системы оценок и управления этой системой, уровнем организации системы маркетинга и использованием резервов ее совершенствования, рационализации и т. д.

Существует два аспекта оценки маркетинговой деятельности: стратегический (результаты работы компании и коммерческого подразделения) и тактический (результаты по отдельным товарам, то есть по комплексу маркетинга). При стратегической оценке результатов маркетинга существует три главных критерия: прибыль, объем продаж и доля рынка. Важность расчетов показателей стратегической оценки эффективности маркетинговой деятельности определяется необходимостью вклада службы маркетинга в общую эффективность предприятия и разработки на этой основе системы мотивации деятельности работников.

При тактической же оценке руководство стремится оценить следующие аспекты: удовлетворителен ли процесс разработки новой продукции для расширения ассортимента прибыльных товаров; достаточен ли процесс снятия с производства убыточных товаров; эффективен ли комплекс маркетинга товара, т. е. эффективны ли товарные стратегии, стратегии ценообразования, распределения и коммуникаций.

Система, которая нами предлагается, должна содержать обобщающие и частные показатели эффективности деятельности как предприятия в целом, так и его службы маркетинга. Частные показатели эффективности маркетинговой деятельности будут характеризовать эффективность отдельных элементов маркетинга-микс, а обобщающие – эффективность маркетинговой деятельности в целом. Это позволит нам построить определенную иерархию показателей и создать достаточно стройную и обоснованную их систему.

Система показателей эффекта и затрат маркетинговой деятельности, которая, на наш взгляд, наиболее полно отражает эффективность маркетинговой деятельности, представлена в табл. 2.

Выбранная система факторов удовлетворяет требованиям, которые были сформулированы ранее. Полнота выбранной системы факторов обеспечивается тем, что любое состояние системы полностью описывается состоянием ее элементов и структуры.

Выбранные показатели позволяют:

- комплексно отразить плановость и управляемость, возникновение проблемных ситуаций, уровень их разрешения;
- определить количество и структуру вырабатываемых решений в сравнении с нормативными (рациональными) и вскрыть резервы для проектирования целесообразной структуры;
- обнаружить степень и оперативность реализации решений, уровень централизации их выработки.

Конкретно об уровне рациональности функционирования системы маркетинга можно говорить лишь после расчета специальных показателей.

В качестве показателя эффективности мы предлагаем использовать индексный показатель, зависящий от изменений стратегической составляющей и тактической составляющих.

Таблица 2

Система показателей эффективности маркетинговой деятельности предприятия

| Общие показатели эффективности предприятия | Общие показатели эффективности маркетинговой деятельности | Общие показатели эффективности комплекса маркетинга |
|--|---|--|
| Объем реализованной продукции, Р | Объем реализованной продукции, Р | <p>Эффективность товарной политики: Доля товаров активного ассортимента, D_a Доля новых товаров, D_n Доля фирменных и марочных товаров, D_f Конкурентоспособность товаров, К Уровень и качество сервиса, СВ Качество упаковки, У Затраты на содержание отдела (сектора) товарной политики, C_t</p> <p>Эффективность ценовой политики: Степень рациональности, обоснованности себестоимости продукции, $P_{ц}$ Доля прибыли в оптовой цене, $D_{по}$ Соотношение «цена-качество», КЦ Затраты на содержание отдела, сектора цен, $C_{ц}$</p> <p>Эффективность политики распределения: Степень выполнения договоров (сумма, ассортимент), ВД_с, ВД_а Новые клиенты (количество, доля, темпы роста) НК_к, НК_д, НК_{инд} Уровень товарных запасов, ТЗ Оборачиваемость, ТО Остатки готовой продукции на складах, ОСТ_{гп} Остатки нереализованной продукции в товаропроводящей сети (розница, опт), ОСТ_{нер} Штрафы, пени уплаченные (сумма, уровень) к реализованной продукции, Ш_у Штрафы, пени полученные (сумма, уровень) к реализованной продукции, Ш_п Затраты на организацию товародвижения, C_p</p> <p>Эффективность коммуникационной политики: Прирост реализованной продукции в зависимости от элементов КП, $P_{кп}$ Прирост прибыли от реализации в зависимости от элементов КП, $P_{кп}$ Затраты на КП, C_k</p> |
| Объем товарной продукции, Т | Прибыль от реализации, P_p | |
| Прибыль от деятельности, П | Затраты на организацию маркетинговой деятельности (себестоимость маркетинговой деятельности), C_m | |
| Себестоимость, С | Основные фонды отдела маркетинга, F_m | |
| Зарботная плата, ЗП | Оборотные средства отдела маркетинга, O_m | |
| Численность работников, Ч | Численность работников отдела маркетинга, $Ч_m$ | |
| Основные фонды, Ф | Зарботная плата работников, $ЗП_m$ | |
| Оборотные средства, О | | |

Обобщенная формула зависимости индексного показателя результата от породивших его факторов выглядит так:

$$P = \sqrt{T_c T_m}, \tag{1}$$

где T_c – индекс изменения стратегической составляющей; T_m – индекс изменения тактической составляющей.

$$T_c = \sqrt[3]{T_n T_p T_{др}}, \tag{2}$$

где T_n – индекс изменения прибыли; T_p – индекс изменения объемов реализации продукции; $T_{др}$ – индекс изменения доли рынка;

$$T_m = \sqrt[4]{T_{mn} T_{ун} T_{np} T_{кп}}, \tag{3}$$

где $T_{мп}$ – индекс изменения эффективности товарной политики; $T_{цп}$ – индекс изменения эффективности ценовой политики; $T_{пр}$ – индекс изменения эффективности политики распределения; $T_{кп}$ – индекс изменения эффективности коммуникационной политики.

Для практической работы с данными интегральным показателем необходимо построение матрицы квадратного типа, в которой в качестве элементов используются ранее названные переменные, а именно: прибыль от реализации (I), объем реализации (T), доля рынка (D_p), эффективность товарной политики $T_{мп}$, эффективность ценовой политики $T_{цп}$, эффективность политики распределения $T_{пр}$, эффективность коммуникационной политики $T_{кп}$.

Методика расчета, построенная на методе анализа иерархий, используемая в нашем подходе, позволяет провести дезагрегирование системы частных показателей до любого уровня и рассчитать влияние всех представленных показателей на итоговый результат эффективности деятельности предприятия. Таким образом, предлагаемая система показателей путем их перевода к факторному показателю, например, к показателю эффективности товарной продукции, позволяет рассчитать влияние на нее отдельных, более частных показателей, например изменение доли товаров активного ассортимента. Индексная форма расчета показателей позволяет избежать проблемы их сопоставимости по единицам измерения.

Литература

1. Анализ эффективности хозяйственной деятельности промышленных объединений и предприятий: Справ. пособ. / Л.Л. Ермолович, В.В. Ермолович, Е.И. Войткевич, Л.В. Умецкая; Под общ. ред. Л.Л. Ермолович. – Мн.: Выш. шк., 1988. – 496 с.
2. Анохин П. К. Принципиальные вопросы теории функционирования систем// Принципы системной организации функций. – М., 2000. – С. 12–18.
3. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия: Учеб. для вузов. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XII. – 804 с.
4. Баранчев В., Стрижов С. Анализ и оценка маркетингового потенциала предприятия//Маркетинг. – 1996. – № 5. – С. 41–59.
5. Голибардов Е. И., Панченко Е. Г. Организационно-хозяйственная перестройка промышленного предприятия. – Киев: Техника, 1991. – 182 с.
6. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финпресс, 2000. – 464 с.
7. Гончарук В. А. Маркетинговое консультирование. – М.: Дело, 1998. – 248 с.
8. Гусаков Б. И. Экономическая эффективность инвестиций собственника. – Мн.: НПЖ «Финансы, учет, аудит», 1998. – 216 с.
9. Евдокимов Ф. И., Гавва В. М. Азбука маркетинга: Учеб. пособ. 3-е изд., перераб. и доп. – Д.: Сталкер, 1998. – 432 с.
10. Елисеева И. И., Юзбашев М. М. Общая теория статистики: Учеб. /Под ред. чл.-корр. РАН И. И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 368 с.
11. Киреенко Н. Методика определения маркетинга на предприятиях агропромышленного комплекса// Агроэкономика. – 1999. – № 4. – С.14–15.
12. Классика маркетинга / Составители Энис Б. М., Кокс К. Т., Моква М. П. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.: ил. (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
13. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Пер. с англ. В.А. Гольдича и А.И. Оганесовой; Науч. ред. и авт. вступ. ст. Б.А. Соловьев. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2000. – 272 с.
14. Маркетинг: Учеб. для вузов / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др.; Под ред. Н. Д. Эриашвили. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 623 с.
15. Методические аспекты формирования показателей эффективности общественного производства / М. Г. Кириенко, Е. Г. Богомазов, Н. Н. Казакевич и др.; Науч. ред. Л.Е. Баранова. – Мн.: Наука и техника, 1983. – 184 с.
16. Народохозяйственная эффективность: показатели, методы оценки /Под ред. А.С. Астахова; Редкол. сер.: Е. М. Сергеев и др. – М.: Экономика, 1984. – 248 с.
17. Петухов Р.М. Оценка эффективности промышленного производства: методы и показатели. – М.: Экономика, 1990. – 95 с.
18. Попов Е. Оценка потенциала маркетинговой деятельности // Маркетинг. – 2000. – № 2. – С.45–53.
19. Похабов В., Пономаренко И. Методика оценки эффективности управления маркетингом на предприятии // Маркетинг. – 2001. — № 5. – С.102-120.
20. Прыкин Б. В. Техничко-экономический анализ производства: Учеб. для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 399 с.

Корнєєва Т.М.,

координатор проекту «Системне управління фінансуванням адміністративно-територіальної реформи» Міністерство Великої Британії у справах міжнародного розвитку
Перспективи зміцнення регіонального врядування в Україні
у контексті започаткованих реформ

В статті розкривається важкість проведення реформ в Україні, залежність удосконалення регіонального управління від їх проведення, основні проблеми управління в Україні та шляхи їх вирішення. Перспективи удосконалення регіонального управління та реалізація сучасних підходів до управління місцевого та регіонального розвитку розглядаються в контексті початку реформ. Розглядаються проблеми удосконалення системи регіонального управління як інституту публічної влади.

The given article proves the importance of reforms carried out in Ukraine, as well as their positive impact on regional management. It also reveals main managerial problems in Ukraine as well as possible ways in their solution. Being an institute of public power, the author considers the problems of improving the system of regional management.

Ключові слова: адміністративна реформа, адміністративно-територіальний устрій, врядування, децентралізація, децентралізаційна реформа, законодавча реформа, місцеве самоврядування, публічна влада, регіоналізація, регіональне врядування, регіональний розвиток, територіальна громада, територіальний рівень, управлінська реформа.

На етапі переходу України до соціально орієнтованої ринкової економіки та демократичних засад управління державою особливого значення набуває регіональна проблематика: удосконалення системи регіонального врядування як інституту публічної влади та імплементація сучасних підходів до місцевого та регіонального розвитку в ширшому контексті.

Метою цього дослідження є аналіз перспектив зміцнення регіонального врядування в Україні у контексті започаткованих реформ щодо регіонального розвитку.

Тема статті є актуальною, оскільки у ній розкриваються основні проблеми врядування в Україні і шляхи їх вирішення, залежність покращення регіонального врядування від проведення реформ щодо регіонального розвитку, а також досліджується потреба пошуку найбільш ефективної моделі здійснення адміністративно-територіальної реформи та децентралізації влади взагалі з огляду на її вплив на процеси місцевого і регіонального розвитку.

Проблеми регіонального врядування, перспективи і недоліки проведення реформ в Україні вже досліджувалися вітчизняними і зарубіжними спеціалістами з питань регіонального розвитку. Зокрема, дослідженнями проблем регіонального врядування займалися спеціалісти Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН). Фонд сприяння розвитку місцевому самоврядуванню неодноразово проводив конференції і форуми, присвячені формуванню регіональної політики та регіонального управління в Україні. Щороку проводяться Всеукраїнські збори представників місцевого самоврядування, які розглядають проблеми регіонального розвитку України і шляхи їх подолання. Чисельні публікації з проблем регіоналістики, наукові та громадські зібрання, що обговорюють вказані проблеми, як правило, зосереджуються на двох питаннях: всебічно вивчають зарубіжний досвід і аналізують роль недержавних організацій у регіональному розвитку.

Наше дослідження присвячене такому аспекту регіональної тематики, який потребує ще подальшого глибокого вивчення, а саме залежності зміцнення регіонального врядування в Україні від ефективного проведення започаткованих реформ у сфері регіонального розвитку.

Відсутність ефективного регіонального врядування призводить до дезінтеграції будь-якої країни, що є особливо небезпечним чинником для держав з нетривалою історією демократичного розвитку. В Україні впродовж десятиліття незалежності регіональна політика не належала до

пріоритетів внутрішньої політики держави, що означало, в свою чергу, відсутність структурованого і ефективного регіонального управління [1, С. 8]. Сьогоднішній етап державотворення (особливо починаючи після Помаранчевої революції) дозволяє і вимагає законодавчого закріплення нової ідеології регіональної політики і формування нової архітектури регіонального врядування.

Сьогодні терміну врядування («governance», англ.) надано багато значень різними сторонами процесу, і термін вже став обов'язковим для управління. На теоретичному рівні під терміном врядування розуміється співпраця багатьох сторін, які беруть участь у процесі управління суспільними справами [9, с. 17]. Місцеві органи влади в ньому виступають як один або кілька учасників процесу. Врядування також можна розглядати як процес управління та координації зусиль для управління економічними та соціальними ресурсами країни чи окремої території заради її розвитку. Є підстави стверджувати, що кінцевою метою ефективного врядування є людський розвиток. Водночас, ПРООН визначає ефективною ту систему врядування, яка розподіляє та управляє суспільними ресурсами певної території відповідно до потреб населення [7, с. 86]. Її характерними рисами є залучення громадян до процесу врядування, прозорість та підконтрольність громадянам, відповідність принципам ефективності та рівності.

Відповідно до досліджень ПРООН основними проблемами врядування в Україні є низька якість суспільних послуг, що надається органами влади, та недостатній рівень взаємодії між державними інститутами, з одного боку, та організаціями громадянського суспільства і безпосередньо громадянами, з іншого [7, с. 90]. Можна стверджувати, що серед основних причин неефективності розпорядження владою суспільними ресурсами є відсутність ефективної системи місцевого самоврядування, відносин між різними гілками та рівнями влади, нестача каналів впливу громадянського суспільства на процес врядування.

Важливою тенденцією соціо-політичного розвитку у другій половині ХХ ст. у більшості країн світу стала децентралізація повноважень влади. Йдеться, насамперед, про створення так званих регіональних структур, які стоять вище місцевих органів управління і є найпоширенішими проміжними ланками. Регіоналізація постала частково як пошук територіальних і інституційних рамок, які є більш придатними аніж централізована держава, для стимулювання розвитку територій у напрямі, який найповніше задовольняє потреби громадян. Тоді ж стало зрозумілим, що співробітництво між усіма зацікавленими сторонами, що представляють різні сектори, забезпечення доступу до інформації для широкої громадськості є необхідною передумовою розвитку будь-якої за розміром території. Саме ці засади є основними у розумінні сучасної філософії врядування на регіональному та місцевому рівнях.

Подібно до представників ООН, вітчизняні та німецькі експерти, які навесні 2004 р. оцінювали уроки та перспективи економічної й адміністративної трансформації в Україні, вказували, що успішного економічного розвитку неможливо досягти за умов централізованої системи влади [3, с. 12]. Передумовою успіху є самоврядування громад сіл, селищ та міст, а також районів та областей, що здійснюється в рамках державного законодавства. Практика демократизації та різні форми політичної участі населення в суспільному житті багатьох країн вказує на те, що будь-який державний апарат настільки віддалений від інтересів індивіда, що не спроможний враховувати місцеві особливості та інші специфічні умови життя громад. Тому цілком логічною є теза, що для більш ефективного управління регіонами в країні має зростати роль регіонального і місцевого самоврядування, громадських організацій, які є більш наближеними до інтересів громад і регіонів [4, с. 10].

Так само представники Фонду сприяння розвитку місцевого самоврядуванню вказували, що сучасний стан місцевого та регіонального розвитку характеризується, насамперед, відсутністю дієвої системи гарантій виконання функцій та повноважень органів місцевого самоврядування та

належного матеріального, фінансового, кадрового та іншого ресурсного їх забезпечення [2, с. 24]. Держава поки що недостатньо виконує свої зобов'язання відносно створення умов для розвитку місцевого самоврядування і громадянського суспільства.

Об'єктивна потреба і суспільні очікування управлінських реформ на регіональному та місцевому рівнях призвели до того, що питання управління та врядування віднесені до пріоритетів нової влади в Україні. У Програмі діяльності Кабінету Міністрів «Назустріч людям» (затверджена Постановами Кабінету Міністрів та Верховною Радою 4 лютого 2005 р.) зазначено, що «...уряд ставить своїм завданням надання місцевим органам влади адекватних інструментів впливу на регіональний розвиток» [8]. З цією метою передбачається узгодження стратегічних цілей і пріоритетів розвитку держави та регіонів, децентралізація та розмежування повноважень між органами влади щодо надання публічних послуг, запровадження прозорого механізму контролю, у тому числі громадського, на кожному рівні управління.

Іншим пріоритетом зазначено здійснення адміністративної реформи, завдання якої полягають у розмежуванні повноважень між центральними та місцевими органами влади, забезпечення прозорості у діяльності влади, започаткування діалогу членів Уряду з громадськістю з питань реалізації державної політики у відповідній сфері.

Перспектива започаткування децентралізаційних реформ є доброю нагодою для уряду використати ресурси для підсилення інституційної спроможності регіональних органів влади щодо впливу на процеси розвитку територій, зокрема засобом взаємодії з організаціями громадянського суспільства, вплинути на зміст законодавчих і нормативно-правових актів. Але при цьому постає потреба реформувати чи доповнити нормативно-правову базу, що визначає функції місцевого самоврядування, взаємодію органів державної влади та місцевого самоврядування, форми впливу держави на процеси регіонального розвитку.

Розглянемо необхідність комплексної законодавчої реформи системи управління на місцевому та регіональному рівнях.

Чинне законодавство України, яким визначаються засади та різні аспекти місцевого самоврядування і впливу органів влади на процеси місцевого й регіонального розвитку, засноване на моделі організації влади, визначеній Конституцією України. Ця модель не є ефективною з точки зору сприяння процесам розвитку територій, а також не відповідає засадам демократичного місцевого й регіонального врядування, визначених, зокрема, Європейською хартією місцевого самоврядування.

Зокрема, цією моделлю передбачається:

- запровадження місцевого самоврядування лише на низовому територіальному рівні – рівні населеного пункту (села, селища, міста), а на регіональному рівні (район, область) продовжує існувати централізована система прямого державного управління;
- дуалізм влади на регіональному рівні («районна, обласна рада» – «районна, обласна місцева державна адміністрація»), на якому одночасно функціонують органи місцевого самоврядування та місцеві державні адміністрації, наділені близькими функціями у сфері соціально-економічного розвитку території, а їх повноваження чітко не розмежовані;
- невизначеність територіальної основи місцевого самоврядування, оскільки не встановлено просторових меж територіальної громади.

Суттєвим недоліком законотворчого процесу аж до 2002 р. була відсутність комплексного, системного підходу до розвитку законодавства про місцеве самоврядування. Однак, навіть схвалена Кабінетом Міністрів України у 2002 р. Концепція Програми законодавчого забезпечення розвитку місцевого самоврядування заклала модель розвитку законодавства, яке базується на філософії жорсткої регламентації діяльності самоврядних органів, зокрема, збереженні всебічного контролю виконавчої влади за місцевим самоврядуванням, значному обсязі делегованих

повноважень, відсутності можливостей самостійно визначати свої адміністративні структури тощо.

В Україні до 2000 р. не існувало центрального органу виконавчої влади, відповідального за регіональний розвиток. Згідно з Указом Президента України від 23 жовтня 2000 р. до основних завдань Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції віднесено участь у формуванні державної регіональної політики і організацію роботи, пов'язаної з її проведенням.

Водночас, в Україні відсутній єдиний орган, який би комплексно вирішував проблеми місцевого і регіонального розвитку в Україні. Такий державний орган мав би реалізовувати закладені в чинному законодавстві можливості розвитку місцевого самоврядування та регіонального розвитку, прогнозувати розвиток подій у зв'язку з прийняттям нових законів; оцінювати правову базу і на цій основі надавати відповідні рекомендації для практичної реалізації проектів і програм розвитку місцевого самоврядування.

Розглянемо потребу пошуку найефективнішої моделі здійснення адміністративно-територіальної реформи та децентралізації влади взагалі, з огляду на її вплив на процеси місцевого і регіонального розвитку.

Вже у середині 90-х років стало зрозумілим для політиків, експертів, що сформована в тридцять років система адміністративно-територіального устрою України не дозволяє сформувати такі територіальні громади, які б володіли достатніми матеріальними, фінансовими ресурсами, територією та об'єктами соціальної інфраструктури, необхідними для ефективного виконання завдань та повноважень місцевого самоврядування, делегованих повноважень [9, с. 56]. У 1997 р. Указом Президента України були затверджені заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні. Однак, незважаючи на розробку протягом наступних років багатьох концептуальних документів, законопроектів, часткове реформування центральних органів виконавчої влади, на територіальному рівні декларовані зміни у напрямі децентралізації майже не відбулися.

Цей факт знайшов свій коментар і у рекомендації 102 та резолюції 123, ухвалених восьмою сесією Конгресу місцевої та регіональної влади Європи у листопаді 2001 р. в Страсбурзі. У зазначених документах Конгресу Україні пропонується взяти до уваги, зокрема, такий пункт: «...для добре збалансованого функціонування всіх рівнів самоврядування в країні і чіткого розуміння та поділу відповідних повноважень закон і Конституція повинні однозначно відрізнити місцеве самоврядування від регіонального, а останнє – від органів державної влади на місцях» [12, с. 102].

Ідеологія реформ була запропонована у 2004 р. (фактично передана у 2005 р. новій владі). Фондом сприяння розвитку місцевого самоврядування, а саме – щодо здійснення адміністративної реформи на місцевому та регіональному рівнях організації влади [2, с. 24]:

- розмежування функцій і повноважень між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, а також між органами місцевого самоврядування різних рівнів;
- розв'язання проблем стратегічного планування розвитку територій;
- налагодження міжсекторного співробітництва місцевих органів влади, неурядових організацій, бізнесових структур;
- вдосконалення статусу органів місцевого самоврядування регіонального рівня, місцевих державних адміністрацій.

Здійснення реформи адміністративно-територіального устрою:

- вдосконалення системи адміністративно-територіального устрою;
- визначення статусу адміністративно-територіальних одиниць первинного рівня та критеріїв забезпечення їх дієздатності та самоврядності;

- визначення кордонів адміністративно-територіальних одиниць;
- проведення комплексу земельних кадастрових робіт;
- розробка і прийняття Закону України «Про порядок вирішення питань адміністративно-територіального устрою».

У 2005 р. відповідна реформи, а у її контексті, децентралізація влади стала одним із пріоритетів діяльності нової команди влади, зокрема Кабінету Міністрів, про що свідчить запровадження у його складі посади віце-прем'єра з питань адміністративно-територіальної реформи:

- 17 лютого — було декларовано намір здійснити реформу (аж до внесення – при потребі додаткових, окрім законопроекту 3207-1, конституційних змін) до парламентських виборів 2006 р.; плани ліквідації районних державних адміністрацій і надання обласним державним адміністраціям функцій префектури;
- у квітні — презентовано законопроект «Про територіальний устрій України», в основі якого лежить трирівнева модель адміністративно-територіальної реформи. Три рівні: громада – не менше 5 тис., район – не менше 70 тис., регіон — не менше 750 тис. Також впроваджуватимуться поняття «місто-район» (не менше 70 тис.) та «місто—регіон» (не менше 750 тис.);
- 20 травня – створення робочих підгруп по розробці чи доопрацюванню існуючих законопроектів щодо органів самоврядування різних рівнів – громади, району та регіону.

Муніципальна спільнота, експерти в цілому схвально оцінили наміри урядовців здійснити адміністративно-територіальну реформу та децентралізацію влади, про що свідчать резолюції загальноукраїнської конференції «Місцеве самоврядування у контексті конституційних та демократичних реформ в Україні» (14 квітня 2005 р.), X Всеукраїнських муніципальних слухань (16–19 березня 2005 р.), Всеукраїнських зборів представників місцевого самоврядування (25 квітня 2005 р.), де, у цілому, йдеться про потребу:

- Створити базові адміністративно-територіальні одиниці — громади з дотриманням принципу повсюдності місцевого самоврядування та чітко розмежувати території громад.
- Запровадити трирівневу територіальну систему управління – громада, район (місто, район), регіон (АРК, області, міста — регіони).
- Розробити чіткі критерії оптимізації районного, а у перспективі і обласного поділу України з урахуванням географічних, історичних та інших чинників.
- Відновити повноцінне місцеве самоврядування на регіональному (область) та субрегіональному (район) рівнях, що, зокрема, передбачатиме створення виконавчих органів обласних, районних рад, змінивши завдання та функції обласних державних адміністрацій, вилучивши з їх компетенції питання соціально-економічного та культурного розвитку відповідних територій.
- Ліквідувати районні державні адміністрації (варіант: реорганізувати районні державні адміністрації у виконавчі органи районних рад), передавши їх функції та повноваження районним радам.
- Здійснити чіткий розподіл повноважень та відповідальності між різними видами та територіальними рівнями публічної влади (по вертикалі), а також по горизонталі – між органами місцевого самоврядування громади, обласною, районною радою та її виконавчими органами.
- Створити ефективні механізми захисту загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів на всіх територіальних рівнях організації публічної влади. Підвищити роль асоціацій та інших добровільних об'єднань органів місцевого самоврядування у представництві і захисті прав та інтересів територіальних громад. Надати об'єднанню

асоціацій місцевого самоврядування статусу консультативно-дорадчого органу, до компетенції якого належатиме обов'язковий попередній розгляд проектів законів та нормативно-правових актів уряду, що торкаються інтересів місцевого самоврядування.

- Створити необхідні організаційно-правові та матеріально-фінансові передумови формування самодостатніх громад.
- Провести протягом 2005 р. за прикладом кількох суміжних районів певної області державно-правовий експеримент щодо укрупнення громад з метою розробки об'єктивних критеріїв, алгоритму дій, механізму громадського обговорення;

Водночас, під час публічного обговорення філософії здійснення адміністративно-територіальної реформи, зокрема проекту закону «Про територіальний устрій України» експертам, представниками місцевих органів влади було висловлено ряд застережень [6]. Зокрема, щодо:

- відсутності концептуального супроводу планів здійснення адміністративно-територіальної реформи з боку нової влади;
- неможливості здійснення реформи до парламентських виборів 2006 р., як це було заявлено віце-прем'єром;
- потребі законодавчого супроводження реформи, зокрема у питаннях про розподіл повноважень між різними рівнями та формами влади, фінансово-матеріальне забезпечення місцевого самоврядування в Україні;
- висока можливість виникнення конфліктів під час проведення будь-яких адміністративно-територіальних змін між органами влади різного рівня;
- необхідності шукати стимули для добровільного об'єднання територіальних громад;
- потребу враховувати настрої громадян під час укрупнення громад, районів;
- вартості здійснення реформи та пошуку відповідних коштів;
- потребі знайти чіткі критерії формування громад, на основі оцінки їх потенціалу (природного, земельного, інтелектуально-кадрового, матеріально-технічного).

Об'єктивна потреба і суспільні очікування управлінських реформ на регіональному та місцевому рівнях привели до того, що питання управління та врядування віднесені до пріоритетів нової влади в Україні. Перспектива започаткування децентралізаційних реформ вже у 2006 р. є доброю нагодою для уряду України використати ресурси для підсилення інституційної спроможності регіональних органів влади щодо впливу на процеси розвитку територій, зокрема засобом взаємодії з організаціями громадянського суспільства, вплинути на зміст законодавчих і нормативно-правових актів.

Література

1. Десять років соціально-економічних перетворень в Україні: спроба неупередженої оцінки / За ред. І.Бурковського. — К.: К.І.С., 2004. — 120 с.
2. Долішній М. Актуальні завдання регіональної політики України в сучасних умовах // Регіональна економіка. — 2005. — № 3. — С. 22 — 25.
3. Звіт Світового банку з проблем регіонального розвитку в Україні за 2005 р. — С. 85.
4. Економічна та адміністративна трансформація: рекомендації для України на шляху до Європи. Видано за підтримки фонду Конрада Аденауера: Комітет з питань державного будівництва та місцевого самоврядування Верховної Ради України, Асоціація агенцій регіонального розвитку України, Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні. — К.: Міленіум, 2004. — С. 125.
5. Інститути та інструменти розвитку територій. На шляху до європейських принципів / За ред. С. Максименка. — К.: Міленіум, 2004. — 244 с.
6. Інформаційно-аналітичні матеріали до парламентських слухань 16 квітня 2004 р. «Регіональна політика та місцеве самоврядування в Україні: законодавчі аспекти» / Видання здійснено в рамках проекту «Розвиток громад та регіонів України» Київського центру Схід-Захід. — К., 2004.
7. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан / Видано за сприяння програми розвитку ООН в Україні. — К., 2004. — 124 с.

8. Програма діяльності Кабінету Міністрів «Назустріч людям», затверджена Постановами Кабінету Міністрів та Верховною Радою 4 лютого 2005 р.
9. Регіональна політика в країнах Європи: уроки для України / За ред. С.Максименка. — К.: Логос, 2000. — 171 с.
10. Регіональний портрет України / За заг. ред. Ю. Тищенко. — К.: УНЦПД, 2003. — 336 с.
11. Система державних фінансів України: шляхи забезпечення прозорості та оптимальної децентралізації фінансових потоків. Матеріали Форуму експертів, Київ, 2 березня 2001 р. / За ред. І. Бураковського. — К.: К.І.С., 2001. — 120 с.
12. Трансформація структури господарства України: регіональний аспект / За ред. Г.В. Балабанова, В.П. Нагірної, О.М. Нижник. — К.: Міленіум, 2003. — 404 с.
13. DFID (UK): Ukraine: Country Strategy Paper 2001–2005.
14. Government of Ukraine, United Nations Development Programme Integrity in Action: Governance Program (2004).
15. United States Agency for International Development Regional Mission for Ukraine, Belarus and Moldova Activity Fact Sheet. — July 2004: Municipal Development/Local Government.

*Корчинська О.А.,**канд. екон. наук, докторант ННЦ Інституту аграрної економіки**Бабічева О.І.,**канд. екон. наук, зав. кафедри маркетингу АПСВ ФПУ**Кон'юнктурні дослідження на ринку пестицидів в Україні*

В статье проанализированы динамика производства и использование средств защиты растений, распределения долей рынка между национальными и иностранными производителями. Показаны основные причины и следствия сокращения внесения пестицидов при выращивании сельскохозяйственных культур, пути стимулирования их производства и использования с целью уменьшения потерь урожая продукции растениеводства.

The given article analyses the dynamics in the production and use of plant protection chemicals. It also studies the market shares distributed between home and foreign producers. There have been shown main causes and effects of cutting in the use of pesticides while growing crops, as well as characterized the ways stimulating their production and use which will enable to prevent losses in harvests.

Ключові слова: ринок пестицидів, кон'юнктурні дослідження, виробництво засобів захисту рослин.

Перехід до ринкових умов господарювання вимагає постійного проведення кон'юнктурного моніторингу ринків. Теоретичні аспекти проведення кон'юнктурних досліджень висвітлюються у працях Ф.М. Левшина, В.А. Карпова, В.Р. Кучеренко, С.І. Соколенко та ін.

Ринок пестицидів є одним з важливих ринків в агропромисловому комплексі України. За даними Інституту захисту рослин, щорічні втрати врожаю від шкідників, хвороб і бур'янів становлять близько 30 %, зокрема, зерна 25 — 30%, цукрових буряків — 20 — 27%, соняшнику — 23 — 25%, картоплі — 32 — 35%, овочів — 27%, плодкових насаджень — 48% і більше. Тому аналіз сучасної кон'юнктури ринку пестицидів і виявлення проблем його розвитку є актуальними на цьому етапі розвитку економіки України.

Потенційний обсяг ринку пестицидів в Україні розглядається як досить великий: у середині 80-х років щорічно у сільському господарстві використовували близько 180 тис. т засобів захисту рослин (у фізичній вазі) для обробки 33 млн. га посівів, що у розрахунку на 1 га становило 5,5 кг, тобто на рівні розвинутих європейських країн. Так, високорозвинуті країни Європи вносять у розрахунку на 1 га ріллі таку кількість засобів захисту рослин: Нідерланди – 18,5 кг, Італія – 13,2, Бельгія – 11,3, Англія — 5,8, Швейцарія – 5,1, Франція – 4,5, Німеччина – 4,2, Данія – 2,6 кг.

Проте у подальшому обсяги застосування пестицидів в Україні почали падати, і у 90-і роки намітилась стійка тенденція скорочення застосування засобів захисту рослин. Якщо у 1991 р. їх обсяг використання становив 89 тис. т, або 2,7 кг/га, то у 1995 р. – лише 32,5 тис. т, або 1,1 кг/га. При цьому слід зазначити, що скорочувалась і площа обробітку. У 2004 р. захисні заходи були проведені на площі приблизно 18,7 млн. га, що майже вдвічі менше, ніж у 80-х роках. Унаслідок цього приблизно третина щорічної продукції рослинництва гине. За розрахунками спеціалістів Головної державної інспекції захисту рослин, для досягнення бажаного ефекту в Україні слід щороку здійснювати захисні заходи на площі 35–40 млн. га, використовуючи при цьому більше 100 тис. т пестицидів. Тільки для забезпечення одержання зерна на рівні 35–40 млн. т високої якості необхідно щорічно проводити захисні заходи на площі 10–12 млн. га, використовуючи при цьому 110 млн. доларів США.

У 2004 р. використання пестицидів в Україні становило 15,4 тис. т, з них інсектициди (14%), фунгіциди (30%), гербіциди (56%). У вартісному виразі – це близько 170 млн. доларів США, що в 5–13 разів менше, як у розвинутих країнах. Для порівняння: у Німеччині щорічно пестицидів застосовують на суму 800 млн. доларів США, Франції – 1,7 млрд., США – 2,7 млрд. доларів США.

У 2004 р. загальний світовий ринок пестицидів оцінювався на суму близько 30 млрд. доларів США. На інсектициди припадало близько 11 млрд. доларів США, фунгіциди – 6 млрд. і гербіциди — 13 млрд. доларів США. Процентне співвідношення засобів захисту рослин на світовому ринку представлено на рис. 1.

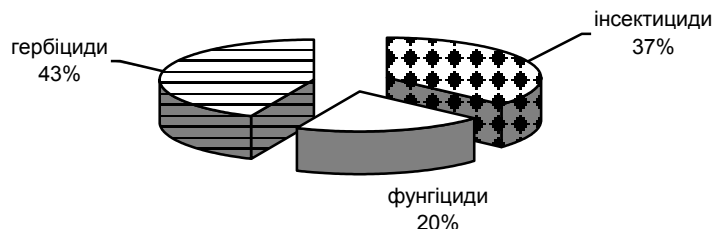


Рис. 1. Структура світового ринку засобів захисту рослин

Таким чином, нинішня частка України у світовому ринку пестицидів становить 0,6%.

Ринок пестицидів в Україні є імпорто-орієнтованим, оскільки виробничі потужності вітчизняних хімічних підприємств дозволяють забезпечити лише 20% попиту. Основними вітчизняними виробниками засобів захисту рослин є Первомайське державне підприємство «Хімпром» Харківської області, ВАТ «Олімп-Круг» (Одеський суперфосфатний завод), ДП «Смоли» (м. Дніпродзержинськ), ВАТ «Краситель» Луганської області, Черкаський державний завод хімреактивів (табл.1).

На вітчизняних заводах виробляється обмежений асортимент засобів захисту рослин. В основному – це полікарбацин, мідний купорос, препарати сірки, хлорокис міді, бромистий метил, ДНОК, тобто у межах десятка видів.

Таблиця 1

Виробництво засобів захисту рослин на вітчизняних заводах, т*

| Хімічне підприємство | Рік | |
|---|--------|--------|
| | 2000 | 2004 |
| Первомайське ДП «Хімпром» | 778,0 | 162,0 |
| Одеське ВАТ «Олімп Круг» | 2151,0 | 1495,5 |
| Сакський державний хімічний завод | 200,0 | 0,0 |
| ДП «Смоли» (м. Дніпродзержинськ) | 292,0 | 198,4 |
| ТОВ «Агропромника» м. Дніпропетровськ | 0,0 | 57,2 |
| ВАТ «Краситель» (м. Рубіжне) | 173,0 | 230,1 |
| ВАТ «Укрзоветпостач» | 0,0 | 16,4 |
| ВАТ «Облагрохім» | 0,0 | 170,7 |
| МНТЦ «Агробіотех» | 0,0 | 1,0 |
| ЗАТ «Високий врожай» | 0,0 | 3,06 |
| ТОВ «Мікотон-аглікон» | 0,0 | 16,4 |
| Черкаський державний завод хімреактивів | 0,0 | 45,4 |
| Запорізький коксохімічний завод | 320,4 | 0,0 |
| Разом | 3914,4 | 2396,2 |

* За даними Міністерства промислової політики України

У той самий час для задоволення потреб АПК необхідно, як мінімум, 12 видів фунгіцидів і протравлювачів насіння, 22 види інсектицидів, 24 види гербіцидів. Всього в Україні дозволено використовувати близько 300 найменувань пестицидів. Розподіл вітчизняного асортименту пестицидів представлений на рис. 2.

У нинішній ситуації українські підприємства завантажені лише на 3–5 % своїх потужностей, що відсуває вітчизняне джерело забезпечення засобами захисту рослин на другий план, надаючи внутрішній ринок імпортним постачальникам (рис.3).

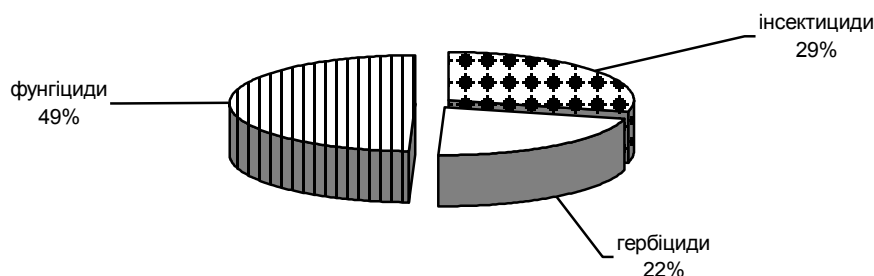


Рис. 2. Структура виробництва пестицидів в Україні

Недостатня кількість і вузький асортимент пестицидів, що виробляються в Україні, змушує закуповувати ці агрохімікати за кордоном. У радянські часи в країну завозились пестициди в основному із союзних республік. Так, у 1991 р. із союзних республік було поставлено 47,3 тис. т засобів захисту рослин, а із зарубіжних країн – лише 7 тис.

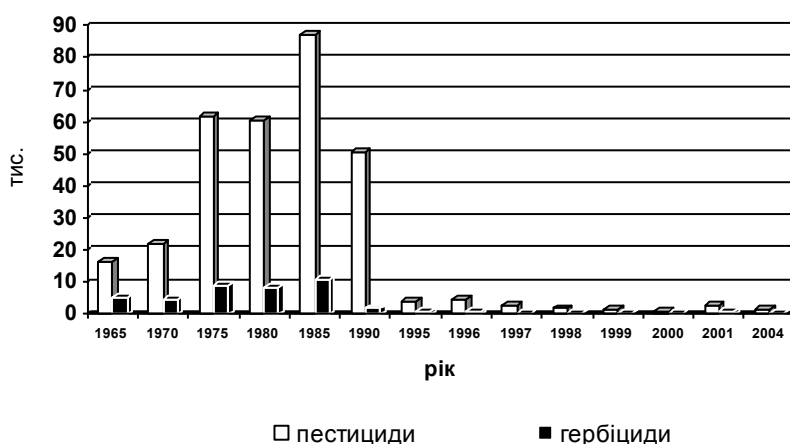


Рис. 3. Динаміка виробництва хімічних засобів захисту рослин в Україні (у перерахунку на 100-процентний вміст діючої речовини)

За останні роки ми імпортуємо пестициди головним чином з країн дальнього зарубіжжя. Основними постачальниками цих препаратів в Україну є США, Бельгія, Німеччина. А з країн ближнього зарубіжжя найбільш великим експортером є Росія. Разом на ці країни припадає більше 50 % всього імпорту засобів захисту рослин в Україну. Слід наголосити, що в останні роки на український ринок вийшли і нові постачальники засобів захисту рослин – Індія, Китай та ін.

До 1994 р. поставка засобів захисту рослин відбувалась централізовано, і спеціалісти агрохімслужби розподіляли фонди, виходячи з потреб сільськогосподарських товаровиробників з урахуванням фітосанітарного стану посівів.

Проте з 1995 р. централізовані поставки припинились, а закупівлею і реалізацією агрохімікатів зайнялись десятки фірм. Нині на український ринок свою продукцію постачають близько 20 компаній з Швейцарії, Німеччини, Сполучених Штатів Америки, Франції, Іспанії, Японії. Розповсюдження засобів захисту рослин в Україні здійснюється більш як 100 дистриб'юторами, всього ж продажем засобів захисту рослин (тобто мають дозвіл на здійснення реалізації цих препаратів) займаються близько 1,5 тис. фірм. Така кількість дрібних торговців

призводить у деяких випадках до безконтрольного розповсюдження підробок, відрізнити які можна лише за лабораторних умов. У результаті на поля потрапляють низько ефективні препарати з неприпустимим вмістом шкідливих речовин.

Забезпечення сільського господарства переважно за рахунок іноземних виробників призводить до створення монополістичного середовища цих виробників на українському ринку і відповідних наслідків, зокрема підвищення цін. Наприклад, гербіцид Раундап фірми «Монсанто» продається у Прибалтиці за ціною 5 доларів л, а в Україні – вдвічі дорожче. Звісно, причина високих цін на засоби захисту рослин в Україні пояснюється не тільки монопольним становищем іноземних компаній-виробників, а й високими ризиками неповернення коштів. Нині заборгованість сільськогосподарських підприємств перед іноземними компаніями за поставки пестицидів становить 160 млн. доларів США. Якби компанії були впевнені у поверненні боргів, а оплата за препарати здійснювалась попередньо, то і ціна на пестициди була б нижчою.

А для цього необхідно провести реформування фінансово-кредитної політики у галузі сільського господарства, щоб сільськогосподарські товаровиробники мали можливість отримати необхідні кредити для закупівлі необхідних матеріально-технічних ресурсів, у тому числі й пестицидів. Високі банківські ставки і застава майна, відсутність іпотечного кредитування роблять кредитні ресурси недоступними для більшості сільськогосподарських товаровиробників. Слід зауважити, що сьогодні, коли у сільському господарстві тільки відбувається становлення підприємств ринкового типу, коли фінансові можливості більшості сільськогосподарських товаровиробників ще обмежені, необхідна підтримка сільськогосподарських товаровиробників з боку держави. Навіть у розвинутих країнах світу, де доходи фермерів значно вищі порівняно з українськими, висока ціна на засоби захисту рослин компенсується фермерам державними дотаціями.

Для послаблення монопольного становища іноземних компаній на українському ринку необхідно розвивати власне виробництво засобів захисту рослин. Поки що асортимент препаратів, які виробляються на вітчизняних заводах не дуже великий, і вони дещо застарілі, проте їх вартість значно менша за імпортні, а значить, вони більш доступні нашим сільськогосподарським товаровиробникам.

Частково вирішення проблеми можливе за рахунок вітчизняного виробництва засобів захисту рослин із імпоротної сировини, яке обходиться на 15 % дешевше порівняно з ввозом готових препаратів. Звісно, зарубіжним виробникам вигідніше виготовляти пестициди в себе (зберігаючи робочі місця) і продавати їх втридорога українським споживачам, через що вони намагаються блокувати усілякі спроби вітчизняних підприємств розвивати власне виробництво і виходити з більш дешевими препаратами на ринок. Тому з метою зацікавлення іноземних компаній у продажі сировини для українських заводів необхідно пропонувати їм вигідні умови поставки. У такій ситуації зростає роль держави, яка повинна підтримувати вітчизняних товаровиробників і створювати сприятливі умови для розвитку агропромислового комплексу.

Література

1. Бойко В. Через тернии к средствам защиты растений // Агроперспектива. – 2004. – № 3. – С. 47–57.
2. Карпов В.А. Конъюнктурные исследования потенциала рынка // Инвестирование экономики Украины в условиях рынка. – Одесса: Институт проблем рынка и економіко-екологічних досліджень НАН України, 1998.
3. Колісниченко В.Ю. Досягнення і проблеми державної служби захисту рослин // Пропозиція. – 2001. – № 11. – С. 17.
4. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. – М.: Международные отношения, 1993.
5. Михайлов Ю. Українська асоціація захисту рослин переходить у наступ // Пропозиція. – 2000. – № 11. – С. 22–24.
6. www.agroperspectiva.com.
7. www.minagro.gov.ua

Краснокутська Н.В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства

Кондиріна А.Г.,

канд. екон. наук, зав. кафедри менеджменту АПСВ ФПУ

Управління знаннями в організації. Іноземний досвід

Найцінніший продукт сучасності – це людський інтелект

М. Портер

В статье рассмотрены основные факторы, влияющие на процесс управления знаниями в организации. Обоснована важность формирования модели инновационных знаний в организации. Сделан акцент на необходимость перехода от существующей парадигмы к новой модели постиндустриальной эпохи.

The given article considers the main factors influencing the knowledge management process within an organization. The authors of the article ground the importance to form an innovation knowledge model in an organization. They also focus on the necessity to transit from a current paradigm to a new model of the post-industrial period.

Ключові слова: креативне мислення, освіта, парадигма, саморозвиток, інноваційна діяльність, інтелектуальний капітал, формальні й неформальні знання, управління знаннями.

Вивчення іноземного досвіду в будь-якій сфері діяльності завжди є корисним та ефективним, якщо ставитись до цього прагматично. Так, наприклад, розвиток наукоємних галузей Японії починався з простого копіювання передових технологій, в основному американського походження. Сьогодні, у загальному обсязі світового ринку наукоємної продукції, який становить 2,3 трлн. доларів, на долю Японії припадає 30%.

Метою цієї статті є дослідження особливостей та нових підходів управління знаннями в організації, що робить її інноваційною і конкурентоспроможною за умов динамічних змін на міжнародних ринках.

Світова цивілізація, починаючи з кінця ХХ ст., вступила в нову стадію свого розвитку – третю хвилю науково-технічної і соціально-економічної революції – постіндустріальну епоху або епоху радикальної трансформації усіх складових суспільства складових його структур.

Дуже важливим є усвідомлення сутності сучасних планетарних змін, їх напрямів та особливостей.

На думку одного із теоретиків постіндустріального розвитку, американського соціолога Д. Белла [1], нова формація розглядається не як екстраполяція, або проекція індустріальної епохи, а як цілком новий принцип соціально-технологічної організації і новий спосіб життя, що витісняє індустріальну епоху так, як колись остання витіснила аграрну. Якщо в індустріальній епосі економічний успіх виробництва ґрунтувався на матеріально-енергетичних та фінансових ресурсах, то у постіндустріальному суспільстві виникає нове розуміння багатства, пов'язане з його поступовим відторгненням від традиційних критеріїв – грошей і власності. Багатство, як вважає Е. Тоффлер [6], втрачає матеріальне втілення, воно перетворюється на «символічний капітал» – знання, які у вигляді інформації розповсюджуються по всьому світу, стають супер символічною формою грошей і певною мірою відповідають економіці «третьої хвилі».

Слід відзначити, що всі без винятку дослідники акцентують увагу на революційності трансформаційних змін, в основі яких лежить формування п'ятого та початок шостого технологічного укладів, виникнення яких започатковано науковими відкриттями.

Як свідчить досвід розвинутих країн, життєздатність національних економік, насамперед визначається масштабами та якістю впровадження нових ідей, нових технологій, нових продуктів, нових управлінських систем, що є результатом практичного використання досягнень науки та інноваційної діяльності.

Особливість розвитку постіндустріального суспільства полягає у формуванні глобальної економічної інтеграції, відбувається перехід від самодостатньої ізольованої національної економіки до світової. Створюються транснаціональні науково-технічні альянси – об'єднання фірм різних країн з науковими установами для спільного вирішення науково-технічних проблем. Поширюється науково-технічна кооперація, трансфер технологій і виникають умови до появи єдиного світового ринку науково-технічних знань та новітніх технологій як нового економічного ресурсу, на основі якого формується новий тип економіки, що базується на створенні, розповсюдженні і використанні нових знань. Це означає, що головними рушіями зростання економіки є насамперед галузі високих та середніх технологій з високою інтенсивністю знань, таких як інформаційно-комунікаційна, фармацевтична галузі, нанотехнологія, а не первинна переробка сировини та експлуатація дешевої робочої сили.

Високорозвинуті країни світу (США, Японія, країни Європи) перейшли до згортання суто промислових виробництв у традиційному їх розумінні і швидкими темпами розвивають високотехнологічні інтелектуальні галузі. Обсяг світового ринку наукоємної продукції становить сьогодні 2,3 трлн. доларів, з цієї суми 39% належить продукції США, 30% – Японії, 16% Німеччини [7].

Саме ці країни, на думку Л.О. Мусіної [83], дійсно є економіками знань, оскільки вони:

- створюють найбільшу кількість робочих місць, пов'язаних з використанням знань (вчені, інженери, менеджери – інноватори, аналітики, координатори, викладачі);
- отримують найбільший ВВП на одного працюючого або на одну відпрацьовану годину;
- більша частка валової доданої вартості створюється у галузях високих технологій;
- визнається першість людини, її духовного світу в розвитку виробництва і соціально-історичному прогресі;
- орієнтовані на діалог, співробітництво і кооперацію, а не на протистояння і боротьбу як рушійні сили розвитку;
- орієнтовані на прискорення розповсюдження нових знань за допомогою інформаційних систем та систем неперервної освіти.

Основні показники економічного та технологічного розвитку розвинутих країн світу наведено у табл. 1 [13].

Таблиця 1

**Основні показники економічного та технологічного розвитку
у розвинутих країнах (2000 р.)**

| Країна | ВВП на душу населення* | Продуктивність праці: ВВП: на 1 год. відпрацьовану** | Індекс росту конкурентоспроможності | | Частка галузевих технологій | |
|------------|------------------------|--|-------------------------------------|---------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| | | | розвитку технологій | спроможності до інновацій | доданої вартості у загальн. ВВП | у загальній кількості зайнятих |
| США | 33886 | 32,6 | 1 | 1 | 8,08*** | 5,3 |
| Японія | 25796 | 24,9 | 23 | 12 | 11,41 | 6,35 |
| Ірландія | 29080 | 35,4 | 28 | 16 | - | 6,94 |
| Фінляндія | 24864 | 30,5 | 3 | 2 | 9,99 | 7,22 |
| Франція | 24032 | 35,0 | 17 | 9 | 6,97 | 7,23 |
| Швеція | 23884 | 29,6 | 6 | 8 | - | 7,9 |
| Німеччина | 24931 | 34,1 | 15 | 3 | 10,87 | 11,19 |
| Португалія | 16882 | 19,2 | 25 | 25 | 4,0*** | 3,44 |
| Греція | 16326 | 21,7 | 38 | 42 | 1,74 | 2,2 |

* За ПКС, доларів США;

** дані за 1998 р.;

*** дані за 1999 р.

Джерела: The Global Competitiveness Report 2001-2002. Oxford University Press, 2002. – P. 342, 20, 104. Towards a European Research Area. Science, Technology and Innovation. Key Figures 2002. European Commission. Luxembourg, 2002. – P. 18, 19, 25, 54.

Отже, сьогодні рівень розвитку та використання знань є одним із головних факторів, яким визначається місце будь-якої країни у системі світового господарювання, її конкурентоспроможність та економічне зростання.

У державних стратегіях розвитку зазначених країн, знання розглядаються як конкурентний ресурс, як економічний продукт, як основа для організації і здійснення економічної діяльності, що передбачає пріоритетність фінансування розвитку науки та освіти. Так, наприклад, США за абсолютними витратами на НДДКР (більше 276 млрд. доларів у 2002 р.) посідають перше місце у світі. Стратегія США спрямована на науково-технологічне лідерство: формується відповідне середовище для розвитку інноваційного потенціалу, розроблена і введена в дію система державних економічних стимулів для підтримки інноваційної діяльності [12]. За даними Міністерства торгівлі США за 1991–2001 рр. створено 5982 міжнародних альянсів для сумісних НДДКР [11]. Це співробітництво сприяє накопиченню знань загальнопланетарного інтелекту, який є катализатором нових наукових досягнень.

На активізацію набуття фундаментально особистих знань має суттєвий вплив державна політика країни. Так, наприклад, уряд Японії висунув національну ідею: «Кожен японець – творець». У результаті, японці мають найбільшу частку фахівців з науковими ступенями порівняно з будь-якою країною світу – 68% від загальної кількості, американці – 25%. Особливо значний показник частки осіб з вищою освітою у віковій категорії до 35 років – в Японії, цей показник втричі вищий як в Америці. За останнє десятиріччя, питома вага витрат на освіту в ВВП зросла в усіх розвинутих країнах (табл. 2).

Таблиця 2

Основні параметри витрат на вищу освіту в 2000 р.

| Країна | ВВП, млрд. доларів | Витрати на вищу освіту, % від ВВП | | |
|----------------|--------------------|-----------------------------------|----------|--------|
| | | державні | приватні | всього |
| США | 10870 | 4,8 | 2,2 | 7,0 |
| Франція | 1632,1 | 5,7 | 0,3 | 6,0 |
| Австралія | 579,7 | 4,6 | 1,3 | 5,9 |
| Великобританія | 1606,9 | 4,5 | 0,6 | 5,1 |
| Німеччина | 2279,1 | 4,2 | 1,1 | 5,3 |
| Японія | 3582,5 | 3,6 | 1,2 | 4,8 |

Джерело: МЭиМО. – 2005. – №7; МЭиМО. – 2004. – № 9.

Особливість розвитку суспільства постіндустріальної епохи потребує нових методологічних підходів до вирішення проблеми використання людських ресурсів, активізації їх інноваційної діяльності, створення дійового механізму мотивації і стимулювання до сприйняття нових знань. Перш за все, це неперервний зв'язок освіти з виробничою діяльністю протягом всього трудового життя. Причому, на перший план виходить творчий елемент – не просто накопичення нових знань і навичок, а вміння їх творчо застосовувати, креативно мислити. Наступною особливістю є активізація творчих можливостей не тільки окремих особистостей, а окремих колективів, які становлять персонал фірми. Це потребує постійного саморозвитку персоналу шляхом інтелектуального удосконалення, прагнення до творчої діяльності, можливості реалізувати свої ідеї, створюючи тим самим інтелектуальний капітал фірми.

Поняття «інтелект» означає рівень розумового розвитку і вміння використовувати свої розумові здібності, управляти думками і знаходити нові комбінації, нові рішення стосовно поставленої задачі. Творчість притаманна особистостям будь-якої професії і проявляється як внутрішнє прозріння, осявання, як ноу-хау [8].

Інтелектуальний капітал розглядається як невідчутний елемент активів і вимірюється різницею між ринковою і балансовою їх вартістю. Наскільки вона може бути великою, можна судити, наприклад, за фактом придбання в 1995 р. корпорацією IBM за 3,5 млрд. доларів компанії Lotus Development, балансові активи якої оцінювались всього в 230 млн. доларів [13]. Інтелектуальний капітал фірми – це не проста сума людського капіталу персоналу фірми, а

синергетичний ефект їх умінь творчо взаємодіяти в інноваційному просторі. Створення інновацій потребує саморозвитку людини-творця. На думку теоретика інноваційного менеджменту Б. Санто [4], інноваційне суспільство – це суспільство високого інтелекту, до того ж у глобальних розмірах, це шлях, на якому реалізуються творчі ідеї і реалізуються здібності пізнавати себе і оточуючий світ. Як стверджує Пітер Сендж [8], майбутнє належить «робітникам, що створюють знання», тобто тим, хто працює не руками, а головою і ключом до майбутнього процвітання, є теоретичне і практичне навчання цих робітників, а розумова праця в конкурентному середовищі стане найбільшою цінністю. Виграють ті компанії, які розберуться в цьому раніше за конкурентів.

Сьогодні на ринках праці, за дослідженнями Майка Джонсона [2], відчувається напружена «битва» за кваліфікований персонал, за ділові таланти, за людей, які здатні генерувати нові ідеї, що мають практичну цінність. Більш того, як для фірми, так і для працівників першочергове значення набуває така риса поведінки як комунікативність, гнучкість та адаптивність до змін, навчання протягом життя, постійне оновлення професійних навичок, оскільки, як стверджує Е. Тоффлер [6], можливість мати ту саму роботу протягом десяти років малоімовірно з причини зникнення такої роботи (професії), як, можливо, і самої фірми. За даними Міністерства праці США, американець, який почав свою трудову діяльність наприкінці 80-х років XX ст., протягом свого життя змінювати близько п'яти професій (а не робіт).

Виходячи із визначальної значущості інтелектуального капіталу, необхідності його постійного примноження, оновлення, ефективного використання і розповсюдження, з'явилася нова функція і механізм управління знаннями в організації.

Виникла концепція навчаючої організації – організації, що створює знання. В рамках цього підходу опрацьовуються і впроваджуються процеси і рішення стосовно того, як організація набуває знань із досвіду, умінь, креативності персоналу та інших джерел, включаючи зовнішні, і використовує накопичений інтелектуальний капітал для підвищення результативності, ефективності й адаптивності організації. При цьому, інформаційні технології, організаційна структура, бізнес-процеси, організаційна культура об'єднуються для створення умов, при яких знання, які мають значення для бізнесу, виявляються, збираються, використовуються і розповсюджуються.

Організаційні знання визначаються як сукупність принципів, фактів, умінь, інформації, певних правил, що використовуються в прийнятті рішень, поведінці і діях організації. Організаційні знання розвиваються на основі індивідуальних знань. Знання можуть бути явно вираженими, формалізованими, конкретними і систематизованими. Формалізовані, явні знання можна виражати словами, формами, алгоритмізованими процесами. Вони можуть бути відтворені у будь-який час. Неявні знання — неформалізовані ґрунтуються на особистому досвіді, важко накопичуються і погано формалізуються. Під це визначення підпадає суб'єктивне розуміння, інтуїція, емоції, символи, навички, уміння і відчуття.

З метою розповсюдження неформалізованих знань необхідно трансформувати їх на зрозумілі поняття, цифри, схеми тощо.

Неформалізовані знання цінуються як виток базової компетенції і конкурентних переваг. Організаційне навчання та управління орієнтується на їх формалізацію і відповідні процедури застосування, розповсюдження по всій організації та реалізацію у продукції, послугах і системах.

Отже, організаційне знання створюється в процесі трансформації неформалізованого знання на формалізоване і навпаки. Створення організаційного знання – це розрив з минулим і просування до нових, ще невичерпаних можливостей.

Управління цим процесом пов'язане переважно з такими процедурами як генерування ідей, їх формалізація, накопичення, розповсюдження і використання.

Головною умовою діяльності з ефективного управління знаннями є налагоджений механізм, що охоплює організаційну структуру, комунікації й організаційну культуру – організаційне

навчання, як вид особливої сфери управління, що впливає на організацію творчої діяльності, воно передбачає:

- зростання обсягів інформації;
- надання знанням такого вигляду, щоб вони були придатні для користування;
- створення інтерактивного навчального середовища, в якому працівники постійно діляться тим, що знають, і використовують всі умови для засвоєння знань.

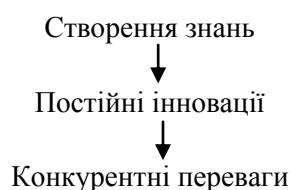
Завдання управління полягає у тому, щоб створити «спіраль знань», що означає виявлення і поширення невідомих знань, піднесення на новий рівень, розширення знань, які застосовуються до різних сфер діяльності в організації. Зазначена система управління є життєво необхідною для розвитку і створення інновацій та втягування в творчий процес пошуку та винахідництва колективу організації (компанії, фірми). Великий досвід у створенні організаційних знань накопичили японські фірми. І. Нонака і Х. Текеучі [14] всебічно розкривають методи японських компаній створення нових організаційних знань, розповсюдження їх по всій організації і втілення в продукцію. Вони стверджують, що секрет успіху японських товарів на ринках у боротьбі з конкурентами різних країн світу полягає саме в умінні компанії створювати механізм управління організаційними знаннями.

Автори вважають, що японські компанії завчасно реагують на очікувані зміни введенням інноваційних технологій, дизайну продукції, нових підходів до маркетингу, нових методів роботи з клієнтами і розглядають інновації не як одночасну акцію, а як постійне удосконалення і покращення.

Як приклад може бути розвиток японського автомобілебудування. Перший етап – випуск недорогих великих машин задовільної якості, конкурентоспроможних за рахунок більш низької вартості праці. Одержували економічність за рахунок зростання масштабів виробництва. Другий етап – впровадження нових технологій, інша якість, продуктивність і сервіс обслуговування клієнтів, нові методи організації виробництва, наприклад, «Канбан» стали лідерами у сфері виробничих технологій. Неперервне впровадження інновацій характерне для японських компаній «Соні», «Кенон», «Хонда», «Міцубісі», «Тойота» і ін.

До основних принципів управління відносяться:

- аналіз і оцінка ситуації, прогноз можливих змін ринку, технологій, продукції або умов конкуренції;
- готовність відмовлятися від методів роботи, які приносили успіх раніше;
- розглядаються зміни як благо на відміну від того, як зберегти завойовані позиції;
- компанії збирають інформацію із зовнішнього середовища і беруть на озброєння знання, створені поза організацією від клієнтів, постачальників, розповсюджувачів продукції, державних установ;
- одержані знання широко розповсюджуються в самій організації і перетворюються в знання організації потім втілюються в нові продукти, або нові технології. Йдеться про трансформацію знань на невід'ємну частину знань компанії у вигляді нових ідей, систем. Саме цей процес є ключовим для розуміння причин успіху японських корпорацій. Схематично цей процес виглядає так:



Для одержання організаційних знань створюються команди із співробітників з різними талантами, які можуть мати нестандартну освіту і досвід, наприклад, навчатись у різних країнах чи у різних навчальних закладах. Члени команди регулярно спілкуються, взаємодіють між собою, обмінюються ідеями, ведуть дискусії. Виникає надмірна інформація. Команда поділяється на кілька підгруп з метою розробки різних підходів до вирішення проблеми. Надмірна інформація дозволяє розглядати проблему з різних сторін, члени команди можуть збиратися по вихідних днях на так звані виїзді засідання для проведення «мозкового штурму» і розробки рішень. Витоком неформалізованих знань можуть бути зовнішня інформація і чужі навички. Саме вони, трансформовані, збагачені й адаптовані, можуть вписатися в образ і самосвідомість компанії.

Як приклада можна розглянути створення організаційного знання на корпоративному рівні компанії Matsushite.

Компанія, починаючи з 1989 р., почала формувати своє бачення XXI ст. Керівництво компанії поставило питання: «Куди компанія іде?», «Якою слід їй бути?» і звернулась до 200 співробітників у віці 40 років з проханням сформуванню своє бачення розвитку корпорації з точки зору XXI ст. Узагальнення концепції було покладене на «Комітет 21», до складу якого увійшли менеджери вищого і середнього рівня. Оскільки вказані менеджери рідко генерували оригінальні ідеї, керівництво прийняло рішення створити ще одну групу, в яку увійшли молоді співробітники віком від 25 до 30 років. Такі комітети були створені у кожному відділі компанії, що входили до складу Matsushite. Було сформовано 20 команд. Вони обговорювали різні погляди на «век грядущий» і писали звіти про результати дискусій. Звіти надходили до «Комітету 21». Збори проходили раз на два тижні, по вихідних у містах Токіо та Осака. Обговорювалось питання: «Якій формі організації співробітників слід віддати переваги?». Народилась концепція «незалежних індивідів». Молоді співробітники обґрунтовували ідею, що в XXI ст. зміниться шкала людських цінностей – працівники повинні отримувати від праці не тільки матеріальне, а й моральне задоволення. Щоб зайняти гідне місце у компанії кожний співробітник має відчувати незалежність, можливість займатися творчістю, реалізувати свій інтелект, добровільно об'єднуватись у команди, групи. «Комітет 21» прийняв за основу рекомендації для розвитку компанії. У 1990 р. «Мацусіта» офіційно заявила зовнішньому світу, що відповідно до нової корпоративної позиції, вона приймає нову стратегію і концентрує увагу на виконанні таких задач:

- організація пропонує «бізнес на основі людських інновацій», тобто впроваджувати новий спосіб життя, за оснований на доцільності, творчості, зручності і радості;
- впроваджувати «людські технології» засновані на якостях, притаманних людині: штучному інтелекту, неформальній логіці, нейронкомп'ютерних мікропроцесорних систем, і світової технології;
- створювати активні творчі команди і змінювати корпоративну культуру;
- впроваджувати мультилокальне і глобальне сітьове управління, що дозволить одержати максимальний ефект як із локальної, так і з глобальної стратегії.

Таким чином, створення організаційного знання рівнозначно залученню організації кожного робітника у неперервний процес особистого й організаційного самооновлення. Успіх процесу залежить від кожної особистості організації. Неформальні знання дають можливість побачити організацію не як машину, а як живий організм. У цьому контексті розуміння, яка мета існування компанії, в якому напрямі вона розвивається, в якому світі вона хоче жити і як його створити, стає важливішим, за обробку формальної інформації.

У практиці навчаючих організацій визначені такі принципи: навчатись швидше, ніж конкуренти; навчатись у середині організації (в групі, один у одного), навчатись за межами організації (у постачальників і споживачів); навчатись по вертикалі (від вершини до основи організації) і застосовувати знання на практиці; прогнозувати майбутнє, створювати сценарії і навчатись з їх допомогою, навчатись швидше, ніж змінюється середовище.

Література

1. Белл Д. Третья технологическая революция и её возможные социально-экономические последствия. – М.: Экономика, 1999.
2. Исмаилов Т.А., Гамидов Г.С. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации. — 2003. — № 1.
3. Саннто Б. Сила инновационного саморазвития // Инновации. — 2004. — № 2.
4. Рывкин С. Мудрая идея трансформация ваших идей в успешные инновации. – СПб.: Питер, 2002.
5. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1999
6. Береговой В.А. Венчурный капитал – основа венчурного бизнеса // Инновации. — 2005. — № 1.
7. Джонсон М. Битва за персонал / Пер. с англ; под ред. Е. Борисовой. – СПб.: Питер, 2004.
8. Мусіна Л.О. Основні заходи переходу до економіки знань: Перспективи для України. – М.: Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3.
9. Кириченко Э. Основы инновационного лидерства США. – МЭиМо. – 2005. – № 7.
10. Краснокутська П.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2003.
11. Иванов Н. Человеческий капитал и глобализация // МЭиМО. – 2004. – № 9.
12. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Пер.с англ. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2003. – 284 с.

Максута О.А.,

аспірантка кафедри маркетингу АПСВ ФПУ

Сучасний стан «тінізації» економічної діяльності в Україні

В статье рассматриваются сущность, факторы развития, причины расширения и формы теневой экономики, а также двойственность влияния «тенизации» на развитие национальной экономики и на денежные потоки предприятий. Анализируются масштабы теневой экономики в Украине и предлагаются меры по ускорению легализации.

The author of the given article considers the essence, development factors, expansion reasons and forms of the shadow economy, as well as a dual character of its influence on the national economy development and enterprises' money flows. She also analyses the scope of the shadow economy in Ukraine and offers some measures for speeding up the process of legalization.

Ключові слова **бюджет, грошові потоки, зайнятість, корупція, легалізація, національна економіка, «тінізація», тіньова економіка, тіньовий сектор економіки.**

За сучасних умов діяльність кожного господарюючого суб'єкту є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, зацікавлених у результатах його функціонування. На основі доступної їм звітно-облікової інформації вказані особи прагнуть оцінити фінансовий стан підприємства. Це здійснюється за допомогою фінансового аналізу, який дає можливість об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини аналізованого об'єкта: охарактеризувати його платоспроможність, ефективність і доходність діяльності, перспективи розвитку, а звідси – за його результатами прийняти обґрунтовані рішення.

Проте, слід враховувати, що цінність проведеного аналізу зменшує такий фактор як «тінізація» частини господарського обороту, який також впливає на грошові потоки підприємства. Один з її шляхів – спрямування суб'єктами господарювання частини коштів у тіньовий сектор економіки з метою уникнення оподаткування і «відмивання» їх через певні фірми.

Питанням тіньової економіки приділяється велика увага і у науковій літературі, і навіть у практичній діяльності. Визначення змісту, передумов виникнення, причин існування, напрямів обмеження та заходів щодо подолання цього негативного явища присвячені наукові дослідження І. Акімової, П. Буряка, І. Богословської, В. Мандибури, І. Мазур, І. Петрової, О. Плотнікова, Є. Савельєва, І. Сороки та ін. Проте залишаються невирішені питання, що обумовлюються загрозливими масштаби «тінізації» економіки, які вимагають подальшої розробки.

Сьогодні в Україні, за оцінками вітчизняних і зарубіжних фахівців, рівень коефіцієнта тінізації (частки обсягу тіньового сектора економіки у ВВП) вітчизняної економіки становить 50–

60% [3; 9], а це суттєво спотворює дані балансових звітів, що негативно впливає на ступінь об'єктивності аналізу та прийняття доцільних рішень.

Тіньова економіка – це складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності [3].

Швидке зростання тінізації економічної діяльності було зумовлене стихійним розвитком підприємництва, який відбувався відірвано від економічної політики держави, випереджаючи формування організаційно-правової бази. У період 1994–1997 рр. відбувалися кардинальні зміни у механізмах господарювання, включаючи реструктуризацію відносин власності, визнання приватної та інших форм недержавної власності, надання значної самостійності вітчизняним підприємствам у здійсненні виробничо-фінансової діяльності та управлінні, розподілі кінцевих фінансових результатів.

Неформальна (тіньова) економіка України не протистоїть формальній, а навіть існує всередині, виступаючи природним і закономірним наслідком легальних статусів господарюючих і керуючих суб'єктів. Інакше кажучи, в основі тіньових відносин в Україні лежить можливість приватизувати будь-яке суспільне благо і використати його для тіньового обороту. Тіньова економіка в Україні невід'ємна від корупції.

Цікаво те, що «тінізація» має подвійний вплив на грошові потоки підприємств: з одного боку, внаслідок завищення витрат на виробництво офіційно зменшується сума отриманого загального грошового потоку підприємства та сума прибутку, і відповідно платежі до бюджету, а з другого, – необліковані реальні гроші, часто готівка, що обертаються в тіньовому секторі економіки, є джерелом капіталовкладень.

Вплив тінізації на розвиток національної економіки також можна розглядати виходячи з двох аспектів:

1. Оскільки тіньова економіка не знаходить відображення в офіційних системах обліку, контролю і управління, уникає від оподаткування і тим самим негативно впливає на поповнення державного та місцевих бюджетів.
2. Певні види тіньової діяльності забезпечують зайнятість населення, створюючи тимчасові робочі місця, сприяючи виживанню тих верств населення, які у результаті ринкових перетворень у країні залишилися без роботи і засобів існування.

Отже, в «тінізації» економіки, що є загалом вигідною для підприємств (за сучасних умов оподаткування), однозначно не зацікавлена держава. Тому, завданням законодавчих і виконавчих органів на сучасному етапі є прийняття відповідних заходів для залучення необлікованих коштів у реальний господарський оборот, від чого буде отримана взаємна вигода, адже під час «відмивання» грошей підприємство втрачає до 20% коштів [1].

Аналіз вказує на те, що у сфері підприємництва найбільш повно проявилися різні форми тіньової економічної діяльності, більшість форм і видів яких надійшли у вітчизняну економіку із західних країн. Так, найбільшого розповсюдження набули такі форми як створення фіктивних підприємницьких структур, через які акумулюються фінансові ресурси населення та юридичних осіб і переправляються в зарубіжні банки на рахунки окремих осіб. Негативний вплив отримання, обігу і нагромадження «тіньових» капіталів, який є реальною загрозою економічній безпеці, полягає у експорті капіталів в інші країни і втраті національних інвестиційних ресурсів; появи економічної бази для впливу на державних посадових осіб, засоби масової інформації, політичні події, народних депутатів; суттєвому зниженні обсягів внутрішніх капіталовкладень; «тіньовому» інвестуванню, що поширює «тіньову» економіку; суттєвому зниженню бази оподаткування [8].

До факторів, що сприяли розвитку тіньової економіки слід віднести:

- необізнаність населення на початковому етапі з принципами господарювання в умовах ринку;
- недосконалість правової основи, що обмежує захист громадян у новій ситуації;

- активна участь у рекламуванні послуг підприємницьких структур сумнівного походження офіційних органів інформації;
- нестабільність економічної ситуації на макрорівні;
- мінливість змін у законодавстві, яким регламентується підприємницька діяльність.

На сучасному етапі на масштаби поширення економічної «тінізації» впливають такі чинники:

- включення до процесу розподілу власності нових об'єктів, що раніше були виключені з нього (земля, стратегічні засоби виробництва, інфраструктурні галузі, природні родовища, водні ресурси тощо);
- недосконале нормативне забезпечення економічної реформи, неефективна система державного обліку і контролю;
- швидка та недостатньо ефективна реорганізація структури виконавчої влади, що призводить до бюрократичного розбухання державного апарату;
- наявність потужного фіскально-податкового пресу, що є антагоністичним до інтересів і можливостей переважної більшості фізичних та юридичних осіб, які функціонують у межах чинного законодавства України;
- відсутність привабливої інвестиційної альтернативи щодо залучення тінєвих некримінальних капіталів у легальну вітчизняну економіку;
- інтеграція організованої злочинності із суб'єктами легітимної економічної діяльності.

«Тінізація» економічної діяльності – явище не тимчасове і притаманне усім країнам незалежно від моделі та рівня їх соціально-економічного розвитку. Практика засвідчує, що доки існуватиме державна форма організації суспільного життя, а держава у той чи інший правовий спосіб впливатиме на економічний розвиток шляхом реалізації бюджетної, податкової, грошово-кредитної, валютної політики, доти зберігатиметься й тінєва економіка. Суттєво може змінюватись її питома вага, роль, яку вона відіграє у суспільному житті, а також механізм її взаємодії з легальною економікою [2]. За даними Світового банку, обсяги тінєвої економіки становлять: у постіндустріальних країнах – 10–15%, постсоціальних державах – 40–60%, США – 8–12%, Канаді, Франції – 5–8%, Норвегії, Швеції – 6–7% ВВП.

Згідно з офіційними заявами керівництва України, частка тінєвої економіки в Україні за підсумками дев'яти місяців 2005 р. становила 28% до ВВП [7], а за неофіційними – вона фактично зрівнялася з часткою легальною і становить 50–60% [3; 5]. Сукупний тінєвий капітал українців, за підрахунками фахівців, сягає приблизно 4 млрд. доларів [9]. У тінєвому секторі працюють мільйони українських громадян. За оцінкою Мінекономіки, рівень тінєвої зайнятості становив у 2004 р. 22–29% до загальної кількості економічно активного населення у віці 15–70 років [7]. У той самий час, за даними опитування Фонду «Інтелектуальна перспектива» і Центру соціальних експертиз Інституту соціології Національної академії наук України щодо тінєвої зайнятості населення українських громадян, 45% опитаних працюють «у тіні». Має місце приховування реальних заробітків і виплата заробітної плати у конвертах. Так, дані щодо формального розміру заробітної плати збиткового підприємства у Дніпропетровській області свідчать, що легально люди там отримують 60–70 грн. [9]. Найбільш поширеними порушеннями законодавства про працю серед суб'єктів підприємницької діяльності є такі:

- відсутність трудових договорів з працівниками, і, як наслідок, даних про фактичну кількість найманих працівників;
- укладання з найманими працівниками договорів цивільно-правового характеру, які не передбачають перебування працівників у трудових відносинах з роботодавцем, що позбавляє їх права на захист своїх трудових прав;
- виплата заробітної плати «у конвертах». Через практику виплат заробітної плати «у конвертах» держава недоотримує значних ресурсів, що негативно впливає на розмір

пенсій, надавання якісного медичного обслуговування, створення ефективної системи соціального захисту;

- недоотримання мінімальних гарантій в оплаті праці.

Безперечно, проблема детінізації економіки України є ключовою. Нині масштаби тіньового сектора загрожують нормальному функціонуванню національної економіки. Необхідно легалізувати тіньові економічні відносини через здійснення комплексу радикальних економічних, правових, організаційних і силових заходів, запровадження цивілізованого приватного права, створюючи такі умови, за яких вигоди від роботи «в тіні» будуть меншими, за ризики та втрати від такої діяльності, і працювати у тіньовому секторі стане економічно не вигідно. Серед конкретних заходів для прискорення легалізації можна виокремити:

- розробку і впровадження етично-правових правил поведінки державних службовців, які сприятимуть подоланню правового нігілізму серед вітчизняних чиновників, що на цей час порушують права підприємців;
- значне спрощення та скорочення кількості державних інстанцій, а також кількості обов'язкових візитів підприємців до державних установ та організацій для реєстрації та виконання багаторазової звітності, податкових платежів та інших надмірних бюрократичних вимог;
- налагодження правової та організаційної кадрової роботи з метою підвищення рівня професіоналізму державного апарату та посилення його відповідальності за прояви неухважного і некоректного відношення до підприємців усіх форм власності;
- усунення існуючих дискримінаційних елементів, що мають місце в законодавстві та підвищення ефективності захисту прав власності і інтересів підприємців з боку виконавчої, судової та законодавчої влади;
- організацію більш ефективного державного захисту приватного підприємництва від зазіхань могутніх владних корупціонерів, а також від тиску на них правопорушників;
- удосконалення бюджетного законодавства, жорсткий контроль над бюджетами, максимальне наближення місця розподілу бюджету до споживачів бюджетних коштів, децентралізація бюджету та недопущення зловживань у сфері державних фінансів;
- зменшення податкового тиску, радикальне зниження ставок податків, звільнення від податків коштів, спрямованих на модернізацію і реструктуризацію виробництва та нова амортизаційна політика;
- створення стимулів для виходу трудових ресурсів із тіньового сектора економіки, постійний контроль за питаннями додержання законодавства про працю, у тому числі й щодо належного оформлення трудових відносин з найманими працівниками;
- забезпечення постійного дослідження в наукових та державних структурах проблем, пов'язаних із тіньовою економікою.

Література

1. Буряк П.Ю. Фінансове забезпечення розвитку підприємництва: монографія – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2000. – 248 с.
2. Мандибура В. «Тіньова» економіка України та напрями законодавчої стратегії її обмеження – К.: Парламентське видавництво, 1998. – 134 с.
3. Мазур І. Корупція як інститут тіньової економіки // *Економіка України* / – 2005. – № 8. – С. 68–72.
4. Сорока І. «Тіньова» економіка України: сутність, витоки, шляхи подолання // *Схід*. – 1997. – № 6. – С. 3–7.
5. «Тень» над Україною // *Кієвській телеграф*. – 2004. – №20(210), 21–27 трав. – С. 7.
6. Тіньовий модерн // *Дзеркало тижня*. – 2004. – № 25 (500), 29 черв.–2 лип. – С. 7.
7. www.me.gov.ua
8. <http://www.refine.org.ua/pageid-1736-2.html>
9. www.spa.org.ua
10. <http://www.zn.kiev.ua/nn/show/493/46494/>

*Марченко О.А.,**канд. філос. наук, доцент кафедри менеджменту АПСВ ФПУ**Ділові культури у системі міжнародних економічних відносин*

В статті розглядається сутність ділової культури в системі кросс-культурних відносин, визначаються параметри ділового взаємодіяння, виділяються основні критерії міжкультурних відмінностей, їх місце в сучасній економіці. Розкрито необхідність формування ділової культури та наведені шляхи її реалізації в Україні.

The present article studies the essence of business culture in cross-cultural relations, as well as defines the models of business interaction. It also determines the main criteria of cross-cultural differences and their place in contemporary economy. The author of the article reveals the necessity to form business culture, and suggests some ways of its realization in Ukraine.

Ключові слова: ділова культура, міжкультурні відмінності, міжкультурна комунікація, етнічні установки, культурний шок, соціогенні групи, установка.

Суттєвою характеристикою сьогодення є глобалізація економіки, її інтернаціоналізація та перетворення на єдину взаємопов'язану систему [12, с. 7]. Бізнес-структури (фірми) взаємодіють з діловими культурами різних країн, і зрозуміло, що успіх економічних відносин залежить від того, якою мірою ці культури зрозумілі та прийнятні. Виступаючи як об'єкт у просторі міжнародного бізнесу, Україна стає для інших країн більш привабливою. Це означає, що національна культура України становить сферу інтересів її потенційних бізнес-партнерів. Тому потребою сьогодення є вивчення ділових культур, які є проєкцією культур національних та містять досвід діяльності у міжнародному бізнесі-просторі.

Проблемі існування ділових культур у контексті міжнародних економічних відносин та різних її аспектах присвячено багато публікацій, зокрема таких дослідників як: Г. Бардієр, Джеймса Е. Девіса, Н. Зарубіна, Р. Льюїс, В. Мова, Є. Сластенкі, Ю. Павленко, С. Синякова, В. Томилова, П. Шихирева та ін.

Однак динамічність економічного середовища потребує не тільки розуміння основ ділового спілкування, швидкого реагування на зміни бізнес-контексту, адаптації до іноземних ділових традицій, а й постійного вдосконалення навичок міжнародних бізнес-комунікацій.

Ціль нашого дослідження полягає в обґрунтуванні необхідності формування доцільної ділової поведінки в українському бізнес-просторі, виділенні критеріїв основних міжкультурних відмінностей та визначенні параметрів ефективної ділової взаємодії.

Як стверджує Ю. Павленко, за умов глобалізації світ набуває вигляду «поліцивілізаційної структурно-функціональної системи», в якій цивілізаційні складники «традиційним ціннісним підґрунтям» значною мірою формують майбутнє народів-носіїв відповідних культур [8, с. 829].

Посилення взаємозалежності людей під час міжнародних бізнес-контактів, прискорення темпів спілкування та комунікації дозволило зрозуміти, що засоби життєдіяльності людей неефективно оцінювати за шкалою, прийнятною у межах однієї держави.

Окрім цього, корисність кооперації, співробітництва, необхідність досягнення компромісу, з одного боку, та низька ефективність силових методів – з іншого, підтверджує неспроможність теорії культуроцентризму. Зростаюча кількість доказів того, що люди більш схожі у своєму внутрішньому, моральному, етичному вимірах, а відрізняються, головним чином, у зовнішніх проявах – побуті, ритуалах, одязі тощо обумовило виникнення практики нейтралізації цих розходжень. Спілкування людей – представників різних культур – демонструє різні засоби вирішення однакових, за своєю суттю, проблем, і це є типовим явищем. Саме тому теперішній час та раціональність потребують, на думку В.В. Ільїна, «відповідності соціально-культурних ідей вимогам активної і дієвої розумної свідомості» (виділено авт.–(О.М.) [4, с. 44]. Праці Дж. Ньюстрема та К. Девіса, що ґрунтуються на дослідженнях національних культур більш як 60 країн,

слід виділити п'ять основних критеріїв міжкультурних відмінностей. Це орієнтація на індивідуалізм або колективізм, дистанція влади, відношення до невизначеності, маскулинність або феминність суспільства, тип орієнтації на майбутнє [7, с. 397–398]. Більш розгорнуто ці дослідницькі дані виглядають наступним чином.

Індивідуалізм-колективізм:

- *індивідуалізм* – пріоритет надається індивідуальним правам, особистій кар'єрі та винагороді (найтиповіший представник такої орієнтації – Америка),
- *колективізм* – акцент на колектив, гармонію між членами суспільства, підпорядкування особистих почуттів потребам організації і підтримка її іміджу та репутації (яскравий представник такої орієнтації – Японія).

Дистанція влади:

- *велика дистанція влади* – впевненість у твердих і законних правах на прийняття рішень становить обов'язок менеджера, що відокремлює його від рядового співробітника (характерно для азіатських і латиноамериканських країн);
- *менша дистанція влади* – працівники припускають, що керівники (менеджери) «мають право» на помилки (Америка та Скандинавські країни).

Відношення до невизначеності:

- *неприйняття невизначеності* – прагнення працівників до одержання конкретних розпоряджень від безпосередніх керівників, цінність стабільності, чітких правил та структури (Греція, Португалія, Бельгія);
- *прийняття невизначеності* або низький ступінь відходу від невизначеності (Китай, Ірландія, Америка).

Маскулинність – феминність:

- *маскулинність* або суспільство чоловічого типу – ролі визначаються в традиційній манері, високо цінуються наполегливість і збагачування (типові представники – Японія, Америка);
- *феминність* або суспільство жіночого типу – збалансованість між родиною і службою, можливість різноманітних ролей чоловіка та жінки у соціальній сфері, висока цінність міжособистісних відносин (Скандинавські країни).

Орієнтація на майбутнє:

- *довгострокова орієнтація на майбутнє* – важливість підготовки до майбутнього, велике значення економії та заощаджень (Гонконг, Китай, Японія);
- *короткострокова орієнтація на майбутнє* – висока оцінка минулого з акцентом на сьогоденні, увага до традицій і необхідності виконання суспільно-історичних зобов'язань (Франція, Росія, країни Західної Африки).

За умов безпосереднього ділового спілкування з представниками інших культур необхідно усвідомлювати наявність **бар'єрів культурної адаптації**, вміти опанувати **культурний шок**, який часто виникає на стику культур або при переході з однієї культури на іншу (наприклад, при призначеннях на роботу в інші країни, під час службових відряджень, у ході переговорів або при прийомі гостей з інших країн).

Культурні розбіжності стосуються багатьох аспектів людської поведінки: перш за все мови, релігії, відношення до особистого простору та чисельних соціальних проявів – побутових традицій, вітань, вираження почуттів, тем розмови, манери вдягатися тощо.

У країнах із стійкою необхідністю відповідати традиціям (наприклад, у Китаї, Кореї, Японії) застосовуються численні невербальні натяки, ситуаційні маркери, що допомагають гостеві зорієнтуватися в процесі ділового спілкування.

З іншого боку, існує практика буквального сприйняття значення повідомлень співрозмовника (у Німеччині, Америці, Скандинавських країнах). Тому в діалогах із

представниками таких культур необхідно дотримуватись письмових норм, юридичних документів, спиратися на спеціальні знання та показники роботи.

До **бар'єрів культурної адаптації** відносяться **вужкість поглядів і етноцентризм**.

Вужкість поглядів означає, що, потрапляючи в незвичну обстановку, співробітники сприймають ситуацію, спираючись, переважно, на погляди, сформовані власною культурою і присутні в організаційній культурі фірми.

Щодо **етноцентризму**, то його можна стисло охарактеризувати як несвідому оцінку своєї культури як «кращої».

Всупереч цьому явищу, в основі **культурної емпатії** лежить визнання і висока оцінка культурних розбіжностей, розуміння важливості їхнього впливу на ділові відносини, а також визнання досягнень, що вносить кожна культура на шляху до загального успіху. Як відзначає Г. Бардинер, це явище вкрай необхідно розвивати у так званих **геоцентричних організаціях**, які прагнуть до інтеграції різних культур для більш ефективного використання здібностей усіх своїх співробітників [1].

В основі як вужкості поглядів, так і етноцентризму лежать історично обумовлені, побудовані на різниці культур різноманітні соціально-етнічні установки та стереотипи. На думку соціологів, установку можна віднести до числа найменш визначених явищ соціальної науки. Це, як правило, загальні позитивні і негативні почуття, такі, наприклад, як привітність або ворожість, схвалення або несхвалення явищ іншої культури, сприятлива або несприятлива реакція на що-небудь або на кого-небудь, що виражається в думках, почуттях і поведінці [1, с. 54].

До стереотипізації схильні люди, що не мають досвіду міжкультурної комунікації. Але формування етнічної і міжкультурної толерантності є можливим, як відзначають О. Третьякова і Г. Бардієр, при наявності загальних цілей діяльності міжкультурного спілкування і при зверненні до індивідуальності кожного з учасників міжкультурного спілкування, його загальнолюдським цінностям і варіативним формам поведінки, вірному співвідношенню між організаційними формами співробітництва й індивідуальним підходом до персоналу [11, с. 213–217].

Різновидом соціальних установок є **етнічні установки**, що визначаються як готовність особистості сприймати ті або інші явища національного життя за міжетнічних відносин і відповідно до цього діяти певним чином у конкретній ситуації. Етнічні установки фокусують у собі переконання, погляди, думки людей щодо історії і сучасного життя їхньої етнічної спільності і взаємозв'язків з іншими народами, особами інших національностей [2].

Якщо установка існує на свідомому рівні, то вона, найімовірніше, чітко вербалізована, сформульована у вигляді власної думки, має систему обґрунтувань. Неусвідомлені установки зазвичай недостатньо вербалізовані, але емоційно забарвлені та декларативні, існують у вигляді поведінкових стереотипів і є сильними регуляторами соціальної поведінки.

Під **культурним шоком** Дж. Ньюстром і К. Девіс [7, с. 402–403] мають на увазі *відчуття розгубленості, небезпеки, тривоги*, викликані новим навколишнім середовищем, що сприймається як хаотичне і таке, що пригнічує.

Стан культурного шоку має стадії *схвильованості*:

- розчарування через дрібні побутові проблеми і мовні труднощі;
- незахищеності та дезорієнтації, що призводять до самоізоляції;
- подолання емоційної напруги;
- конструктивного реагування на труднощі;
- відновлення самооцінки як початок адаптації.

Важливо пам'ятати про правильний підбір співробітників, до чиїх обов'язків запланована ділова та професійна взаємодія з представниками інших культур. Необхідно враховувати бажання співробітника та його національну сумісність з можливим партнером, наприклад, їхню належність до тієї самої **соціогенної групи**. Деякі дослідники вважають за доцільне виділити сьогодні шість **соціогенних груп**: англо-американську (Америка, Великобританія, Канада, Австралія),

скандинавську (Норвегія, Фінляндія, Данія, Швеція), латиноєвропейську (Португалія, Іспанія, Італія, Франція, Бельгія), латиноамериканську (Перу, Мексика, Аргентина, Чилі, Венесуела), тихоокеанську (Японія, Китай, Гонконг, Тайвань, Корея), центральноєвропейську (Німеччина, Австрія, Швейцарія). Деякі країни (Ізраїль, Індія, Бразилія) не належать до жодної з цих груп.

На думку Ю.В. Павленко, Україна при виробленні стратегії розвитку та інтеграції повинна також враховувати новий напрям формування «дуальної» (або навіть біполярної) системи, у структурі якої «традиційна альтернативність Сходу і Заходу розкривається через потенційну Північноатлантично-Далекосхідну рівновагу двох центрів випереджаючого розвитку сьогодення: Північноамерикансько-Західноєвропейського та Далекосхідного, з часом переважно Китайського» [8, с. 830].

Дослідник, визначаючи координати цивілізаційної ідентичності України, вказує на характерність поєднання стрижневої східнослов'янсько-православної традиції із взаємодією із Заходом. Але Ю.В. Павленко зазначає, що соціокультурні засади православно-слов'янської цивілізації відрізняються від західних, внаслідок чого «...західні проекти мають на українському ґрунті цілеспрямовано адаптуватися до вітчизняних,...принципово відмінних...умов. Разом з тим Україна потенційно здатна сприймати євроатлантичні досягнення найбільш органічно, порівняно з більшістю інших країн світу, маючи великий, майже півтисячолітній досвід такої адаптації» [8, с. 832].

На цей час існують численні публікації у сфері технологій крос-культурного порівняння, засобів їх виявлення та нейтралізації. Найяскравішим представником цього процесу можна вважати Ричарда Д. Льюїса, який у теоретичному плані пропонує оригінальний підхід до виділення критерію співставлення культур. Сьогодні найпоширенішою є традиція умовного поділення існуючих культур між двома полюсами згідно з континуумом «індивідуалізм» – «колективізм», за яким людина або приймає рішення, спираючись на потенційну реакцію відповідної соціальної групи, або спираючись на власну, особисту оцінку. Льюїс відступає від цієї традиції і вводить такий критерій організації об'єктивного виміру реальності як час. За цим критерієм ділові культури поділяються на три типи: моноактивні, або лінійно організовані, поліактивні та реактивні. В моноактивній культурі людина цілеспрямовано, методично та пунктуально вирішує проблему, поділяючи її на послідовні етапи (так працюють американці, англійці, німці, західні європейці).

У межах поліактивної культури (латиноамериканці, східні європейці) припускається виконання водночас кількох справ.

У характерній для азійських країн реактивній культурі діяльність організується також не за суворим та незмінним планом, а залежить від контексту, який може змінюватися.

Практичний матеріал, одержаний у центрі «Richard Lewis Communications» (із філіями у 30 країнах) по вивченню крос-культурної взаємодії, який очолює Льюїс, підтверджує вищезазначене. Окрім цього, інтерес також становлять запропоновані ним параметри ділової взаємодії, ієрархії ділових стосунків, засобів проведення переговорів, які зведені у систему та формують профіль конкретної ділової культури, що дозволяє прогнозувати можливі розбіжності та запобігати потенційним конфліктам, стаючи важливим практичним інструментом підвищення ефективності міжнародних бізнес-відносин. На особливу увагу заслуговує розділ, присвячений аналізу ділової культури Росії. Оскільки, по-перше, цей аналіз зроблений у період, близький до пострадянського періоду виокремлення держав у самостійні, а по-друге, за іноземною звичкою визначає ділові стосунки із такими країнами як із стосунки із «Росією», на нашу думку, цілком можливою є проекція цього загального враження дослідника і на Україну. У ролі характерних особливостей ділової поведінки людини пострадянської епохи Льюїс наводить близькість до поліактивної культури, що орієнтована, скоріше, на створення та збереження хороших відносин із партнером як запоруки успішної угоди, ніж на кінцевий результат та ефективність.

Російському діловому характерові, на думку Льюїса, властиві *надмірний колективізм, апатія, підозрливість стосовно іноземців, песимізм, дрібне шахрайство, робота уривками, відхід у себе*. Частково ці риси автор пов'язує з авторитарним стилем правління країною протягом багатьох сторіч, частково – із впливом великої території і клімату. Окрім цього, Льюїс відзначає театральність та емоційність у висловленні своєї думки, піклування про свій статус, концептуальний і всеосяжний підхід до переговорів на відміну від американців або німців, значну роль особистих відносин між сторонами.

Льюїс наголошує також, що «...російські цінності людяні, їхні герої універсально автентичні, їхні зовнішні прояви і символи повні артистизму й естетики. Потрібно пам'ятати про ці якості, замість того, щоб приділяти увагу загадковим і парадоксальним аспектам їхньої поведінки та сучасних установок.

Але ж безумовною є відмінність між українською, російською та західною ментальністю. Українській соціокультурній системі цінностей притаманні принципи солідаризму, комунальності, емоційно збагаченої потреби у справедливості, потреби в праці скоріше в ім'я спільного блага, ніж задля особистого збагачення [8, с. 832].

Саме тому орієнтація на західні цінності у прагненні до найефективнішої співпраці із іноземними країнами не повинні заважати Україні слідувати власній моделі розвитку, відповідати національним традиціям, і повинна бути скоригованою до зарубіжних традицій, не руйнуючи власної соціокультурної моделі. В українському діловому товаристві не уклінно зростає стремління до утвердження таких норм ведення справ, які б, з одного боку, увібрали найкращі автентичні ділові традиції, а з іншого, – найбільш передові стандарти так званого цивілізованого бізнесу.

Таким чином, перспектива розвитку міжнародної економічної взаємодії полягає не у шляху від стикання культур до їх перетинання, а скоріше, до виявлення та укріплення на загальнолюдській моральній основі фундаменту єдиної міжнародної ділової культури, яка поєднує найкращі національні технології ділового спілкування.

Література

1. Барднер Г.Л. Бізнес – психологія. — М.: Генезис, 2002. — 412 с.
2. Джеймс Э. Дэвис. Социология установки // Американская социология. — М., 1972. — С. 54.
3. Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства. — М.: ИЧП «Изд-во Магистр», 1998.
4. Ільїн В.В. Легітимація розуму в соціальному управлінні // Сучасні проблеми управління: Мат. III Міжнар. наук.-практ. конф. / Уклад. Б.В. Новиков. — К.: ВПІ ВПК «Політехніка», 2005. — С. 44-47.
5. Льюїс Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к пониманию. — М., 1999.
6. Мова В.В., Сластенко Є. Ф. Теория управления в социально-культурном контексте // Философия экономики / Отв. ред. С.В. Синяков. — Киев: «Альтпрес», 2002. — С.328-345.
7. Ньюстром Дж.В., Дэвис К. Организационное поведение. — СПб., 2000. — С. 397-398.
8. Павленко Ю.В. Соціокультурні засади інтеграційних процесів України // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М.Гейця. — К.: Фенікс, 2003. — С.829–835.
9. Синяков С.В. Теория культурной детерминации как способ объяснения экономического поведения // Философия экономики / Отв. ред. С.В. Синяков. — Киев: Альтпрес, 2002. — С. 305-320.
10. Томилов В.В. Культура организации международных бизнес-коммуникаций // Культура предпринимательства. — СПб.: Питер, 2000. — С. 216-279.
11. Третьякова О.В., Барднер Г.Л. Исследование стереотипов межкультурной коммуникации методом полярных профилей с последующим нестандартизированным интервью // Образование в России: перспективы и реальность. Матер. науч.-практ. конфер. — СПб., 2001. — С. 213–217.
12. Фритцше Дейвид Дж. Этика бизнеса. Глобальная и управленческая перспектива/ Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. — 336 с.
13. Шихирев П.Н. От столкновения деловых культур к становлению их общей основы // Льюїс Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к пониманию. — М., 1999. — С. 7–17.

Мисака Г.В.,

канд. екон. наук, ст. викладач кафедри фінансів та кредиту АПСВ ФПУ

Облік факторингових операцій у банках

В статье представлены результаты исследования экономической сущности факторинга и обобщено ее влияние на методику оценки, учета и отражения в отчетности операций покупки банком права требования долга, оформленного товарными документами.

The author of the given article presents the results obtained while researching the economic essence of factoring. She also generalizes its influence on the techniques of estimating, accounting and reporting bank's operations on purchasing the right to require the debt registered in commodity documents.

Ключові слова: **поступка права вимоги боргу, факторинг, дисконт, строк погашення заборгованості, резерв на покриття можливих втрат за кредитними операціями.**

Факторинг є ефективним інструментом скорочення строків погашення дебіторської заборгованості, що виникає під час здійснення підприємницької діяльності суб'єктами господарювання і спрямований на прискорення оборотності капіталу в процесі підвищення ефективності його використання.

В Україні факторинг багато років залишається перспективною формою рефінансування дебіторської заборгованості, проте досі не набув належного поширення. Причини такої парадоксальної ситуації полягають, на нашу думку, у:

- значних масштабах тінізації економіки, що зменшує кількість легальних розрахунків між суб'єктами господарювання;
- викривленні суб'єктами підприємництва показників звітності, що перешкоджає формуванню кредитними установами об'єктивної оцінки фінансового стану позичальників;
- відсутності дієвих механізмів стягнення боргів, що підвищує ризиковість таких операцій для кредиторів;
- неадекватному економічній сутності факторингу ставленні податкових органів, які заперечують віднесення дисконту до валових витрат продавця при проведенні поступки права вимоги;
- низькому рівні розвитку ринку фінансових послуг, що спонукає кредитні установи використовувати менш ризикові кредитні інструменти.

Поряд з макроекономічними проблемами використання факторингу в Україні існують проблеми, пов'язані з невизначеністю у питаннях організації та ведення обліку факторингових операцій як особами, що поступаються правами вимоги боргу, так і факторами, які купують такі права. Від того, наскільки методологічно правильно буде побудовано облік факторингу всіма учасниками цієї операції безпосередньо залежать якісні характеристики інформації, що використовується в подальшому для аналізу доцільності та економічної ефективності проведення переступання або купівлі права вимоги боргу та прийняття управлінських рішень щодо подальшого використання факторингу в діяльності суб'єкта господарювання.

Питання документального оформлення, обліку, оподаткування факторингових операцій стали предметом детального вивчення таких авторів як Б. Юровський, А. Мерзлікін, О. Левченко, С. Родіонов [1–4]. Проте означені дослідження проводяться з позицій суб'єкта підприємницької діяльності, який здійснює продаж платіжних документів. Враховуючи кількість суб'єктів господарювання в Україні, які мають дебіторську заборгованість за реалізовані товари, роботи, послуги та прагнуть її якнайшвидше перетворити на грошові кошти, науково-практичні розробки

перелічених вище авторів дістали значну аудиторію з керівників та бухгалтерів таких підприємств, що сприяє активізації використання факторингу в Україні.

Специфіку обліку факторингових операцій з позицій банку, який купує дебіторську заборгованість суб'єкта господарювання, розглядали в своїх працях Л.М. Кіндрацька, Г.І. Спьяк, Т.І. Фаріон [5–7]. Але проведені дослідження поступово втрачають свою актуальність на тлі останніх змін нормативних актів з питань обліку кредитних операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики, обліку доходів і витрат в банках України [12, 13].

Першочерговими завданнями, вирішенню яких присвячено цю статтю, є:

- дослідження законодавчих та нормативних актів, якими регулюється проведення факторингових операцій та їх облік банками в Україні; виявлення та аналіз неузгодженостей в означених нормативних документах; формування методики обліку факторингових операцій банківськими установами з урахуванням економічної сутності, послідовності здійснення таких операцій та особливостей організації обліку в банках;
- оцінка впливу альтернативних варіантів обліку окремих аспектів факторингових операцій на показники звітності;
- висвітлення методологічних особливостей банківського обліку кредитних операцій з метою обґрунтування позицій банку як фактора.

Факторингом в Україні сьогодні займаються переважно банківські установи, для яких такі операції є лише одним з численних інструментів кредитування. Так, формування кредитного портфеля банком може здійснюватися у три основних способи:

- шляхом видачі кредиту безпосередньо контрагенту (позичальнику) або шляхом перерахування коштів бенефіціару контрагента (операції банківського кредитування);
- шляхом врахування (дисконтування) документально оформлених активів клієнтів, зокрема боргових цінних паперів, векселів, дебіторської заборгованості (операції рефінансування);
- шляхом купівлі виданих кредитів іншого банку (операції цесії).

Сутність операцій рефінансування полягає у перетворенні товарного або фінансового кредиту на кредит банківський. Факторингові операції, які комплексно поєднують кредитну операцію та посередницько-комісійні послуги, серед подібних операцій займають особливе місце. В основу факторингу покладено здійснення переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору (Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997р. №168/97 – ВР (зі змінами та доповненнями) ст. 1 п. 10) [9]. Таким чином, у результаті проведення факторингової операції банк (фактор) купує у постачальника рахунки-фактури за відвантажені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи або надані послуги.

Згідно з пунктом 1 ст. 1 та п. 1 ст. 4 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664-III (зі змінами та доповненнями) факторинг відноситься до фінансових послуг – тобто операцій з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [10]. Одержати прибуток від здійснення факторингової операції фактор (банк) може лише у разі придбання права вимоги з дисконтом, який поєднує відсоток за кредит, що надається фактором продавцю, та комісію за надані послуги.

Безпосередню участь у здійсненні факторингової операції беруть на етапи:

- продажу заборгованості: банк (фактор) та постачальник;

- погашення заборгованості: банк (фактор), постачальник (у разі укладання угоди конфіденційного факторингу), покупець (у разі укладання угоди конвенційного факторингу).

Факторинг має свої позитивні та негативні риси як для продавця заборгованості, так і для банку (фактора). Найбільшою вадою факторингу з позицій банку є надзвичайно високий ризик такої операції, пов'язаний, передусім, з тими обставинами, що банк підключається до угоди, вже укладеної та частково реалізованої суб'єктами господарської діяльності, з метою лише прискорення одержання грошових коштів постачальником за відвантажені товари. Таким чином, вплинути на первісні умови угоди (відбір постачальником покупців, обсяги поставки товарів, строки та умови оплати) банк не може. Йому залишається або приймати встановлені «правила гри», або взагалі відмовлятися від участі у такій операції.

Якщо банк погоджується взяти участь у факторинговій операції, він може компенсувати взяти на себе кредитний ризик шляхом збільшення розміру плати за факторингове обслуговування або мінімізувати його за допомогою різних інструментів. Згода банку на кредитування постачальника може бути зумовлена бажанням:

- розширити перелік послуг, що надаються клієнтам, та збільшити у такий спосіб коло клієнтів банку;
- диверсифікувати джерела доходів та збільшити величину доходів банківської установи.

Для правильної організації та ведення бухгалтерського обліку факторингових операцій важливе значення мають особливості реалізації умов конкретної укладеної угоди факторингу. Класифікацію факторингу за різними ознаками наведено на поданому нижче рисунку.

Укладанню угоди факторингу передують ґрунтовне дослідження банком фінансово-господарської діяльності постачальника, збирання максимально можливого обсягу інформації про тих його дебіторів, зобов'язання яких банк планує викупити. Аналіз фінансового стану суб'єктів господарської діяльності – потенційних учасників факторингової операції – проводиться банком з двох причин:

- необхідності визначити ступінь ризиковості за даною кредитною операцією;
- встановлення розміру винагороди з урахуванням визначеного ризику операції.



Рисунок. Класифікація факторингу [5, 8]

Водночас, варто зазначити, що таке вивчення фінансового стану потенційного боржника за факторинговою операцією не завершується типовим для активних кредитних операцій банків визначенням класифікації позичальників – юридичних осіб, яке здійснюється за результатами оцінки їх фінансового стану. Згідно з п. 3.1 глави 3 Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затвердженого Постановою Правління НБУ від 6 липня 2000 р. № 279 (далі – Положення №279) обов'язкова оцінка фінансового стану контрагентів за факторинговими операціями не вимагається [11].

Таким чином, при встановленні рівня ризику за факторинговими операціями та розрахунку резерву на покриття можливих втрат за кредитними операціями банки мають право використовувати лише ознаку стану обслуговування боргу. Зокрема, Положенням № 279 передбачено, що при класифікації кредитних операцій за ступенями ризику і віднесенні їх до груп, за якими розраховується резерв за факторингом, враховується строк погашення заборгованості, а саме (див. табл. 1):

Таблиця 1

Класифікація ступеня ризику за факторинговими операціями

| Категорія кредитної операції за ступенем ризику | Строк погашення заборгованості | Норма відрахувань до резерву під кредитні ризику, % |
|---|--|---|
| Стандартна | Строк погашення заборгованості ще не настав | 1 |
| Сумнівна | Прострочення погашення боргу не перевищує 90 днів | 50 |
| Безнадійна | Прострочення погашення боргу строком понад 90 днів | 100 |

Пояснення такого однобічного підходу до визначення валового кредитного ризику за факторинговими операціями полягає, на нашу думку, в тому, що безпосередньо від фінансового стану позичальника (продавця розрахункових документів) ймовірність погашення кредиту залежить лише у випадку укладання угоди факторингу з правом регресу, згідно з якою фактор (банк) може повернути постачальнику неоплачені покупцем у визначений термін боргові вимоги та очікувати на повернення останнім грошових коштів. Таким чином, постачальник у результаті укладання такої угоди може за несприятливого розвитку подій лише тимчасово підвищити ліквідність власних оборотних активів та відстрочити визнання витрат з нарахування резерву сумнівних боргів.

Укладання угод зворотного факторингу дає можливість банку мінімізувати кредитний ризик за такими операціями за рахунок фактичного перекладання ризику неоплати розрахункових документів дебітором на продавця. При цьому банк має супутній позитивний ефект у вигляді:

- скорочення витрат на відрахування до резервів під заборгованість за наданими клієнтам кредитами;
- зменшення резервів під кредитну заборгованість, які обліковуються за контрактивними рахунками та більшу вартість відповідного активу і валюти балансу.

Мінімізуючи ризик за угодами зворотного факторингу, банк, як правило, встановлює меншу плату за факторингове обслуговування порівняно з угодами без права регресу. Тому якщо банк реалізує агресивну стратегію кредитної діяльності, в його розпорядженні наявні такі засоби мінімізації ризику як лімітування заборгованості за кожним клієнтом, страхування кредитних угод тощо.

Послідовність здійснення факторингової операції передбачає наступну методику відображення її реалізації на рахунках бухгалтерського обліку банківської установи, що виступає у ролі фактора (методику сформовано з урахуванням Інструкції з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, затвердженої Постановою Правління НБУ від 15.09.2004р. №435 (далі – Інструкція №435) [12]:

1. На дату укладення договору факторингу:

- сума, яку фактор (банк) зобов'язується сплатити клієнту, відображається як позабалансове зобов'язання з кредитування, що надане клієнтам:
Дебет 9129 «Інші зобов'язання з кредитування, що надані клієнтам»
Кредит 9900 Контррахунок

2. На дату отримання розрахункових документів клієнта:

- розрахункові документи відображаються за позабалансовими рахунками за номінальною вартістю:
Дебет 9800 «Розрахункові документи за факторинговими операціями»
Кредит 9900 Контррахунок

3. На дату перерахування продавцю коштів за придбані боргові вимоги:

- на суму коштів, сплачених клієнту:
Дебет 2030 «Вимоги, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»
Кредит 2600 «Кошти на вимогу суб'єктів господарювання».

Досить важливий момент: за факторинговими та іншими кредитними операціями, за якими кошти надаються одній особі, а погашення заборгованості здійснюється іншою, аналітичний облік має вестися щодо тієї особи, яка повинна здійснювати погашення кредитної заборгованості.

- на суму утриманих авансом процентних або комісійних доходів:
□ Дебет 2030 «Вимоги, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

Кредит 2036 «Неамортизований дисконт за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

За позабалансовими рахунками відображається зменшення зобов'язань банку на суму, сплачену клієнту:

- Дебет 9900 Контррахунок
Кредит 9129 «Інші зобов'язання з кредитування, що надані клієнтам»

Слід зазначити, що встановлений п. 2.2 гл. 2 розд. II Інструкції №435, порядок відображення утримання комісії та / або процентів авансом під час видачі кредиту на рахунках неамортизованого дисконту суперечить п. 1.6 гл. 1 розд. III Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України, затверджених Постановою Правління НБУ від 18.06.2003р. № 255 (зі змінами та доповненнями) (далі – Правила №255), відповідно до якого «...отримані доходи, що

належать до майбутніх періодів, обліковуються за рахунком 3600 «Доходи майбутніх періодів». Банк щомісяця визнає суму доходів, що належать до звітного періоду, з відображенням за відповідними рахунками класу 6» [13].

Якщо дослідити обидві методики з позицій балансу, можна побачити таке (див. табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика методик відображення доходів, утриманих авансом під час видачі кредиту

| Аспект методики | Методика, встановлена Інструкцією №435 | Методика, встановлена Правилами № 255 |
|---------------------------------|---|--|
| Облік основної суми боргу | За основним рахунком, призначеним для обліку заборгованості за наданим кредитом – 2030, відображається сума відповідно до укладеного кредитного договору | За основним рахунком, призначеним для обліку заборгованості за наданим кредитом – 2030, відображається сума відповідно до укладеного кредитного договору |
| Облік утриманих авансом доходів | Отримані авансом доходи під час видачі кредиту обліковуються за контрактивним рахунком неамортизованого дисконту – 2036 | Отримані авансом доходи під час видачі кредиту обліковуються за пасивним рахунком доходів майбутніх періодів – 3600 |
| Балансова вартість кредиту | Вартісна оцінка кредиту дорівнює собівартості в сумі фактично наданих коштів під час видачі з поступовим збільшенням в результаті амортизації дисконту до суми, що зазначається в кредитному договорі | В балансі вартісна оцінка кредиту є незмінною і дорівнює сумі відповідно до укладеного кредитного договору від дати видачі до дати погашення кредиту |
| Вплив на баланс | Під час видачі кредиту валюта балансу збільшується на суму фактично наданих коштів | Під час видачі кредиту валюта балансу збільшується на суму відповідно до укладеного кредитного договору |

Аналізуючи дані табл. 2, можна дійти таких висновків:

- основна сума боргу за обома методиками відображається однаково;
- методика, встановлена Інструкцією № 435, враховує принцип фактичної собівартості, тоді як методика, встановлена Правилами № 255, відповідає принципу нарахування та відповідності доходів і витрат;
- балансова вартість виданого кредиту за Інструкцією № 435 впродовж строку дії кредитної угоди змінюватиметься щомісяця, а за Правилами № 255 – залишатиметься однаковою;
- ведення обліку доходів, одержаних авансом, за даними методиками у підсумку дасть можливість сформулювати різні валюти балансу. Методика, запропонована Інструкцією № 435, призводить до зменшення на суму неамортизованого дисконту активу балансу. Методика, встановлена Правилами № 255, збільшує пасив на суму доходів майбутніх періодів. Таким чином, валюта балансу буде меншою у разі застосування Інструкції №435 та більшою у разі застосування Правил № 255.

З 01.01.2006 р. набрав чинності п. 1.8. гл. 1 розд. I Інструкції № 435, згідно з яким «...на дату балансу кредити оцінюються за амортизованою собівартістю з використанням ефективної ставки відсотка під час здійснення амортизації дисконту (премії) та нарахування процентів» [12].

4. На звітну дату:

- якщо заборгованість є стандартною, – на суму в 1% від чистого кредитного ризику за такою операцією:

Дебет 7702 «Відрахування в резерви під заборгованість за наданими кредитами клієнтам»

Кредит 2401 «Резерви під стандартну заборгованість за кредитами, що надані клієнтам»:

- якщо заборгованість є нестандартною, – на суму в 50% (сумнівна) або 100% (безнадійна) від чистого кредитного ризику за такою операцією:

Дебет 7702 «Відрахування в резерви під заборгованість за наданими кредитами клієнтам»

Кредит 2400 «Резерви під нестандартну заборгованість за кредитами, що надані клієнтам».

У разі зменшення розрахункової величини спеціальних резервів здійснюється проведення:

Дебет 2400 «Резерви під нестандартну заборгованість за кредитами, що надані клієнтам»,
2401 «Резерви під стандартну заборгованість за кредитами, що надані клієнтам»

Кредит 7702 «Відрахування в резерви під заборгованість за наданими кредитами клієнтам»

Слід зазначити, що на момент підготовки даного матеріалу Правила №255 не було узгоджено з Інструкцією №435, тому наступні проведення є результатом авторського бачення ситуації з визнанням доходів за факторинговими операціями.

□ у частині амортизації дисконту:

а) на суму процентних доходів:

Дебет 2036 «Неамортизований дисконт за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

Кредит 6023 «Процентні доходи за операціями з факторингу із суб'єктами господарювання»;

б) на суму комісійних доходів:

Дебет 2036 «Неамортизований дисконт за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

Кредит 6111 «Комісійні доходи від кредитного обслуговування клієнтів»

□ у частині доходів, які не було одержано авансом:

Дебет 2038 «Нараховані доходи за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

Кредит 6023 «Процентні доходи за операціями з факторингу із суб'єктами господарювання»

Кредит 6111 «Комісійні доходи від кредитного обслуговування клієнтів»

□ якщо доходи отримано на дату балансу, то банк може не відображати їх за рахунками нарахованих доходів:

Дебет 2600 «Кошти на вимогу суб'єктів господарювання»

Кредит 6023 «Процентні доходи за операціями з факторингу із суб'єктами господарювання»

Кредит 6111 «Комісійні доходи від кредитного обслуговування клієнтів».

5. На дату отримання від боржника коштів:

□ на суму, що надійшла від боржника:

Дебет 2600 «Кошти на вимогу суб'єктів господарювання»

□ на суму кредиту

Кредит 2030 «Вимоги, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»;

□ на суму нарахованих доходів за цією операцією:

Кредит 2038 «Нараховані доходи за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

□ на суму доходів за цією операцією, що не були нараховані:

Кредит 6023 «Процентні доходи за операціями з факторингу із суб'єктами господарювання»

Кредит 6111 «Комісійні доходи від кредитного обслуговування клієнтів»

□ на суму перевищення надходжень над сумою заборгованості за кредитом та процентами:

Кредит 2600 «Кошти на вимогу суб'єктів господарювання»

Одночасно банк здійснює списання з позабалансових рахунків, оплачених боржником документів за факторинговими операціями.

Дебет Контррахунок

Кредит 9800 «Розрахункові документи за факторинговими операціями»

Якщо заборгованість погашається боржником частинами на відповідному платіжному документі робиться відмітка про дату та суму частково погашених зобов'язань.

6. Наступного робочого дня після дати погашення боргу (у разі неоплати заборгованості у встановлені строки):

- на суму простроченої заборгованості:

Дебет 2037 «Прострочена заборгованість за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

Кредит 2030 «Вимоги, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

- на суму нарахованих прострочених доходів:

Дебет 2039 «Прострочені нараховані за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

Кредит 2038 «Нараховані доходи за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання».

7. На дату прийняття рішення про визнання заборгованості сумнівною:

- а) на суму основного боргу:

- якщо заборгованість раніше було визнано простроченою:

Дебет 2093 «Сумнівна заборгованість за операціями факторингу суб'єктів господарювання»

Кредит 2037 «Прострочена заборгованість за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

- якщо заборгованість перебувала у складі поточної:

Дебет 2093 «Сумнівна заборгованість за операціями факторингу суб'єктів господарювання»

Кредит 2030 «Вимоги, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

- б) на суму нарахованих доходів

- якщо заборгованість раніше було визнано простроченою:

Дебет 2480 «Сумнівна заборгованість за нарахованими доходами за операціями з клієнтами»

Кредит 2039 «Прострочені нараховані за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

- якщо заборгованість перебувала у складі поточної:

Дебет 2480 «Сумнівна заборгованість за нарахованими доходами за операціями з клієнтами»

Кредит 2038 «Нараховані доходи за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання».

У разі прострочення заборгованості за нарахованими доходами понад 31 день формується резерв на всю суму такої заборгованості:

Дебет 7720 «Відрахування в резерви під заборгованість за нарахованими доходами»

Кредит 2490 «Резерви під заборгованість за нарахованими доходами за операціями з клієнтами»

Якщо договором факторингу передбачено право регресу банку до клієнта за непогашеною боржником заборгованістю, то після пред'явлення регресу банк відображає заборгованість залежно від фінансового стану клієнта або боржника:

- а) у складі виданих кредитів:

Дебет 2062 «Короткострокові кредити в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання»

Кредит 2030 «Вимоги, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

- б) на рахунку сумнівної заборгованості:

Дебет 2093 «Сумнівна заборгованість за операціями факторингу суб'єктів господарювання»

Кредит 2030 «Вимоги, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання».

8. На дату погашення простроченої заборгованості:

□ на суму основного боргу:

Дебет 2600 «Кошти на вимогу суб'єктів господарювання»

Кредит 2037 «Прострочена заборгованість за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»

□ на суму нарахованих прострочених доходів:

Дебет 2600 «Кошти на вимогу суб'єктів господарювання»

Кредит 2039 «Прострочені нараховані за вимогами, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання».

9. На дату погашення сумнівної заборгованості:

□ на суму основного боргу:

Дебет 2600 «Кошти на вимогу суб'єктів господарювання»

Кредит 2093 «Сумнівна заборгованість за операціями факторингу суб'єктів господарювання»

□ - на суму нарахованих прострочених доходів:

Дебет 2600 «Кошти на вимогу суб'єктів господарювання»

Кредит 2480 «Сумнівна заборгованість за нарахованими доходами за операціями з клієнтами».

10. На дату визнання заборгованості безнадійною:

□ на основну суму боргу:

Дебет 2400 «Резерви під нестандартну заборгованість за кредитами, що надані клієнтам»

Кредит 2093 «Сумнівна заборгованість за операціями факторингу суб'єктів господарювання»

□ на суму нарахованих доходів:

Дебет 2490 «Резерви під заборгованість за нарахованими доходами за операціями з клієнтами»

Кредит 2480 «Сумнівна заборгованість за нарахованими доходами за операціями з клієнтами»

Сучасний стан нормативно-методичного забезпечення обліку факторингових операцій у банках знаходиться на високому рівні, проте деякі його аспекти потребують подальшого дослідження та додаткового методологічного обґрунтування. Зокрема, методологічну дилему являє собою існування альтернативних способів відображення доходів, утриманих авансом. На нашу думку, особливості здійснення факторингових операцій (а саме те, що заборгованість викупується банком за ціною, що є нижчою від зазначеної у платіжних документах), враховуючи вимоги принципів обачності та фактичної собівартості, не дають підстав відображати дисконт у складі доходів майбутніх періодів. Оскільки при цьому валюта балансу банку завищуватиметься на величину не одержаних реально коштів, а лише потенційних доходів, отримання яких стане можливим у разі погашення заборгованості дебітором.

Особливістю вартісного вимірювання ризиковості факторингових операцій та відображення в обліку резервів на покриття можливих втрат за даним напрямом кредитної діяльності банку є врахування лише одного критерію – строку погашення заборгованості, що призводить до різкого збільшення величини резервів, що, у свою чергу, зменшує балансову вартість відповідного активу. Чинна практика нарахування резервів за факторинговими операціями негативно впливає на показники витрат банку, які збільшуються з 1% відразу до 50% чистого кредитного ризику у разі прострочення погашення заборгованості. Отже, існує необхідність розробки більш виваженого

підходу до вимірювання ризику за факторинговими операціями, який би дозволив на підставі врахування інших чинників (приміром, фінансового стану позичальника) забезпечити поступовість перекласифікації заборгованості за ступенем ризику та плавність збільшення витрат і спеціальних резервів банку.

Література

1. Юровский Б.С. Замена сторон в обязательстве // Консультант бухгалтера. – 2000. — № 42.
2. Мерзликин А. Уступка права требования: от договора до налогообложения // Экспресс. – 2004. — №42. – С.6-9.
3. Левченков О. Поступка права вимоги з дисконтом // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №4. – С. 53-54.
4. Родионов С. Уступка права требования: две точки зрения на отражение в учете // Бухгалтерский вестник. – 1999. – №4.
5. Кіндрацька Л.М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика: Моногр. – К.: КНЕУ, 2002. – 286 с.
6. Кіндрацька Л.М. Бухгалтерський облік у банках України: Підручник. – Вид. 2 доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2001. – 636 с.
7. Спьяк Г.І., Фаріон Т.І. Облік і аудит у банках: Підруч. – К., 2004. – 328 с.
8. Мороз А.М., Савлук М.І., Пуховкіна М.В. Банківські операції: Підруч. / За ред. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2000. – 384 с.
9. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 р. №168/97 – ВР (зі змінами та доповненнями) // Основні чинні кодекси і закони України. – К.: Махаон, 2003.
10. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (зі змінами та доповненнями) // Основні чинні кодекси і закони України. – К.: Махаон, 2003.
11. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків. Постанова Правління НБУ від 6.07.2000р. № 279 (зі змінами та доповненнями).
12. Інструкція з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України. Постанова Правління НБУ від 15.09.2004р. №435.
13. Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України. Постанова Правління НБУ від 18.06.2003р. № 255 (зі змінами та доповненнями).

Мошенський С.З.,

канд. екон. наук, доцент кафедри
бухгалтерського обліку і контролю ЖДТУ

Інвестиційна діяльність пенсійних фондів на ринку корпоративних облігацій: сучасний стан і шляхи активізації

В статье рассматриваются вопросы активизации инвестиционных возможностей пенсионных фондов на рынке корпоративных облигаций. Освещаются новейшие тенденции инвестиционной деятельности пенсионных фондов на развитых рынках корпоративных облигаций. Определяется современное состояние и пути активизации инвестиционной деятельности пенсионных фондов на рынке корпоративных облигаций в Украине.

The given article considers the pension funds and the ways of stirring up their investment possibilities in the corporate bond market. The author of the article reveals some tendencies in the investment activity of pension funds in some developed corporate bond markets, as well as defines the current state and the ways of stirring up the pension funds investment activity in the Ukrainian corporate bond market.

Ключові слова: пенсійні фонди, пенсійні накопичення, інституціональні інвестори, корпоративні облігації, фінансові ринки, фіксована пенсія, нефіксована пенсія.

Залучення активів пенсійних фондів на ринок корпоративних облігацій є необхідною умовою розвитку цього ринку. На сучасному фінансовому ринку України інвестиційний потенціал пенсійних фондів використовується недостатньо, а способи його активізації, так само, як і тенденції подальшого розвитку, потребують дослідження.

В Україні недержавні пенсійні фонди виникли наприкінці ХХ ст., а їх інвестиційна політика знаходиться на стадії становлення. В країнах з розвинутими ринками цінних паперів пенсійні фонди, особливо приватні, накопичили значні кошти, які можуть інвестуватися в довгострокові цінні папери. Внаслідок цього вони посіли одне з провідних місць серед інституційних інвесторів. Проблеми інвестиційної діяльності цих фондів аналізували такі автори як Б.Б. Рубцов, В.М. Суторміна, І.Б. Туруєв, а також Д. Кідвел та Х. де Ла Брюслері. Однак способи активізації інвестиційної діяльності пенсійних фондів на ринку корпоративних облігацій за сучасних умов потребують детального дослідження.

Аналіз інвестиційної діяльності пенсійних фондів на ринку корпоративних облігацій в Україні та визначення напрямів її активізації.

Серед методів дослідження використано, зокрема, аналіз емпіричних даних, а також порівняльний аналіз практики інвестиційної діяльності пенсійних фондів деяких зарубіжних країн.

Основна мета діяльності пенсійних фондів – матеріальне забезпечення осіб, що припинили свою трудову діяльність. Капітал цих фондів утворюється з внесків окремих фізичних осіб та компаній-роботодавців. Особливість діяльності пенсійних фондів полягає у тривалих строках розміщення коштів (час виходу на пенсію окремих вікових груп можна точно визначити). Тому пенсійні фонди з метою одержання прибутку мають можливість інвестувати накопичені кошти в довгострокові цінні папери. Основна частина інвестицій припадає на корпоративні акції та облігації, і сьогодні у країнах з розвинутими ринками цінних паперів пенсійні фонди є одними з найбільших серед інституціональних інвесторів власниками корпоративних облігацій. Інвестування коштів пенсійних фондів у корпоративні облігації сприяє розширенню виробництва товарів і послуг, а також збільшенню кількості робочих місць.

Пакет законів з пенсійної реформи (ухвалений Верховною Радою України 9 липня 2003 р.) передбачає створення в Україні з 01.01.2004 р. трирівневої пенсійної системи. Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» регулюється діяльність 1-го й 2-го рівня цієї системи, а Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» – 3-й рівень.

За даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг (далі – ДКРРФП) на 01.12.2005 р. у Державному реєстрі фінансових установ зареєстровано 54 недержавні пенсійні фонди і 36 установ, що одержали ліцензію на адміністрування пенсійних фондів. Обсяг активів фондів незначний, проте звертає на себе увагу динаміка їх зростання – за останніх три місяці 2005 р. активи фондів зросли більш як удвічі. На 1 листопада 2005 р. кількість вкладників таких фондів сягала 60 тис. (0,13% населення), а накопичено недержавними пенсійними фондами близько 22 млн. грн. Прибутковість більшості фондів становить 9–10%, а у великих фондів – 16–20%. Лідерами за обсягом внесків є корпоративний фонд концерну «Стірол» і відкритий фонд «Всі». [6].

На поданому нижче рис. 1 представлена структура активів недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ). Найбільшу частку становлять банківські депозити (92,6%), частка інвестицій у корпоративні облігації дорівнює 5,02% [7]. В Україні інвестування пенсійних активів для корпоративних облігацій резидентів обмежене 40% від загальної вартості пенсійних активів.

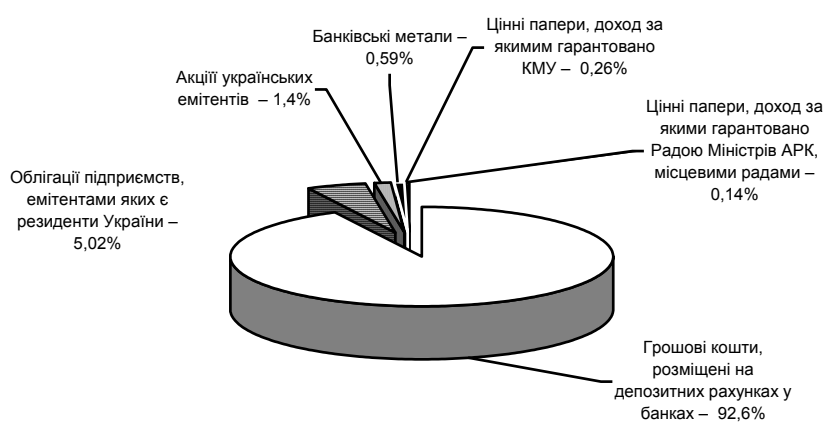


Рис. 1. Структура інвестицій НПФ за перше півріччя 2005 р.
Складено за даними ДКРРФУ

Які перспективи залучення ресурсів НПФ в Україні? Чисельність працездатного населення, за даними всеукраїнського перепису населення, у 2001 р. становила 28 млн. [8]. Можна передбачати, що протягом найближчих років близько 3% працездатного населення буде задіяне у НПФ (840 тис. осіб). Середня заробітна плата за офіційними даними Державного комітету статистики становить 764 грн. Отже, при щомісячному відрахуванні з фонду заробітної плати 15% НПФ зможуть накопичити 1,1 млрд. грн. за рік.

Пенсійна система Російської Федерації з 2002 р. діє за розподільно-накопичувальною програмою пенсійного забезпечення. В основу нової пенсійної системи покладено принцип обов'язкового пенсійного страхування. Базова частина призначена для виплати пенсій нинішнім пенсіонерам, вона має фіксований розмір і не залежить від заробітку, що одержував пенсіонер у минулому. Страхова частина пенсії безпосередньо залежить від розміру заробітної плати застрахованої особи. Внески на її фінансування надходять на індивідуальні особові рахунки. Накопичувальна частина виділяється тільки для громадян, що народилися в 1967 р. і пізніше. Внески на фінансування цієї частини трудової пенсії не витрачаються на виплату поточних пенсій, а призначені для інвестування й одержання додаткового доходу на користь майбутнього пенсіонера.

За даними Рейтингового агентства «Експерт РА» на 01.07.2005 р. у структурі активів НПФ цінні папери підприємств і організацій становлять 59%, банківські депозити – 19, цінні папери РФ – 10, векселі – 9, інші активи – 3%.

У 2004 р. частки довгострокових інструментів (векселі, банківські депозити, цінні папери РФ та ін.) і ризикованих інструментів (цінні папери підприємств) практично були рівні. Причиною збільшення частки цінних паперів підприємств у структурі активів НПФ до 59% у 2005 р. була сприятлива кон'юнктура фондового ринку [9].

На світовому фінансовому ринку пенсійні фонди посідають важливе місце серед інституційних інвесторів (близько 25% інвестицій), і їх роль постійно зростає.

Привабливість пенсійних фондів для вкладників пов'язана із суттєвими податковими перевагами (зокрема, юридичні особи, що є платниками податків, одержують значні знижки з податку після відрахувань до пенсійних фондів). Прибутки фондів і доходи з капіталу не обкладаються податком. У цілому ж, унаслідок концентрації капіталу саме пенсійні фонди (разом зі страховими компаніями) стали у США основними покупцями корпоративних цінних паперів.

Зростанню значення пенсійних фондів на фінансовому ринку сприяло, насамперед, загальне зростання добробуту й доходів громадян, а також розширення можливостей особистої участі громадян у формуванні пенсійних накопичень та у виборі плану пенсійного забезпечення. Це дало змогу не лише впливати на розміри майбутньої пенсії, а й обирати з великої кількості фінансових інститутів ті, яким можна доручати управління своїми пенсійними накопиченнями.

Нові переваги (вибір типу рахунку, режиму його ведення, суми відрахувань, можливість інвестування коштів пенсійного рахунку й управління інвестиційним процесом) у нагромадженні коштів на пенсійних рахунках зумовили кілька чинників розвитку фінансового ринку. Більш активна участь пенсійних фондів в інвестуванні вільних коштів у цінні папери корпорацій стала основою для співробітництва пенсійних фондів із взаємними фондами, страховими компаніями й іншими фінансовими інститутами. А можливість вибору режиму ведення пенсійних рахунків дало змогу окремим фізичним особам не тільки передоручати ці операції фінансовим інститутам (насамперед – взаємним фондам), а й довірити їм через придбання акцій цих фондів операції з цінними паперами замість колишнього безпосереднього ведення цих операцій. Це було синхронним із збільшенням кількості самих взаємних фондів, чому сприяла зміна вимог до мінімальних розмірів їх капіталу. Таким чином, нагромадження коштів на персональних пенсійних рахунках стало більш вигідним, ніж інші види вкладень, і сумарний обсяг фінансових активів недержавних пенсійних фондів зріс з 244,3 млрд. доларів у 1975 р. до 4 444,4 млрд. доларів у 2004 р.

Сьогодні саме пенсійні фонди є одним з найбільш динамічно зростаючих інституціональних інвесторів. Обсяг корпоративних облігацій в активах недержавних пенсійних фондів США хоча і зріс в абсолютних величинах з 41,9 млрд. доларів у 1975 р. до 331,0 млрд. доларів у 2004 р., проте відсоткова частка корпоративних облігацій зменшилася з 17,2% у 1975 р. до 7,4% у 2004 р. (частка корпоративних акцій зменшилася з 44,2% у 1975 р. до 38,0% у 2004 р.) [10] (рис. 2, 3).

Отже, у США як найбільшому у світі ринку корпоративних облігацій наприкінці 2004 р. корпоративні облігації становили 7,4% активів недержавних пенсійних фондів.

Зменшення частки корпоративних облігацій в активах пенсійних фондів пояснюється не зменшенням інвестиційної привабливості цього різновиду цінних паперів, а зростанням інвестицій пенсійних фондів у взаємні фонди, які також є великим інвестором, що вкладає кошти в корпоративні облігації (інвестиції в облігації складаються з інвестицій безпосередньо в облігації й у змішані фонди).

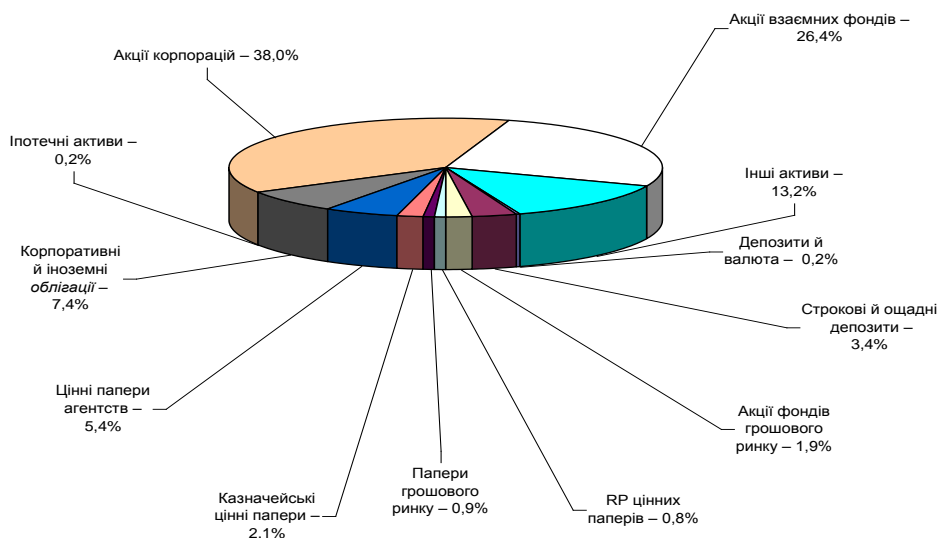


Рис. 2. Розподіл фінансових активів недержавних пенсійних фондів США у 2004 р.

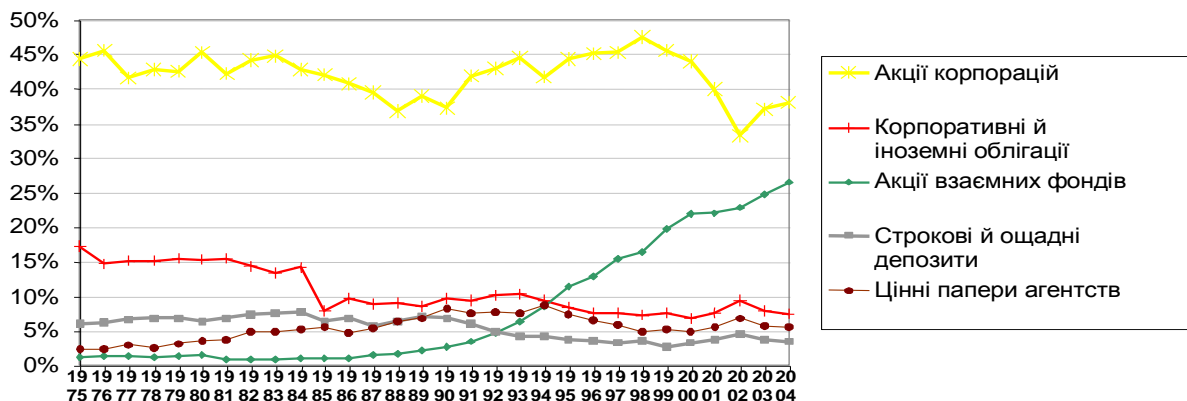


Рис. 3. Розподіл фінансових активів недержавних пенсійних фондів США у 2004 р.

Приватні пенсійні фонди переважно використовують кошти, які були передані їм домогосподарствами. В активах домашніх господарств США інвестиції у пенсійні фонди становлять 27–29% (саме домашні господарства мають найвищу частку інвестицій у фінансових активах пенсійних фондів), а близько 40% населення США, що працює, задіяні в тих чи інших пенсійних фондах. Таким чином, прискорення розвитку приватних пенсійних фондів було зумовлене залученням значних заощаджень домашніх господарств в обіг фінансового ринку.

Оскільки пенсійні фонди володіють великою кількістю цінних паперів, вони здійснюють з ними операції на ринку цінних паперів з метою одержання прибутку. Проте накопичення значних коштів в активах пенсійних фондів створює важливу соціальну проблему – захист цих фондів від банкрутства. Згідно з нормами законодавства США пенсійні фонди зобов'язані дотримуватися принципу «розумного управління», що означає обережність і зваженість інвестування коштів у цінні папери. Зокрема, заборонено інвестиції у спекулятивні цінні папери, а також в акції компаній, які заснували даний пенсійний фонд [3].

Існують схеми інвестування, за якими пенсійні фонди самостійно вкладають кошти безпосередньо на фінансових ринках, і застраховані схеми, за якими збитки у разі їх виникнення покриватиме страхова компанія.

Якщо до 70-х років ХХ ст. пенсійні фонди США здійснювали консервативну інвестиційну політику, купуючи американські облигації й акції, то в наступні десятиріччя вони інвестували значні капітали в акції й облигації міжнародних корпорацій. Особливістю інвестиційної стратегії пенсійних фондів у США у 90-і роки ХХ ст. є активізація їх вкладень у корпоративні цінні папери, особливо в акції корпорацій. Крім того, можна відзначити тенденцію до зниження частки державних облигацій у їх інвестиційному портфелі.

Роль державних пенсійних фондів як інвесторів у корпоративні облигації поступово зменшується. Це зумовлено лібералізацією інвестиційної політики багатьох інших пенсійних фондів, що дає їм змогу мати більш диверсифіковані портфелі облигацій.

За 1975–2004 рр. сумарний обсяг фінансових активів державних пенсійних фондів США зріс з 104,0 до 2072,4 млрд. доларів. Частка корпоративних облигацій в абсолютних показниках зростає з 61,1 до 333,2 млрд. (частка корпоративних акцій зростає з 24,3 до 1204,7 млрд. доларів), проте у відсоткових показниках частка корпоративних облигацій зменшилася з 58,7 до 16,1% (тоді як частка корпоративних акцій зростає з 23,4 до 58,1%) (рис. 4, 5).

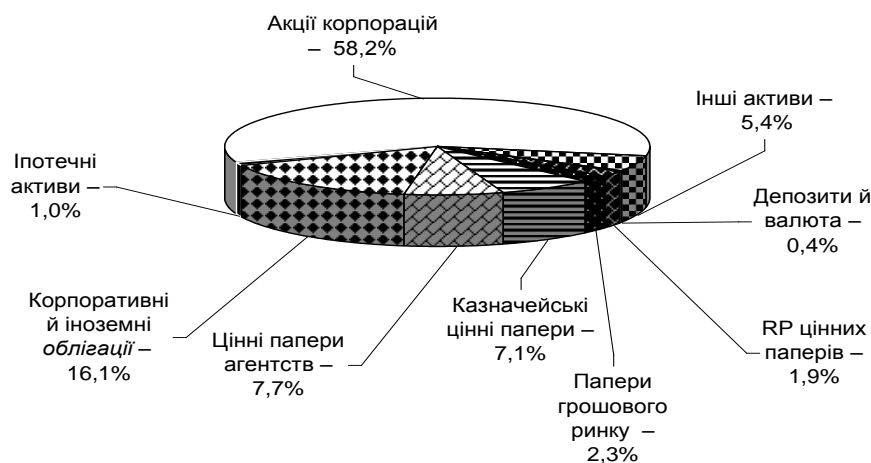


Рис. 4. Розподіл фінансових активів державних пенсійних фондів США у 2004 р.

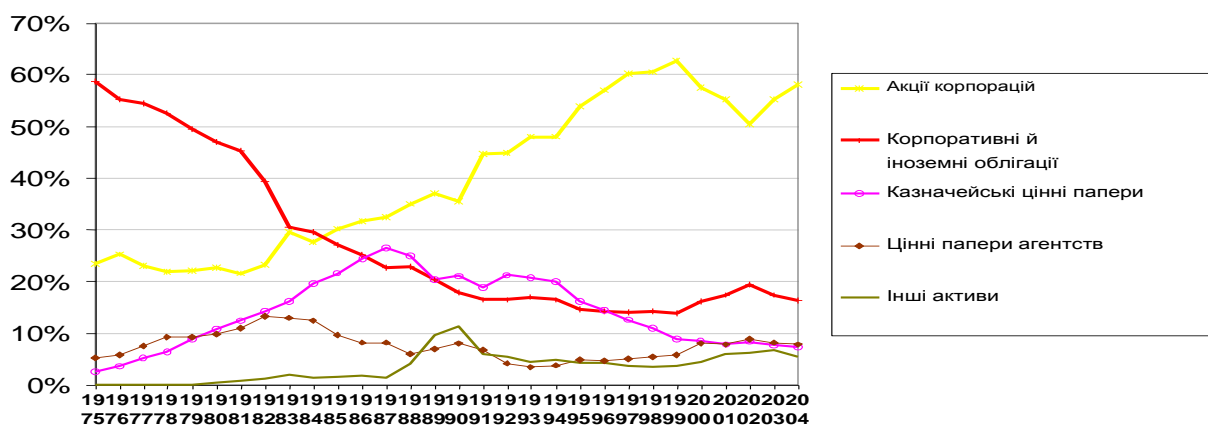


Рис. 5. Динаміка перерозподілу фінансових активів державних пенсійних фондів за 30-річний період (1975–2004)

Це вказує на перехід пенсійних фондів до інвестування капіталів у більш вигідні фінансові інструменти, що, на думку І.Б. Туруєва, можна пояснити зростанням у 90-і роки ХХ ст. загальної

стабільності фондового ринку в США [4]. Подібні тенденції можна відзначити в 60-і роки ХХ ст., що виявилось в різкому зростанні частки акцій у портфелі пенсійних фондів. Потім, під впливом кризових процесів в американській економіці у період із середини 70-х до початку 80-х років, ця частка акцій знизилася. Ознакою цього є зниження в портфелі фондів частки інструментів грошового ринку (що залежить від потреби пенсійних фондів у ліквідних ресурсах, які можна швидко одержати для виплат). За 10 років, (1990–2000), ця частка знизилася з 30 до 21%. За останні роки пенсійні фонди без ризику для своєї ліквідності могли направити в довгострокові (і більш прибуткові) інвестиції близько 80% своїх ресурсів, що, у свою чергу, змінило інвестиційну стратегію цих фондів.

Зокрема, частину активів пенсійні фонди інвестували у взаємні фонди, що відомі своєю надійністю й ефективністю на фінансовому ринку. Водночас пенсійні фонди прагнули зберігати обережність у своїй інвестиційній стратегії завдяки диверсифікованості активів, що робило їх більш надійними.

Зокрема, частину активів пенсійні фонди інвестували у взаємні фонди, що відомі своєю надійністю й ефективністю на фінансовому ринку. Водночас пенсійні фонди прагнули зберігати обережність у своїй інвестиційній стратегії завдяки диверсифікованості активів, що робило їх більш надійними.

Останнім часом саме пенсійні фонди в США запровадили багато нових методів інвестиційної політики, застосовуючи нові технології управління інвестиціями (зокрема стратегії пасивного управління й вибору часу операцій на ринку) [1].

Хоча приватні пенсійні фонди тривалий час асоціювалися насамперед з Англією та США, сьогодні вони активно діють в усіх економічно розвинутих країнах. Їх становлення і розвиток були зумовлені насамперед недоліками існуючих там систем пенсійного забезпечення та бажанням громадян застрахувати свої заощадження.

Якщо в США, Великобританії та Канаді розвивалася накопичувальна система пенсійного забезпечення (згідно з якою виплати пенсій здійснюються за рахунок доходів від фінансових активів, накопичених завдяки довгостроковим внескам у пенсійні фонди підприємців і населення), то в переважній більшості континентальних європейських країн (за винятком Швейцарії і Голландії) провідне значення в пенсійному забезпеченні має бюджет, коли пенсійні виплати фінансуються за рахунок поточних податкових надходжень.

Країни з накопичувальними пенсійними системами мають більш розвинуті ринки корпоративних цінних паперів, ніж країни з бюджетною системою пенсійного забезпечення (Німеччина, Франція, Італія). У континентальних європейських країнах (за винятком Нідерландів і Швейцарії) нерозвинутість системи пенсійних фондів є наслідком недостатнього розвитку ринку корпоративних цінних паперів [2].

У західноєвропейських країнах традиційно існує два типи пенсійних фондів – з виплатою фіксованих пенсій (на які підприємства відраховують певний відсоток з фонду заробітної плати) та з нефіксованою пенсією, розмір якої залежить від внесків кожного окремого працівника.

Зростання активів пенсійних фондів у різних країнах показано на рис. 6.

Пенсійні фонди європейських країн становлять найважливішу групу інституціональних інвесторів на ринку корпоративних облігацій. Щодо їх інвестиційної політики та відмінностей у національній практиці управління активами, то слід відзначити, що європейські пенсійні фонди віддають перевагу облігаціям всупереч англо-американським фондам, які традиційно підтримували диверсифікований підхід, який не нав'язує нормативного обмеження видів активів для інвестицій (табл. 1).

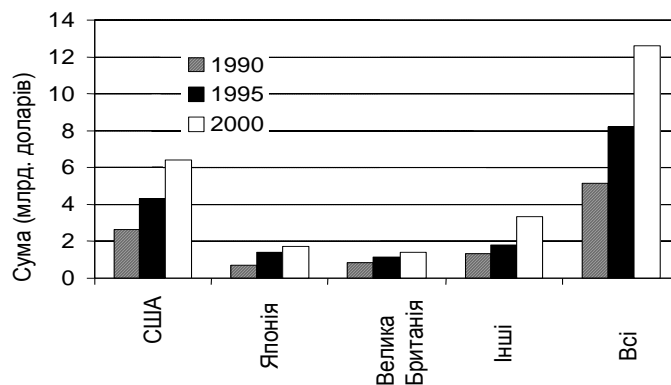


Рис. 6. Активи пенсійних фондів 1990–2000 рр. [5].

Таблиця 1

**Обмеження в інвестуванні коштів пенсійних фондів
у різних країнах Європи**

| Країна | Обмеження |
|-----------------|--|
| Бельгія | Макимум 5% в акціях того самого підприємства (15% – для підприємства, що є спонсором фонду) |
| Велика Британія | Обмежень немає |
| Голландія | Макимум 5% в акціях підприємства-спонсора |
| Данія | Макимум 40% в умовно-ризикованих активах |
| Ірландія | Обмежень немає |
| Іспанія | Обмежень немає |
| Німеччина | Макимум 30% в європейських акціях, 6% у неєвропейських акціях, 6% у неєвропейських облігаціях |
| Португалія | Макимум 40% в акціях та іноземних облігаціях |
| Росія | Макимум 50% в акціях і облігаціях (максимальна кількість облігацій одного емітента не може перевищувати 10% від сукупного обсягу облігацій цього емітента) |
| Україна | Макимум 40% у корпоративних облігаціях резидентів і нерезидентів |

Спосіб організації пенсійних фондів суттєво впливає на їх інвестиційну політику. Якщо це фонди з фіксованою пенсією, виплати в якій регулює підприємство, ризики зменшуються, і перевага в інвестуванні надається акціям. Якщо ж нефіксована пенсія залежить від виплат окремих працівників, ризик зростає, і перевага в інвестуванні надається облігаціям.

У цілому для пенсійних фондів Європи характерним є зростання частки іноземних і міжнародних активів, а застосування принципу міжнародної диверсифікації змушує пенсійні фонди тримати більшість облігацій та акцій у валюті. У середньому по різних країнах частка міжнародних активів становить 10–15%, і можна передбачати, що цей показник надалі зростатиме до 20–25% [5] (рис. 7).

Загальна тенденція пенсійних фондів до зростання в активах частки міжнародних цінних паперів має особливе значення в облігаційному менеджменті. Якщо врахувати, що загальносвітовий обсяг активів пенсійних фондів оцінюється в 12 700 млрд. доларів, то зростання на 1 % коштів, інвестованих у міжнародні цінні папери, дає суму в 12,7 млрд. доларів (понад 10 млрд. євро) [5].

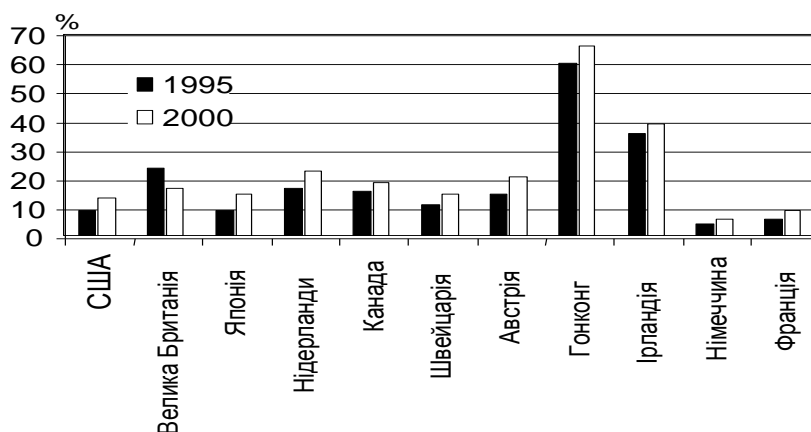


Рис. 7. Міжнародні активи пенсійних фондів [5]

Інша ситуація в країнах з ринками, що лише формуються, до яких належить і Україна. Вітчизняному ринку властивий низький рівень розвитку пенсійних фондів. Нерозвинутість ринку цінних паперів та системи інституціональних інвесторів взаємопов'язані між собою. Саме тому можна вважати, що стан ринку корпоративних облігацій значною мірою залежить від реформ системи пенсійного забезпечення в цих країнах.

Аналіз інвестиційної діяльності пенсійних фондів дає змогу визначити, що основними інвесторами коштів у корпоративні облігації є переважно приватні пенсійні фонди (порівняно з іншими видами пенсійних фондів), а прогнозованість часу пенсійних виплат створює їм можливість інвестувати кошти в довгострокові облігації. Хоча приватні пенсійні фонди виникли в країнах з англо-американською системою пенсійного забезпечення (Англія, США, Канада), яка використовує накопичувальні персональні рахунки, внески на які роблять фізичні особи, наприкінці XX ст. вони поширилися в інших країнах, де переважає континентальна європейська система пенсійного забезпечення, зорієнтована на державний бюджет.

На нашу думку, активізація інвестиційної діяльності пенсійних фондів на українському ринку корпоративних облігацій залежить від таких чинників:

- збільшення кількості недержавних пенсійних фондів внаслідок зростання доходів населення, що сприятиме накопиченню значних пенсійних активів з тривалим періодом інвестиційної діяльності;
- збільшення інвестиційних можливостей недержавних пенсійних фондів (вони переважно використовують кошти, передані їм домогосподарствами) внаслідок загального зростання добробуту й доходів громадян;
- розширення прозорості діяльності пенсійних фондів сприятиме залученню більшої кількості приватних осіб до участі в недержавних пенсійних фондах (що може відбуватися за рахунок надання учасникам можливості вибору типу пенсійних рахунків, режиму їх ведення, суми відрахувань, а також можливості інвестувати кошти пенсійного рахунку і керувати інвестиційним процесом);
- збільшення довіри до недержавних пенсійних фондів через поширення застрахованих схем інвестування, за якими збитки у разі їх виникнення покриватиме страхова компанія;
- диверсифікованість активів (інвестування капіталів в облігації міжнародних корпорацій);
- передоручення частини інвестиційних операцій фінансовим посередникам (взаємним фондам, страховим компаніям та іншим фінансовим інститутам);
- запровадження нових технологій управління інвестиціями (це можуть бути стратегії пасивного управління й вибору часу операцій на ринку).