

Міністерство фінансів України
Український державний університет
фінансів та міжнародної торгівлі

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ: ПРАВО ТА ЕКОНОМІКА

Науковий журнал

Видається 1 раз на два місяці
Заснований у серпні 2000 р.

№4(45) 2009

Київ — 2009

УДК 3395+34

Зовнішня торгівля: право та економіка. Науковий журнал. –2009. – №4(45)

Засновник: Українська академія зовнішньої торгівлі (УАЗТ), реорганізована в Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (УДУФМТ) згідно Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 березня 2007 р. № 98 - р “Про реорганізацію вищих навчальних закладів, що перебувають у сфері управління Міністерства фінансів та Міністерства економіки” (зі змінами, внесеними згідно з Розпорядженнями КМ № 513-р від 11.07.2007, № 910-р від 24.10.2007)

Видавець – Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (УДУФМТ) Свідчення про державну реєстрацію КВ №5501 від 24.09.2001 р.

Журнал включено ВАК України до переліку фахових видань з економічних (Додаток до Постанови Президії ВАК України №3-05/7 від 30.06.2004 р., Бюлетень ВАК України №8/2004 р.) та юридичних наук (Постанова ВАК України №1-05/10 від 10.12.2003 р., Бюлетень ВАК України №1/2004 р.).

Рекомендовано до друку вченою радою Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі (протокол № 63 від 06.10.2009 р.)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Юридичні науки

.Покрещук Олександр Олексійович, д.ю.н., професор, ректор УДУФМТ, заслужений юрист України, голова редакційної колегії

Недогрєсва Алла Іванівна, к.ю.н., заслужений юрист України, заступник голови редакційної колегії

Анцєлевич Герольд Олександрович, к.ю.н., професор

Дмитрієв Анатолій Іванович, д.ю.н., професор

Смітєнко Зінаїда Дмитрівна, к.ю.н., професор, заслужений юрист України

Демченко Сергій Федорович, к.ю.н., заслужений юрист України

Дєнісов Володимир Наумович, д.ю.н., професор, член-кореспондент Академії правових наук України

Заєць Анатолій Павлович, д.ю.н., професор, член-кореспондент Академії правових наук України, заслужений юрист України

Калюжний Ростислав Андрійович, д.ю.н., професор

Шоповал Володимир Михайлович, д.ю.н., професор, член-кореспондент Академії правових наук України, заслужений юрист України

Шевченко Олександр Оксентійович, д.ю.н., професор

Юлдашев Олексій Хашимович, д.ю.н.

Економічні науки

Андрійчук Віктор Григорович, д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, академік Академії наук вищої школи України, заступник голови редакційної колегії

Кошєв Олександрович, к.е.н., ст. н. сп., доцент кафедри, головний редактор (з 2003 р.)

Лисєнков Юрій Михайлович, к.е.н., доцент

Моторин Руслан Миколайович, д.е.н., професор

Онищенко Володимир Пилипович, д.е.н., професор

Поліванов Володимир Єгорович, к.е.н., професор кафедри, проректор УДУФМТ

Сєнченко Володимир Іванович, д.е.н., професор

Гребельник Олександр Петрович, д.е.н., професор

Дудченко Микола Андрійович, д.е.н., професор

Новицький Валерій Євгєнович, д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України

Пугачов Микола Іванович, д.е.н., професор

Циганов Сергій Андрійович, д.е.н., професор кафедри

Журнал виходить 1 раз на 2 місяці й містить наукові статті, в яких висвітлюються результати науково-практичних досліджень із проблем міжнародних фінансів, фінансів України, міжнародної економіки, міжнародного права та правознавства, міжнародного менеджменту та маркетингу, зовнішньоекономічної діяльності, державного регулювання зовнішньої та внутрішньої торгівлі, економіки України.

ПЕРЕДПЛАТА НА 2009 РІК

Передплатний індекс 09641

ПЕРЕДПЛАТА:

6 номерів – 158,22 грн;

3 номери – 79,11 грн;

2 номери – 52,74 грн;

1 номер – 26,37 грн.

Здійснюється виключно ДП «Прєса».

Тєрмін подачі статей до журналу №5 – до 25 листопада 2009 р.

Орієнтовний вихід – грудень 2009 р.

ЗМІСТ

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ	4
Смирнов І.Г. Ресторанна логістика: міжнародний та український аспекти	4
Дмитрієва Н.О. Нові моделі міжнародної електронної торгівлі в умовах функціонування механізму «єдиного вікна» та перспективи їх розвитку в Україні	19
Берлач Наталія Зарубіжний досвід державної підтримки органічного сільського господарства	27
Гарасим Ю.Й. Сучасна антидемпінгова практика у світі, ЄС та Україні	31
Редькіна В.А. Торговельно-економічні відносини України з країнами організації Чорноморського економічного співробітництва в умовах світової фінансово-економічної кризи	40
Шевчик Б.М. Інструменти захисту суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності АПК від ризиків	45
ФІНАНСИ	49
Педь І.В. Міжнародна податкова конкуренція: сценарій для малих відкритих економік	49
Кабанов В.Г. Сучасний стан валютного ринку України та шляхи стабілізації негативних явищ в умовах кризи	53
Гетманець О.П. Напрямки вдосконалення зовнішнього бюджетного контролю.....	59
Плескач В.Л. Інтелектуальна система аналізу і звітності BUSINESS INTELLIGENCE як платформа економіко-математичного моделювання системи макропоказників і обґрунтування стратегії економічного розвитку	63
Побоча К.П. Особливості моніторингу кредитних операцій комерційних банків	68
Гусак О.Ю. Особливості розвитку податкових відносин в Європейському Союзі під впливом податкової конкуренції	74
Рубан О.І. Шляхи підвищення ефективності функціонування ринку акціонерного капіталу	79
Ступницький О.І., Коверда В.М. Генезис методів інвестиційної діяльності компанії з управління активами на сучасному фондовому ринку.....	87
Чумак О.В. Гудвіл в обліковій системі підприємства: теоретико-прикладний аспект	95
Матей В.В. Венчурне інвестування в США: становлення, розвиток, сучасні тенденції	100
Дзюба С.Г., Мінькевич А.В. Трансформація підприємств як шлях подолання фінансово-економічної кризи.....	106
Шевченко О.Ю. Вплив факторів міжнародної інтеграції на монетарну складову фінансової безпеки України	110
МІЖНАРОДНЕ ПРАВО	115
Анцелевич Г.О. Перспективи розвитку міжнародного морського права	115
Макаруха З.М. Правові основи спільної політики Європейського Союзу у сфері легальної імміграції: спільні підходи до визначення статусу тривалого перебування в ЄС та заходи щодо об'єднання сім'ї іммігранта.....	119
Коновалова Н.О. Антиобхідні положення проектів заключного акту Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів, їх зміст та вплив на подальше вирішення проблеми боротьби з ухиленням від сплати антидемпінгового мита	125
Птуха С.С. Понятійно-термінологічні колізії міжнародного права охорони культурних цінностей	132
Поліщук О.В. Особливості класифікації міжнародних мігрантів (трудомих-мігрантів)	138
ПРАВОВИЗНАВСТВО	142
Харченко В.Б. Проблеми вдосконалення кримінальної відповідальності за незаконне використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, кваліфікаційного зазначення походження товару	142
Клименко С.В. Правові ознаки житла як об'єкта права власності.....	149
Демченко С.Ф. Принцип верховенства правового закону як одна з головних вимог до рішення суду.....	155
Іванова О.І. Відповідальність держав у сучасному міжнародному праві: проблеми теорії та практики	163
Дубчак Л.С. Правове регулювання забезпечення позову в цивільному процесі.....	167
ЕКОНОМІЧНА ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА	174
Баранівський В.Ф., Зелінський М.Ю. Теоретико-методологічні засади прогнозування соціально-економічних процесів	174
Балицька О.П. Сегментація споживачів послуг з технічного контролю і аналізу як передумова формування ефективної стратегії маркетингу.....	181
Кучин С.П. Галузь культури та мистецтва, як складова частина народного господарства країни	185
ІНФОРМАЦІЯ	189
Національні АПК в глобальних умовах розвитку (Рецензія на монографію Т.М.Стукач «Аграрный сектор Украины в мирохозяйственном процессе»)	189

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ

Смирнов І.Г., д.геогр.н., професор,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РЕСТОРАННА ЛОГІСТИКА: МІЖНАРОДНИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ АСПЕКТИ

Розглянуто науково-теоретичні основи та практичні проблеми логістики в ресторанному бізнесі на підставі застосування інтегрованого підходу. Це новітній науково-практичний напрям, майже не розкритий в літературі та поки що мало відомий менеджерам ресторанної галузі в Україні. Представлено міжнародний досвід ресторанної логістики на прикладі компанії „МакДональдз Юкрейн Лтд.”

Shown scientific – theoretical basis and practical problems of logistics in restaurant business with using of integrative approach. It's new scientific – practical direction, which is almost unknown in literature and to restaurant industry's managers in Ukraine. Represented international achievements in sphere of the restaurant logistics on example of “McDonald's Ukraine Ltd.”

Постановка наукової проблеми. Логістика в ресторанному бізнесі є новітнім напрямком, практично не розкритим у науковій літературі. Проте, разом із логістикою готельних послуг вона є важливим складником логістики туризму. Необхідність підвищення рівня туристичного обслуговування, з одного боку, та ефективності підприємств громадського харчування на підставі використання ними досягнень науково-технічного прогресу і світової практики, з іншого, зумовлюють актуальність наукової проблеми, що розглядається у статті.

Літературні джерела та публікації з теми дослідження пов'язані з роботами автора з логістики туризму [1; 40 та ін.] і міжнародного туристичного бізнесу [2, 79; 3, 66], а також з працями українських та зарубіжних вчених з готельного-ресторанного бізнесу й менеджменту [4; 5; 6; 7; 8], публікаціями в пресі з розглядуваної тематики [9; 10; 11].

Мета статі – розкрити сутність, особливості проблеми та практичне застосування логістики в ресторанному бізнесі на підставі інтегрованого підходу.

Виклад основного матеріалу. Ресторанний бізнес – сфера підприємницької діяльності, пов'язана з організацією та управлінням ресторану або іншого підприємства громадського харчування та скерована на задоволення потреб людей у смачній, різноманітній та здоровій їжі, а також на отримання прибутку. Ресторанний бізнес виконує важливі економічні й соціальні функції та є органічним складником системи гостинності в туризмі. Особливість ресторанного бізнесу у тому, що він поєднує виробництво товару (ресторанної продукції) та надання послуги (гостинність та сервіс). Логістична структура ресторанного бізнесу, складена нами на підставі інституціональної структури ресторанного бізнесу [6, С. 142], відображає не тільки сукупність продавців (ресторанів тощо) та покупців (клієнтів, гостей), а й постачальників підприємств громадського харчування (рис. 1).

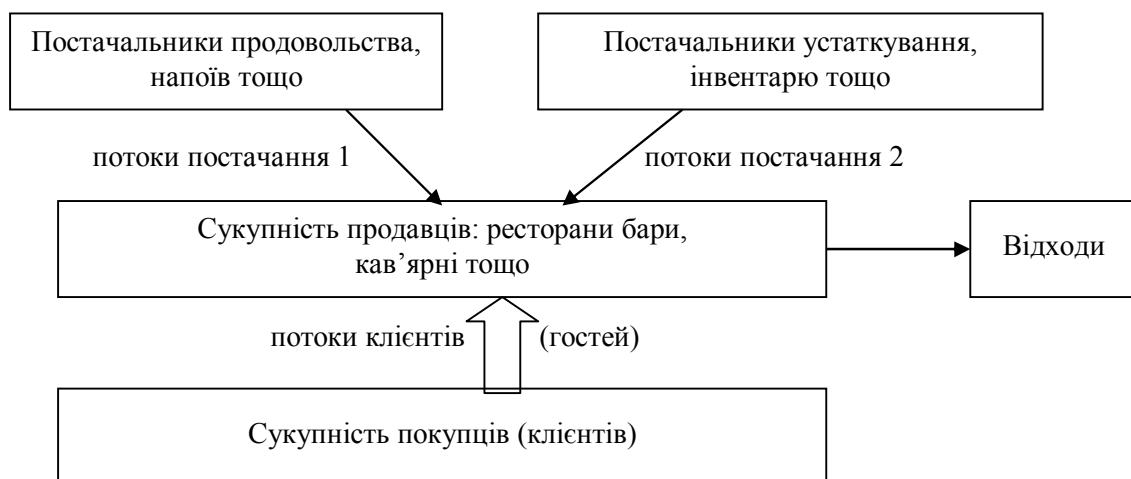


Рис. 1. Логістична структура ресторанного бізнесу

З погляду логістики послуг – новітнього напрямку логістики, що розробляється автором [1; 19], ресторанний бізнес та відповідна послуга належить до тих видів послуг, де споживач рухається до виробника (а не навпаки, як приміром, у торгівлі, де виробники скеровують вироблені товари в місця їхнього попиту та споживання, тобто до споживачів). Але, як і в торговельній послугі, головним виступає потік покупців (клієнтів, гостей, відвідувачів), обслужити який найліпшим чином, задовольнивши його потреби, і є основним суспільним призначенням ресторанного підприємництва. Для цього залучаються такі допоміжні (обслуговуючі щодо головного потоку) потоки, як фінансовий, інформаційний, матеріальний, кадровий. Фінансовий потік у логістиці ресторанного господарства відображає грошову оплату споживачами наданих товарів та послуг. На відміну від туристичної послуги, оплата в ресторані здійснюється не до процесу отримання (споживання) послуги, а відразу після (розрахунок за спожиту послугу – як і в готельних послугах). Отже, власнику ресторану слід виконати попередні інвестиції (і досить значні) у свій бізнес, перш ніж пропонувати на ринку відповідні послуги. Інформаційний потік (зокрема, в автоматизованих системах управління рестораном) пов'язаний з технологією обслуговування гостей. Зокрема, в системі є план ресторану з інформацією про зайнятість столів. Це дозволяє оперативно розміщувати новоприбулих гостей. Стіл „закріплюється” за певним офіціантом, який приймає замовлення. За допомогою стаціонарного або мобільного терміналу офіціант вводить коди замовлених товарів чи вибирає їх із електронного меню. Замовлення миттєво надходить на кухню та роздруковується на принтері (з вказівкою часу підготовки страви). Після приймання замовлення офіціант друкує на касовому апараті чеки замовлення на кухню. На підставі цих чеків офіціант отримує страви. Клієнту після отримання послуги надається друкований фіскальний чек. Гості його оплачують та отримують роздруківку рахунку, де вказані перелік і вартість замовлених страв та напоїв. Після цього гості можуть залишити ресторан. За наявності інтерфейсу з системою готелю можна записати суму на загальний готельний рахунок клієнта. В ресторанах класу „фаст-фуд” технологія обслуговування інша: застосовується т.зв. «швидкий чек», коли покупець одразу оплачує замовлення, отримує його, а вже потім сідає за столик (споживає).

Матеріальні потоки (вхідні за характером) у ресторанній логістиці поділяються на дві групи (рис. 1). До першої відносять постачання необхідного устаткування, інвентарю та інших індустриальних товарів. Зазвичай, ці потоки є дуже інтенсивними та важливими на початковому етапі діяльності ресторану, зокрема, при його створенні, коли обирається, замовляється та доставляється необхідне устаткування для кухні, холодильного приміщення, бару, розливу напоїв тощо. Але й надалі ці потоки зберігають свою важливість. Так, можна навести приклад, коли власник ресторану в США замовив партію нових супових мисок і тарілок, які не були схвалені місцевим департаментом охорони здоров'я. Під час перевірки йому поставили вимогу замінити посуд (за який він заплатив \$4500) або зачинити заклад [7, С. 200].

До другої групи матеріальних потоків ресторанного бізнесу належить постачання різноманітної продовольчої сировини, готових продуктових товарів і напоїв. Особливої уваги потребують поставки різноманітних видів сільськогосподарської сировини, з яких готуються страви для відвідувачів ресторану. Такі поставки можуть мати місцеві або регіональні джерела в межах країни, а можуть використовувати міжнародні, глобальні джерела з радіусом доставки у тисячі км. Наприклад, в елітних київських ресторанах до делікатесних продуктів належать баранина з Нової Зеландії, гриб-трюфель з Південної Франції (він тільки тут вирощується, 1 кг коштує \$800) тощо. Разом із високою вартістю виникає важлива проблема ефективного зберігання та складської обробки цих продуктів, щоб не допустити їхнього псування. Отже, ця група матеріальних потоків ресторанного підприємства вимагає застосування не тільки „сухого” режиму зберігання і транспортування (коли не вимагається спеціального температурного режиму), а й режимів „фреш” (для фруктів та овочів – температура від +4°C до +12°C), „холод” (для товарів молочної групи і ковбас – температура від 0°C до +6°C), „заморозка” (заморожені продукти зберігаються за температури від -18°C до -25°C) – з відповідним устаткуванням.

Нарешті, до матеріальних потоків ресторанного господарства належать і потоки відходів (вихідні за характером). Хоча, як вважає відомий київський ресторатор М. Січкара, «залишки їжі в гарному ресторані віддають клієнту з собою упакованими в одноразовий посуд, у поганих – те, що залишається від банкету, доїдає персонал або просто розкладається» [10], процес виробництва та споживання ресторанного продукту неодмінно передбачає відходи. Отже, раціональне господарювання відходами (реверсивна логістика в ресторанному бізнесі) також має знайти своє місце в логістиці. На важливість цього чинника вказують і американські фахівці, які, приміром, рекомендують, щоб сміття із закладу виносили обов'язково дві людини (з метою попередження крадіжок) [7, С. 357].

Кадровий потік у ресторанній логістиці відіграє надзвичайно важливу роль. Він визначає рівень нематеріального складника в продуктах підприємств ресторанного бізнесу. Матеріальну частину продукту – будівля ресторану, харчування, устаткування тощо – можна виміряти та оцінити, й за багатьма з цих параметрів ресторани не відрізняються від конкурентів. Нематеріальна складова – атмосфера, сервіс, статус – може стати для підприємства відмінною рисою, яку неможливо оцінити попередньо або об'єктивно, і пов'язане це насамперед з участю персоналу у виробництві ресторанного продукту. Кадровий потік (потенціал) підприємств ресторанного бізнесу – це сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, що входять до списочного складу підприємств. До останнього включаються всі працівники підприємств, прийняті на роботу, пов'язану як з основною, так і неосновною його діяльністю. Поряд з поняттям кадри застосовують термін персонал – особовий склад працюючих за наймом постійних і тимчасових кваліфікованих і некваліфікованих працівників [4, С. 268]. Склад персоналу ресторанів може змінюватися залежно від величини та функціонального призначення, але основними видами працівників є: хостеса або хостмен (зустрічають гостей, розсаджують їх за столики); касир (збирає платежі, перевіряє рахунки, приймає телефонні дзвінки); офіціанти (приймають замовлення, передають на кухню, приносять страви та напої, збирають оплату); помічники офіціантів (допомагають офіціантам, а також підтримують чистоту та порядок у торгових залах); повар (готує страви та разом із менеджером розробляє меню); мийники посуду та підсобний персонал (підтримують чистоту посуду, устаткування, приміщень); старший офіціант, або метрдотель (відповідає за продаж та надання всіх позицій меню, за роботу торгового залу); бармен (готує коктейлі згідно з замовленнями офіціантів, а також обслуговує відвідувачів біля стійки); менеджер ресторану (відповідає за всю роботу закладу); менеджер бару (відповідає за роботу бару); головний менеджер (відповідає за роботу ресторану та клубу – розважальні програми); черговий менеджер (відповідає за роботу загалом під час своєї робочої зміни). На підставі стратегії управління підприємств керівництво ресторану розробляє кадрову політику (при дотриманні державного законодавства), що визначає принципиальні положення в роботі з персоналом закладу та формує на підставі правил та положень систему взаємовідносин організації та працівників.

Як видно зі сказаного, логістика ресторанного бізнесу в інтегрованому її розумінні розглядає не тільки процеси постачання ресторанів сировинними ресурсами, продовольчими товарами та різноманітною промисловою продукцією, а всі потокові процеси на ресторанному підприємстві з метою їх узгодження та вдосконалення, спрямування в кінцевому результаті на найефективніше обслуговування головного потоку в ресторанній логістиці – потоку відвідувачів. Наявність постійного потоку постійних клієнтів – запорука фінансової стабільності та прибутковості ресторану. В цьому зв'язку важливого значення набуває його раціональне розміщення. До ключових чинників при виборі місця розміщення ресторану належать: ціна (земельної ділянки чи будинку); можлива кількість відвідувачів (тобто потік клієнтів); помітність будинку; транспортна доступність та можливість паркінгу; умови оренди/купівлі; термін оренди; розмір та розширення будинку; район; безпека та охорона; можливі зміни в районі [7, С. 118]. Якщо розміщувати ресторан не в місті, а поза містом (у передмісті), то тут є дві переваги (нижча ціна купівлі чи оренди будинку та більші можливості розширення), але виникає проблема забезпечення потоку відвідувачів (бажано постійних).

Інтегрований підхід у ресторанній логістиці вимагає розгляду особливостей технологічного процесу та складу ресторанного підприємства. Технологічний процес відображає певну послідовність виробництва продукції та її подальшого продажу клієнтам. Її можна представити у вигляді логістичного циклу (рис. 2).

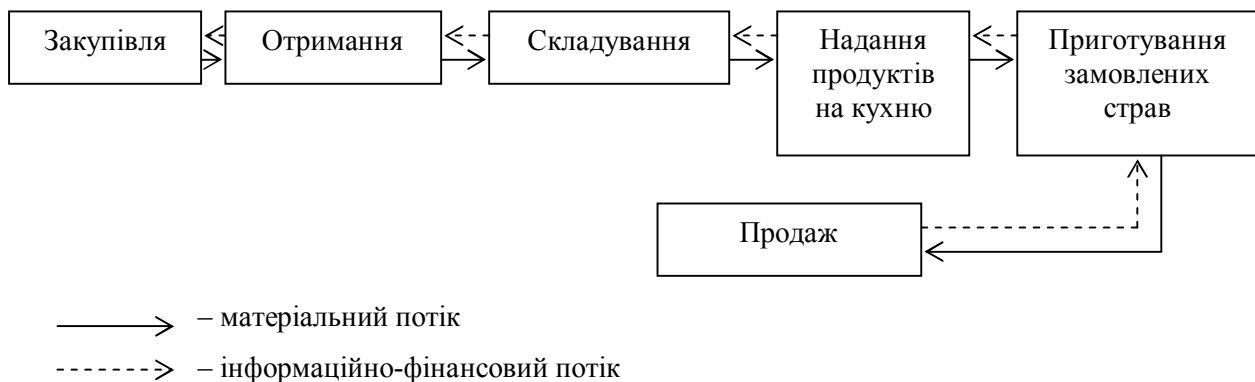


Рис. 2. Логістичний цикл виробничого процесу ресторанного господарства.

Отже, логістичний цикл виробничого процесу ресторанного господарства охоплює такі стадії, як: закупівля, отримання, складування, надання продуктів на кухню, приготування замовлених страв, продаж. Розглянемо їх детальніше.

Закупівля: на великих підприємствах харчування цим питанням займається окремий відділ. Якщо ресторан невеликий, закупівлю здійснює менеджер, шеф-повар або його помічник; процес закупівлі охоплює визначення постачальників, заключення з ними контрактів, вибір необхідних продуктів та напоїв за доступною ціною; обсяги продуктів, що закупляються, визначаються з урахуванням необхідних запасів (розраховуються) та нормативів їхнього зберігання.

Отримання: ця функція полягає в контролі набутих продуктів та доставці їх на склад; відповідальним за виконання може призначатися як спеціально виділений працівник, так і шеф-повар – залежно від величини підприємства.

Складування: основною метою цього етапу є зберігання запасів продуктів для задоволення щоденних потреб підприємства, попередження псування, крадіжок тощо.

Надання продуктів на кухню: видача продуктів відбувається в певній послідовності в суворо визначений час, при цьому використовують ваговимірювальне устаткування.

Приготування замовлених страв: це головний етап виробничого процесу підприємств харчування, для якого передбачено декілька приміщень певної площі (кухня) з відповідним устаткуванням.

Продаж: це заключний етап виробничого циклу ресторану, який полягає в обслуговуванні клієнтів за певну плату замовленими напоями та стравами; головними складниками успішного продажу є меню, рівень сервісу, створення затишної атмосфери; на практиці продаж є відправною точкою при плануванні (визначенні) обсягів виробництва підприємства, оскільки саме запити споживачів визначають меню, рівень сервісу, ціни тощо, а це, в свою чергу, визначає обсяги закупівлі, зберігання та виробництва (інформаційно-фінансовий потік на рис. 2).

Наведені стадії логістичного циклу ресторанного бізнесу знаходять відображення в організаційній структурі його підприємств, де виділяють, по-перше, підрозділи з випуску кулінарної продукції (це кухня та виробничі цехи в її складі); по-друге, відділи та служби, що виконують функції управління та обслуговування виробничих та клієнтсько-розважальних підрозділів (дирекція, бухгалтерія, склад) і по-третє, споживчий клієнтсько-розважальний підрозділ, що виконує функцію продажу (реалізації) ресторанного продукту (а це: матеріальна продукція + сервіс + розваги) відвідувачам (гостям) підприємств харчування.

Організаційна та технологічна структура ресторанної логістики вимагає певного набору приміщень у складі підприємства харчування. Для ресторанної логістики це істотно, оскільки до її завдань входить визначення раціональної схеми потоків у межах цих приміщень та між ними. Це можуть бути потоки гостей у приміщеннях для відвідувачів, потоки готових страв з кухні через роздаточну до залів для клієнтів, потоки сировини з приміщень для її приймання та зберігання до заготівельних та доготовочних цехів, потоки використаного посуду з клієнтських залів до миєчної тощо (рис. 3).

Отже, продукти, що надходять на підприємство харчування після закупівлі, підлягають складуванню, тобто зберіганню та подальшій передачі на кухню. Для цього й призначена **складська частина ресторану**, що включає приймальню товару, комори та охолоджувальні камери, в яких повинно передбачатися роздільне зберігання продуктів згідно з їх особливостями та прийнятими умовами. Наявність запасів сировини, напівфабрикатів і харчових продуктів різного терміну зберігання – необхідна умова ефективної діяльності підприємств ресторанного бізнесу. Такі запаси необхідні для того, щоб забезпечити можливість виготовлення власної продукції в період до надходження іншої партії товарів. За призначенням товарні запаси поділяють на поточні, підготовчі та страхові. Поточні запаси забезпечують роботу підприємства в період між черговими надходженнями товарів. Необхідний обсяг поточного запасу певного продукту обчислюється за формулою:

$$ПЗ_{\text{рп}} = ВП_{\text{сд}} \cdot T,$$

де $ПЗ_{\text{р}}$ – обсяг поточного запасу ресторану з певного продукту, кг; $ВП_{\text{сд}}$ – середньодобові витрати цього продукту, кг; $T_{\text{п}}$ – інтервал між надходженням чергової партії товару, днів.

Різновидом є сезонний запас, який створюється в разі сезонної заготівлі сировини. Для підприємств ресторанного бізнесу це може бути заготівля овочевої продукції, грибів, ягід, фруктів тощо.

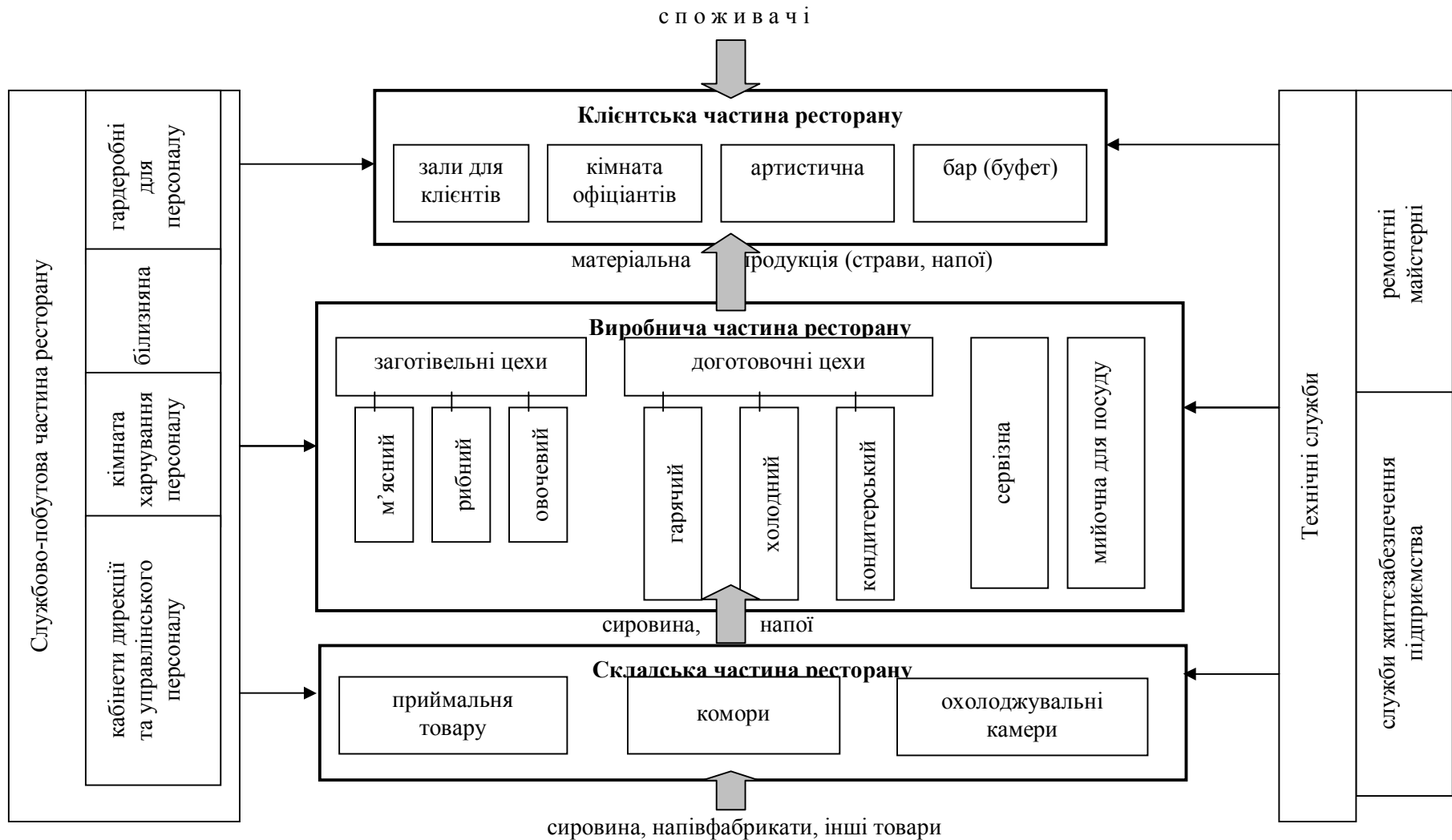


Рис. 3. Виробничо-логістична структура підприємства харчування.

Підготовчий запас створюється за необхідності спеціальної підготовки сировини до використання (соління овочів, грибів, дефростація м'яса, риби та ін.). Його визначають за формулою:

$$\text{ПДЗ}_{\text{рп}} = \text{ВП}_{\text{сд}} \cdot T_{\text{пг}},$$

де $\text{ПДЗ}_{\text{рп}}$ – обсяг підготовчого запасу ресторану з певного продукту, кг;

$T_{\text{пг}}$ – час на підготовку цього продукту, днів.

Страховий запас необхідний на випадок затримки надходжень чергової партії товару:

$$\text{СЗ}_{\text{рп}} = \text{ВП}_{\text{сд}} \cdot T_{\text{пт}},$$

де $\text{СЗ}_{\text{рп}}$ – обсяг страхового запасу ресторану з певного продукту, кг;

$T_{\text{пт}}$ – час, потрібний до термінового поповнення запасу цього продукту, днів.

Обсяг запасів продовольчих товарів на підприємствах ресторанного бізнесу може коливатися між його максимальним та мінімальним значенням з урахуванням можливості й доцільності їх зберігання. Мінімальна кількість запасів ресторанного підприємства визначається за формулою:

$$\text{МЗ}_p = \text{ЗВ} + \text{ЗС} + \text{ЗТ} + \text{СЗ},$$

де МЗ_p – мінімальний обсяг запасів ресторанного підприємства;

ЗВ – запас для забезпечення функціонування виробництва від початку процесу постачання до складування товарів, тобто на час, необхідний для розвантаження, перевірки, та реєстрації товарів, що надійшли;

ЗС – запас для складування, що вимагає зберігання сировини за визначених умов, яка лише через певний час набере свою виробничу цінність;

ЗТ – запас для виконання технологічного процесу протягом доби;

СЗ – запас, що повинен страхувати підприємство від непередбачуваних змін у постачанні, а також у разі втрат сировини при зберіганні, транспортуванні, видачі.

Мінімальний запас сировини повинен гарантувати в кожен проміжок часу наявність критичної кількості сировини, напівфабрикатів і продовольчих товарів для підтримки необхідного режиму виготовлення продукції та в обсязі, передбаченому виробничою програмою. Беручи до уваги, що створення запасу продовольчих товарів вимагає додаткових капіталовкладень, для економічності виробництва слід домагатися мінімального обсягу запасу, а постачання має бути безперебійним. При цьому ритм постачання має бути тісно узгодженим з виробничим процесом підприємства й ритмом виготовлення продукції. Планування запасів ресторанного підприємства повинне базуватися на розрахунку об'єктивної потреби в конкретних видах сировини, напівфабрикатів і продовольчих товарів для виконання виробничої програми та інших видів господарської діяльності підприємства з врахуванням витрат, пов'язаних зі зберіганням запасів (включаючи витрати на їхнє підтримання, управління та пов'язані з дефіцитом запасів).

Отже, створення запасів на ресторанному підприємстві має позитивні й негативні аспекти. Перші полягають у тому, що запаси забезпечують високий рівень обслуговування споживачів продукції й гарантований ритм роботи підприємства; другі пов'язані зі зниженням якості ресурсів за значних обсягів запасів сировини, напівфабрикатів і продовольчих товарів, збільшенні витрат на їхнє зберігання й зниженні швидкості обігу коштів.

Виробнича частина ресторану (кухня) призначена до обробки сировини, напівфабрикатів та випуску готової продукції. Для підприємств харчування традиційним є повний цикл переробки сировини, однак сучасні технології дозволяють їм займатися лише доготуванням виробів, використовуючи напівфабрикати. Вибір певного технологічного (одночасно, виробничо-логістичного) циклу залежить від обсягу виробництва, приміром, для невеликих підприємств вигіднішим є спрощений варіант циклу. Тому виробнича частина ресторану включає заготівельні (м'ясний, рибний, овочевий) та доготовочні цехи (холодний, гарячий, кондитерський), а також сервізну та миечну для посуду. Холодний цех призначений до приготування холодних страв, закусок, напоїв тощо. „Серцем” кухні для багатьох підприємств харчування є гарячий цех. У ньому завершується технологічний процес приготування їжі. При формуванні харчоблоку застосовують т.зв. європейську та американську системи. Перша передбачає максимальну концентрацію всіх виробничих цехів навколо гарячого цеху, за другою – центром кухні є роздаточна, на яку виходять приміщення всіх інших виробничих цехів. Вважається, що американська система забезпечує більш швидке обслуговування. Але в кожному разі бажано, щоб гарячий цех розміщувався поблизу холодного та примикав до роздаточної, був безпосередньо пов'язаний з миечною для столового та кухонного посуду. Розрахунок розмірів цехів та необхідного устаткування переважно визначається виробничою програмою ресторанного підприємства. Фахівці вважають, що площа гарячого цеху відносно клієнтської частини ресторану повинна становити не менш ніж 50% [6, С. 163]. При розрахунку

беруть до уваги площу, що займає устаткування, кількість та метраж робочих місць, відстань між устаткуванням. Окрім цього, до гарячого цеху (як і до всіх інших приміщень підприємств харчування) висуваються вимоги щодо природного освітлення, температури та вологості, вентиляванні, основних комунікацій (електрика, холодна та гаряча вода, природний газ та ін.), матеріалів, що використовуються в оздобленні. На підприємствах невеликої потужності допускається об'єднання в одному приміщенні гарячого та холодного цехів.

Кондитерський цех призначений для виробництва різноманітної продукції з різних видів тіста. Склад приміщень визначається санітарними нормами та включає, наприклад, приміщення для обробки яєць, для приготування тіста з відділком просіювання борошна, розділки тіста та випікання виробів і т.д. Устаткування кондитерського цеху охоплює просіювачі, тістомісильні та збивальні машини, конвекційні пічки, сушильні шафи.

Сервізна призначена до зберігання посуду, столових приборів та видачі їх офіціантам. У цьому приміщенні слід передбачити вікно для приймання використаного посуду і для видачі чистого. Для зручності сервізну доцільно розмішувати біля мисечної. Устаткування сервізної складається зі стелажів, шаф, підвісних полиць, де зберігається розсортований за видами та призначенням посуд.

Мисечна може бути з ручним або механізованим миттям посуду. За першого варіанту використовують ванну з трьома відділеннями та підводкою гарячої і холодної води. Устаткування мисечної складається зі столів для сортування та очищення посуду від залишків їжі, посудомийних машин, сушильних шаф тощо. Для підприємств невеликої потужності можливим є об'єднання мисечної столового та кухонного посуду.

Якщо на підприємстві харчування передбачене самообслуговування, то при проектуванні приміщень передбачають роздаточну, яка повинна бути з'єднана технологічними або двірними отворами з низкою інших приміщень (холодним, гарячим цехами, сервізною, торговим залом).

Загальний принцип ефективної логістичної організації технологічних та виробничо-логістичних потоків ресторанних підприємств, якого мають дотримуватися всі заклади, – це раціональне розміщення устаткування та максимальне використання його можливостей. Планування і схема розстановки устаткування повинні забезпечити технологічний процес, виключити зустрічні потоки сировини, готової продукції, використаного та чистого посуду. При виборі місцеположення устаткування необхідно враховувати стадії технологічного процесу, зручність організації робочих місць. Розміщення устаткування може бути пристінним або острівним (для великих площ). Більшість фахівців рекомендують використання модульного устаткування (це серія, що сформована з окремих кухонних елементів, об'єднаних у єдину конструкцію або лінію з уніфікованими розмірами) як більш практичний варіант, ніж різносортне устаткування, в силу міркувань компактності та можливості заміни одиниць.

У клієнтській частині ресторану головне місце займає торговий зал (або – зал для клієнтів, обідній зал, банкетний зал), тому його дизайнерсько-логістичному рішенням слід приділити підвищену увагу. Загалом можна сказати, що інтер'єр – це не тільки внутрішньо організований простір приміщення, а й середовище сприйняття та дій, оскільки він може здійснювати істотний емоціональний вплив. Матеріали та конструктивне рішення стелі, стін та перегородок у клієнтській частині ресторану мають забезпечувати акустичний комфорт, оптимальний мікроклімат, бути екологічно нешкідливими, пожежобезпечними. Висота стелі має становити не менше 3 м і, таким чином, забезпечувати поглинання вібрації та шумів устаткування. Повинна бути логістично організована територія торгового залу, якою пересуватимуться відвідувачі та офіціанти. Для цього передусім передбачають основний та додаткові проходи. Основний прохід призначений для відвідувачів, що заходять до залу; їхній потік потім поділяється на невеликі групи. Ширина проходів повинна бути не меншою, ніж вказано в табл. 1. Відповідність площі обіднього або банкетного залу до кількості гостей розраховують за формулою [5, С. 69]:

$$S_3 = N \cdot S_1,$$

де S_3 – загальна площа залу (м^2);

N – кількість учасників банкету (осіб);

S_1 – норматив площі на одного гостя (для банкетів за столом дорівнює $1,5\text{--}2,0 \text{ м}^2$, для фуршетів – $0,6\text{--}0,8 \text{ м}^2$).

Коли приймається замовлення на проведення банкету, бажано точно встановити склад гостей, їх вік, професії, національності, кількість чоловіків, жінок, ювілярів тощо, а також орієнтовну ціну замовлення. Ці дані необхідні для правильного складання меню й організації належного обслуговування гостей. Час проведення банкету або фуршету, приміром, повинен орієнтуватися на необ-

хідну кількість продуктів на одну особу з урахуванням асортименту та числа страв. Фахівці вважають, що вона не повинна перевищувати 1000-1200 г.

Таблиця 1. \

Проходи в приміщеннях підприємств харчування [6, С. 166].

Проходи в залі		Ширина, м	
		Ресторан, бар	Кав'ярня
Основний		1,5	1
Додаткові	для розподілу потоків споживачів	1,2	0,9
	для проходу до окремих місць	0,6	0,4

Якщо в залі передбачено танцювальний майданчик, то він має бути композиційно виділений, а площа його визначається з розрахунку 0,15-0,2 м² на пару, на 50-70% від загальної кількості місць.

Логістично прорахованим також має бути інтер'єр вестибюля, гардеробу та туалетних кімнат, який в загальному визначається типом закладу та специфікою його діяльності. У вестибюлі, окрім гардеробу для верхнього одягу, рекомендується передбачити крісла, журнальні столики, місця для продажу квітів та сувенірів. Оснащення туалетних кімнат визначається рівнем ресторанного підприємства та повинне включати раковини з підводкою гарячої та холодної води, електрорушник, мило, серветки тощо. Якщо в ресторані передбачений аванзал, як приміщення до зустрічей та чекання на гостей, то він може бути оснащений барною стійкою, м'якими меблями.

Одним зі способів сучасної організації підприємств харчування є **кейтеринг**, тобто виїзне обслуговування. Кейтеринговий бізнес у світі нині за значимістю дорівнює традиційному ресторанному бізнесу, поступово він стає популярним і в Україні. Основними напрямками розвитку кейтерингу є виїзне та стаціонарне обслуговування. Ці два напрямки мають свою логістичну специфіку, а їхня подібність пов'язана з необхідністю виробничої бази. У загальному вигляді структура підприємства з кейтерингу та логістична схема його діяльності представлена на рис. 4. Отже, структура кейтерингового підприємства передбачає наявність: офісу, в якому розміщується персонал, що займається продажем та організацією заходів; зали до дегустацій (за можливістю); виробничого цеху (для підприємств, які займаються стаціонарним обслуговуванням в офісних центрах, при цьому устаткування може надаватися замовником); складів до зберігання продуктів, інвентарю, спеціального устаткування; автотранспорту (за необхідності регулярних виїздів).

Штат кейтерингового підприємства залежить від виду обслуговування, що надається. Узгодженням усіх деталей майбутнього заходу разом із замовниками займається менеджер, який пропонує варіанти оформлення залу та столів, узгоджує меню. Штат поварів може складатися або з повара-універсала (до невеликих заходів), або з групи фахівців з харчування – це залежить від рівня заходу. Підприємство може мати у своєму штаті або запропонувати обслуговуючий персонал (офіціантів, барменів, мийників посуду). За необхідності може бути запрошена (або створена власна) студія декораторів, флористів, аніматорів.

У світовій практиці виділяють такі види кейтерингу:

1. Кейтеринг у приміщенні (стаціонарне обслуговування) – передбачає, що підприємець володіє або орендує приміщення. Цей вид бізнесу застосовується при організації щоденного харчування підприємств, компаній, офісних центрів. Якщо кейтерингова фірма запрошується підприємством, що займає цілий будинок, на базі якого й організується харчування для співробітників, то в цьому випадку оператор їдальні не платить за оренду, а харчування надається на пільгових умовах. За умови, коли кейтеринг організують на базі офісного центру, оператор їдальні платить і за оренду, і за комунальні послуги, тому важливо досягти взаємопорозуміння з власником будинку та отримати більш вигідні умови. До обслуговування в приміщеннях відносять й організацію заходів (банкетів, презентацій і т.д.) на базі підприємства харчування, яке, на відміну від звичайного ресторану, що працює протягом певних годин, відкрите тільки на час банкетів. Значні накладні витрати зумовлюють досить високі ціни на цей вид кейтерингу, однак наявність приміщень до зберігання продуктів та інвентарю є його перевагою порівнянь з іншими видами.

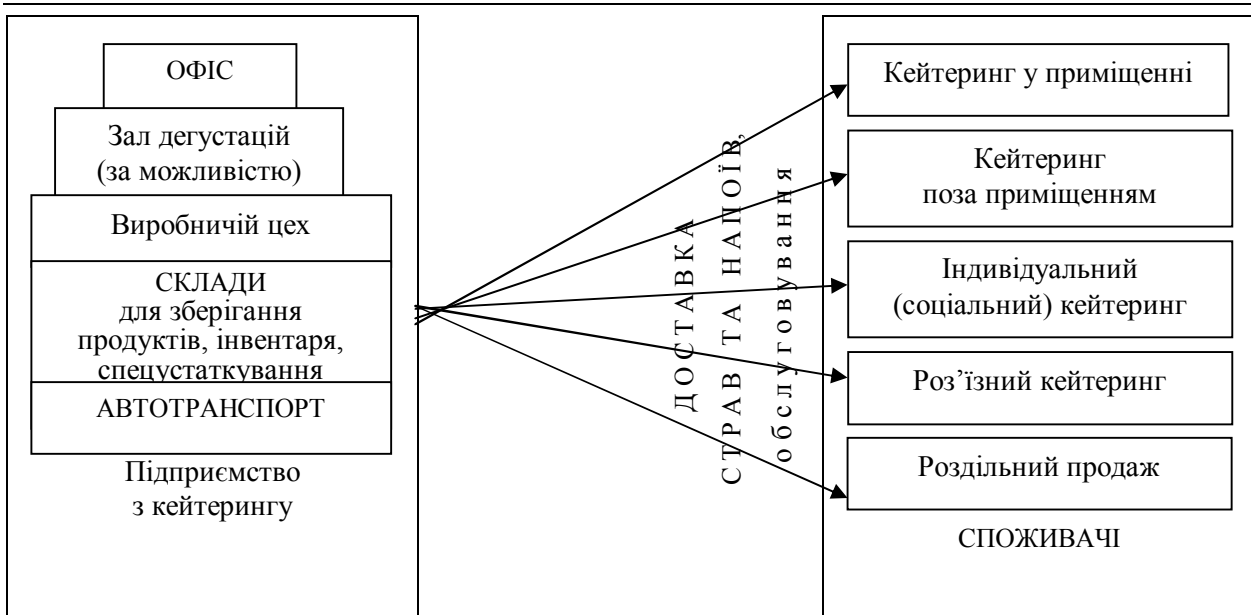


Рис. 4. Логістична схема кейтерингового бізнесу.

2. Кейтеринг поза приміщенням, що належить до найдинамічніших видів громадського харчування, передбачає, що в підприємства є окремі пункти з приготування харчових продуктів, звідки приготовлена їжа доставляється в місце, яке визначає клієнт. Отже, за такого випадку, з одного боку немає необхідності в приміщеннях до обслуговування клієнтів, але з іншого – необхідне спеціальне устаткування та транспортні засоби до перевезення їжі. Прикладами цього виду кейтерингу є доставка обідів у офіси, організація барбекю, вишуканих вечерь тощо. Цим, звичайно займаються невеликі фірми, які доставляють їжу або в одноразовому посуді з поліпропілену, або в термобоксах. Доготовочні операції в цьому випадку зводяться до мінімуму. Подібним чином здійснюється й обслуговування різноманітних заходів (банкетний кейтеринг) – в цьому випадку фірма може пропонувати, крім певного асортименту страв та напоїв, оздоблення залу, обслуговування офіціантами, організацію розважальних програм.

3. Індивідуальний (соціальний) кейтеринг – належить до найпростіших його видів, коли приготування страв виконується в приміщенні замовника та під його контролем, включаючи прибирання приміщення. В цьому сегменті кейтерингу фірми працюють, не витрачаючи фінансові засоби на будівництво чи оренду приміщень та придбання устаткування, що важливо для підприємців – початківців у цьому бізнесі.

4. Роз'їзний кейтеринг – у багатьох випадках це частина більш значного підприємницького проекту в громадському харчуванні. За цієї форми обслуговування напівфабрикати, що доставляються з підприємства, проходять на місці кінцеву обробку та продаються. Прикладом подібного виду кейтерингу є торгівля з автомобіля.

5. Роздрібний продаж – це продаж продуктів на стадіонах, у кінотеатрах та інших приміщеннях з великим скупченням людей. Цей вид кейтерингу, як й інші, також передбачає поєднання його виробничої (виготовлення продукції) транспортної (доставка в місця продажу) та торговельної (реалізація) складників. Кейтеринг в Україні тільки починає розвиватися і знаходить вираження, приміром, у доставці піци замовникам (це приклад кейтерингу поза приміщенням). Водночас, кейтерингом зацікавилися традиційні ресторани, для яких це вигідно, оскільки в обідній залі звільнюються місця. Додому до клієнта для святкування, приміром, дня народження можна замовити повара, офіціанта, які організують свято не гірше, ніж у ресторані. Обійдеться такий банкет на третину дешевше, оскільки в ресторані платять ще й за інтер'єр. Отже, виїзне обслуговування вигідне і клієнту, і ресторану [10].

Вище наведене розуміння застосування інтегрованої логістики в ресторанному бізнесі є новим в Україні, оскільки підприємства харчування та їхні менеджери тільки починають знайомитися з логістичними підходами та розуміти їхню високу ефективність (за їхніх студентських часів логістику ще не викладали). Дуже корисними в цьому плані є логістичні розвідки журналу „Бізнес” [9], який раніше вже ознайомив вітчизняних підприємців із застосуванням логістики в молочних компаніях, у мережевому ритейлі, на кондитерському ринку. Застосування засад постачальницької логістики в ресторанному господарстві України надає можливість закладам громадського

харчування значно зекономити логістичні витрати (що важливо в умовах кризи), а логістичним компаніям – розширити сферу застосування своїх послуг (що теж є гарною можливістю за кризових часів). Загальний можливий вигреш оцінюється в \$400 млн. Нині ресторанна логістика є „terra incognita” не тільки для вітчизняного ресторанного ринку, а й для логістичних компаній. Кількість останніх в Україні – всього 2-3 компанії, що займаються комплексною доставкою необхідного ресторанам асортименту продуктів харчування. При цьому йдеться, як правило, про імпортні продукти (заморожені овочі, м'ясо, риба, морепродукти, бакалійні товари тощо). Що стосується вітчизняних продуктів, то їхню доставку забезпечують або виробники, або дистриб'ютори. Власне на цьому логістика і закінчується, а високі слова про управління товарними запасами на ресторанному ринку поки що залишаються термінами науково-популярної літератури, а не ринковими реаліями. Між тим, обсяг українського ресторанного ринку стрімко зростає (рис. 5), як і його різноманітність за ресторанами різних цінових категорій (рис 6, 7). Водночас можливості ресторанного ринку України, зокрема підприємств середньої та низької категорій, використані нині в Києві відповідно лише на 50 та 40%, а в регіонах узагалі – на 10 та 30%.

Зазначимо, що саме для цих категорій ресторанів оптимізація ланцюгів поставок дає значний ефект, адже для них і ціна продуктів, і вартість доставки мають важливе значення, враховуючи те, що доставляти доводиться в десятки точок та відповідні сумарні витрати в мережі досить значні. За оцінками експертів та учасників ринку витрати на логістику в собівартості страв у ресторанах цих категорій досягають 25%. Однак, незважаючи на очевидну необхідність скорочення логістичних витрат, мережі недорогих ресторанів поки що нечасто купують такі послуги у фахових логістичних операторів, при цьому логістичні ланцюжки самих мереж залишають бажати кращого. Але рано чи пізно освоювати логістичні „премудрості” ресторанам все ж таки доведеться самотійно, або доручаючи фахівцям. Адже не рахувати логістичні витрати їм дозволяє існуючий рівень конкуренції, коли на вітчизняному ресторанному ринку заповнений лише верхній ціновий сегмент, найменш чутливий до розміру витрат на логістику. Як виявив журнал „Бізнес”, у кошторисах ресторанів високої цінової категорії стаття „логістичні витрати” взагалі відсутня [9]. Пояснюється це тим, що високі ресторанны націнки (понад 400%) перебивають усі логістичні затрати, тому дорогим ресторанам немає сенсу їх мінімізувати. Вони просто не звертають уваги на ці нібито „дрібниці”, а логіка при закупівлі товарів є простою: пошук високоякісних продуктів за ринковою ціною. Отже, витрати на доставку продуктів постачальники закладають в їхню ціну, а ресторатори, своєю чергою, включають у вартість готових страв. Тому ціна продукту для елітного ресторану є одразу вища, оскільки такий ресторан не ставить за мету зниження собівартості продукту та, як наслідок, зменшення вартості страв. Приміром, вартість обіду в елітному ресторані Києва становить 980-2220 грн. (м'ясна страва 120-500 грн., салат – 60-120 грн., пляшка французького вина – 800-1600 грн.), а обід у дешевій пельменній або сосисочній обійдеться всього в 50 грн. (дані на літо 2009 р.)¹. Але так було за «ситих» докризових часів, в умовах кризи й елітним ресторанам доводиться рахувати свої витрати і, передусім, логістичні.

Нині переважна більшість вітчизняних ресторанів усіх цінових категорій постачальницьку діяльність здійснюють або через дистриб'юторів, або безпосередньо через виробників продуктів харчування. Як у першому, так і, особливо, другому випадку кількість постачальників ресторану може перевищувати півсотні, тому про раціонально організовану систему поставок за таких умов говорити важко. Допомогу в оптимізації логістичних ланцюжків постачання деяким ресторанним мережам могли б надати власні логістичні підрозділи зі своїм розподільчим складом, але витрати на це окупляться, якщо до мережі входять декілька десятків закладів. Подібної думки дотримується керівництво групи компаній „Мировая карта” (м. Київ, 19 ресторанів), мережа ресторанів „Єврохата”, компанія „Козирна карта” (м. Київ, 88 ресторанів). Але поки що вони працюють за традиційною схемою, через постачальників, що доставляють продукти в кожен ресторан окремо [9].

¹ Сьогодні, - 2009. – 17 серпня

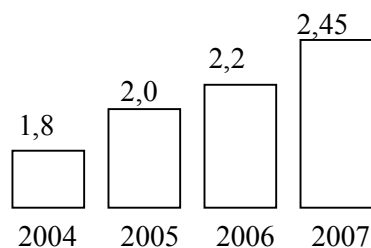


Рис. 5. Обсяг українського ресторанного ринку, \$ млрд¹

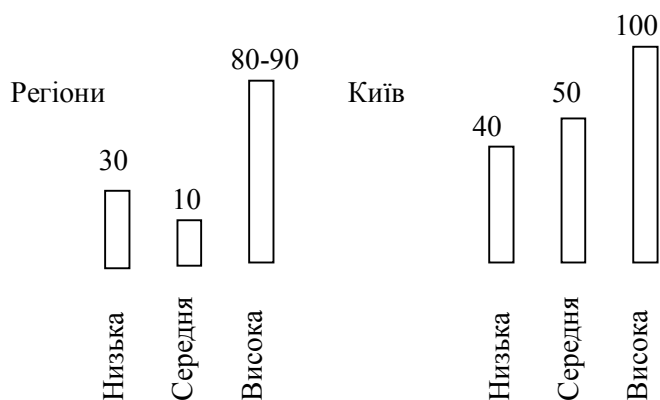


Рис. 6. Заповненість ринку ресторанами різних цінових категорій, %¹

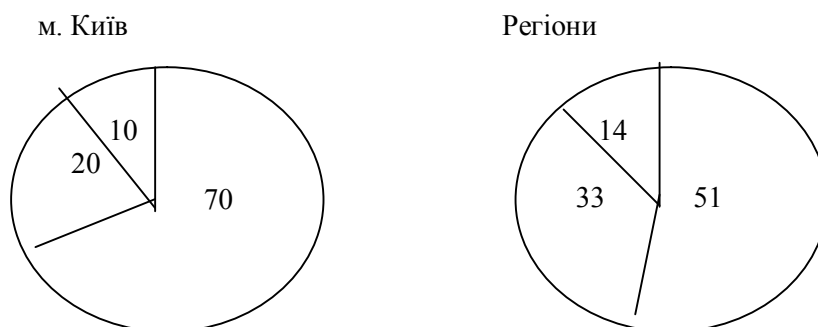


Рис. 7. Структура ресторанних підприємств України за ціновими категоріями, % (2007 р.)²

На нинішньому етапі допомогти рестораторам у вирішенні логістичних завдань могли б фахові логістичні компанії. Консолідуючи заявки як окремих ресторанів, так і їхніх мереж, вони могли б формувати значні за обсягом замовлення різноманітних продуктів у виробників, забезпечуючи значні знижки та, відповідно, нижчі ціни для своїх клієнтів. Але як уже зазначалося, вирішувати ці питання поки що в Україні немає кому – за браком як логістичних операторів, так і складських площ, які б відповідали вимогам ресторанної логістики. За думкою О. Каленського, директора з стратегічного маркетингу та розвитку Групи компаній УВК (м. Київ), сьогодні девелопери не встигають за потребами логістичних операторів: попит не насичений на „сухі” склади, не кажучи про склади з температурними режимами, що потрібні в ресторанній логістиці [9]. Крім особливостей зберігання продуктів, ресторанне господарство вимагає також надійної системи їх доставки – „точно в строк”. А це означає, що операційні можливості логістичного оператора (автопарк, організація роботи з транспортними компаніями як субпідрядниками, ІТ-система та інші аспекти) по-

¹ За даними компанії «Ресторанний консалтинг».

² Там само.

винні бути на порядок вищі, ніж за праці в сегменті „сухих” споживчих товарів з доставкою в супермаркети. До таких підвищених вимог ресторанної логістики більшість українських фірм – логістичних операторів, поки що не готові.

Отже, створити логістичну інфраструктуру є найбільш вигідно та порівняно нескладно для мереж ресторанів низької цінової категорії. Сприяють цьому одноформатність підприємств у мережі та однотипні групи товарів до поставок. Недорогі ресторани більше зацікавлені в мінімізації логістичних витрат, оскільки їхні націнки на страви зазвичай не перевищують 100%. Відповідно для них зниження собівартості продукту означає підвищення прибутковості їхнього бізнесу. До того ж, часто подібні заклади розміщуються на фудкортах у торгівельно-розважальних центрах (ТРЦ), де нестача вільних площ та високі орендні ставки не дозволяють облаштувати кухню. Це призводить до появи в логістичному ланцюжку „виробник–ресторан” додаткової ланки у вигляді цехів з виготовлення напівфабрикатів, які обслуговують одразу декілька закладів у місті (рис. 8-в). Як вважають фахівці, для ресторанів низької цінової категорії виділення технологічного виробництва в окрему ланку є життєво необхідне. Приміром, мережу „Пузата хата” (м. Київ, 21 заклад) обслуговують 4 виробники напівфабрикатів у Києві, Львові та Дніпропетровську. Подібну ресторанну структуру з успіхом могла б обслуговувати логістична компанія, забезпечуючи як доставку продуктів, так і розвозку напівфабрикатів закладами. При цьому ресторанна мережа могла б зекономити як на ціні продуктів (за рахунок консолідованої закупівлі), так і на доставці. Однак нині і цій, і багатьом іншим ресторанним мережам в Україні продукти доставляють дистриб'ютори або виробники, а розвозка напівфабрикатів здійснюється власним автотранспортом, який є при кожному виробництві. Причин подібного стану можна навести принаймні дві. По-перше, ресторатори не вірять, що передача логістичних функцій на аутсорсинг забезпечить реальну економію фінансових засобів; а по-друге, немає логістичних операторів, які могли би відповідати вимогам ресторанного бізнесу (про що було вище). У результаті сьогодні в Україні важко знайти компанію – логістичного оператора, яка фахово працювала б із продуктами, що швидко псуються, при цьому навіть за наявності одного-двох випадків порушень поставок ресторанна компанія матиме значні збитки.

Щоправда, є на українському ринку і позитивні приклади співробітництва рестораторів та логістів. Так, розпочавши свою діяльність на українському ринку (1997 р.), компанія „МакДональдз” привела з собою і свого глобального логістичного партнера Alpha Group. В Україні була створена компанія USPOT Ltd., дочірня структура Alpha Group, яка від самого початку працювала тільки з цією мережею. Вибір логістичної схеми через аутсорсинг пояснюється тим, що в мережі ресторанів „МакДональдз” використовують продукти, що вимагають різних умов зберігання: заморожені (від -18°C до -23°C) та охолоджені (з обмеженим терміном зберігання за температурою від $+1^{\circ}\text{C}$ до $+4^{\circ}\text{C}$). Відповідно, для доставки цих продуктів потрібний спеціальний транспорт, а для якісного збереження – значні складські приміщення. Зокрема, це стосується до картоплі-фрі, яку виробляє для десяти країн Європи (включаючи Україну) спеціальний завод „Фарм Фрайз” на півночі Польщі. Всього за п'ять днів це підприємство продукує річний запас смаженої картоплі-фрі для 67 ресторанів „МакДональдз” в Україні (а це 6 тисяч тонн). Отже, з Польщі цей смажений напівфабрикат у замороженому вигляді надходить до ресторанів мережі в Україні та в інших країнах. Кава, що сервується в „МакДональдзі”, вирощується на кавових плантаціях Латинської Америки. 50 млн. булочок для бутербродів випікають у Дніпропетровську, котлети з яловичини (3,5 тис. тонн) – у Вінницькій області, а пиріжки з вишнями та яблуками привозять з Росії. При цьому для компанії „МакДональдз” важливими є не тільки висока якість продукції, яку надсилають підприємства-постачальники, а й те, в яких умовах працюють люди, чи не забруднює завод навколишнє середовище. Приміром, компанія потурбувалася про те, щоб збільшення площ кавових плантацій у Південній Америці відбулося без шкоди для амазонської сельви (тобто без вирубування екваторіальних лісів). Такий підхід є принциповим для компанії, оскільки є частиною її бізнес-філософії [11].

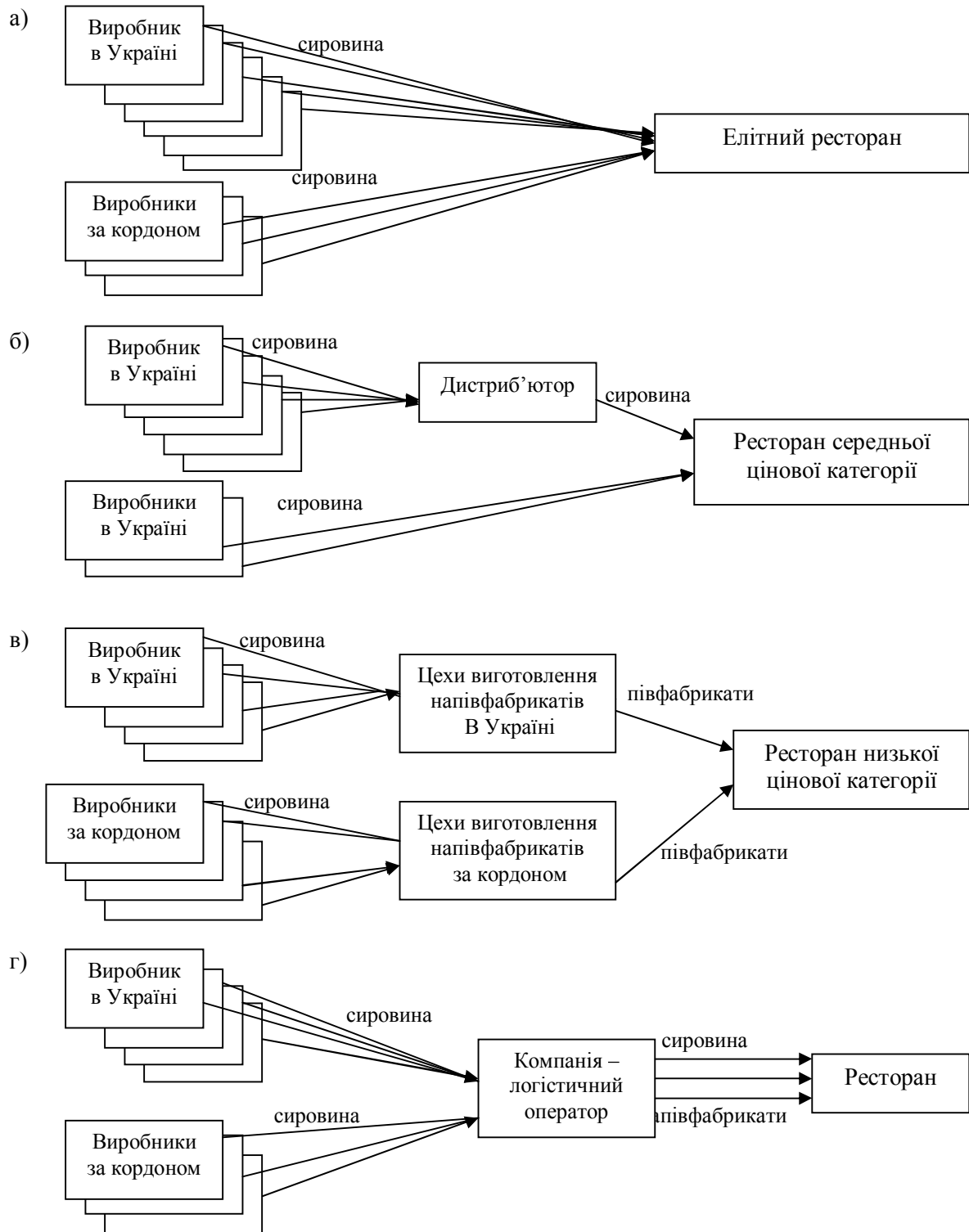


Рис. 8. Схема ланцюжка поставок у ресторанному бізнесі (а, б, в – діючі нині, г – логістична).

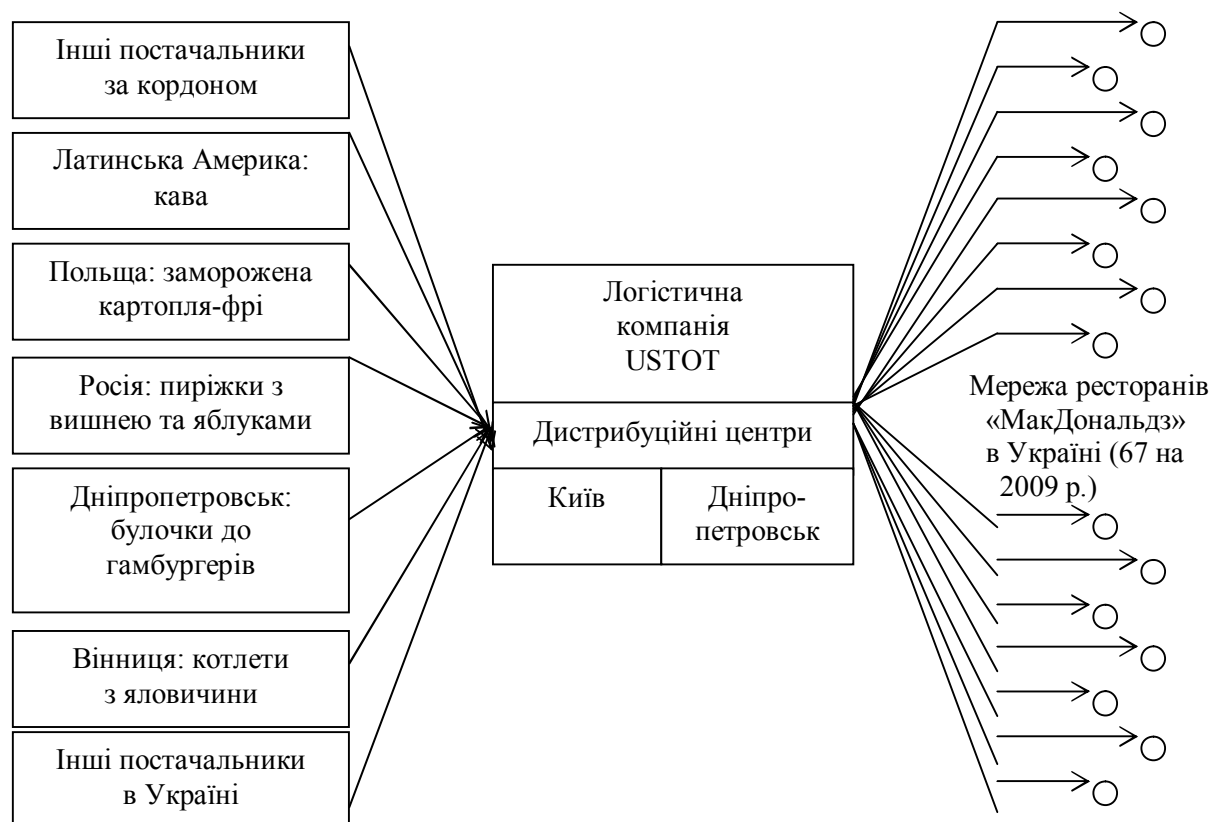


Рис. 9. Схема логістики ПІІ «МакДональдз-Юкрейн Лтд.»

Сьогодні всі продукти до ресторанів „МакДональдз” в Україні доставляються з двох дистрибуційних центрів компанії USPOT в Києві та Дніпропетровську, причому ця компанія займається не тільки транспортуванням продуктів, а й їхньою закупівлею, зберіганням, адмініструванням замовлень ресторанів, контролем рівня запасів у дистрибуційних центрах (рис. 9). На думку керівника відділу поставок ПІІ „МакДональдз Юкрейн Лтд.” нині логістичні витрати компанії становлять 3% від обороту, а за умови створення власного складу та системи Логістика в ресторанному бізнесі залишається на даний час неапробованою в доставці, ці витрати зросли б до 15% [9].

Висновки. Україні, незважаючи на високу ефективність логістичних підходів та прийомів. Пояснюється це декількома причинами. По-перше, це те, що логістика ще невідома для переважної більшості керівників ресторанних мереж та підприємств в Україні. По-друге, для елітних ресторанів з їхніми надприбутками (400 % націнки) немає причин шукати та застосовувати якісь нові підходи в бізнесі. По-третє, для ресторанів середнього та низького цінового рівня, які зацікавлені в економії витрат, зокрема логістичних, немає відповідної пропозиції з боку українських логістичних компаній. А це пояснюється, по-четверте, складними вимогами та особливостями ресторанної логістики, зокрема, потребою не тільки в „сухих” складах, а передусім – у складах та автопотягах з різними температурними режимами („фреш”, „холод”, „заморозка”), яких поки що в Україні недостатньо. Між тим, світовий досвід застосування логістики в індустрії громадського харчування демонструє велику ефективність та економічність логістичних рішень. Прикладом цього є діяльність всесвітньо відомої ТНК „МакДональдз” (США) [8], яка з успіхом використовує логістику і в своєму бізнесі в Україні – через „МакДональдз Юкрейн Лтд.” та логістичного партнера „Alpha Group” (дочірня компанія USPOT Ltd.). Отже, українському ресторанному бізнесу слід активніше знайомитися з світовими досягненнями ресторанної логістики щоб здобути конкурентні переваги в умовах економічної кризи.

Література

1. Смирнов І.Г. Логістика туризму: Навч. посіб. – К. : Знання, 2009. – 444 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
2. Смирнов І.Г., Фоменко Н.В. Міжнародний туристичний бізнес: Навч.-метод. посіб. – І.-Франківськ : Галицька академія, 2009. – 152 с.
3. Смирнов І.Г. Бізнесові основи міжнародного туризму: Навч. посіб. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2007. – 112 с.
4. Нечаюк Л.І., Нечаюк Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: Навч. посіб. – К. : ЦУЛ, 2009. – 344 с.
5. Вачевський М.В., Скотний В.Г. Маркетинг у сферах послуг: Навч. посіб. – К. : ЦУЛ, 2004. – 232 с.
6. Саак А.Є., Якименко С.В. Менеджмент в индустрии гостеприимства (гостиницы и рестораны): Уч. пособ. – СПб. : Питер, 2007. – 432 с.
7. Джеймс Д., Болдуин Д. Управление рестораном: Практик. пособие. Пер. с англ. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 440 с.
8. Лав Д.Ф. McDonald's. О чем молчит БИГ МАК. Пер. с англ. – М. : Эксмо, 2007. – 544 с.
9. Попова О. Трактирный счет (Ресторанная логистика) // Бизнес. – 2008. – № 29 (21.07.08).
10. Сметанская О. Кризис – это время шансов // Факты. – 2009. – 20 февраля.
11. Киртока В. Всего за пять дней завод в Польше готовит годовой запас картофеля фри для Украины // Факты. – 2009 – 8 апреля.

НОВІ МОДЕЛІ МІЖНАРОДНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ «ЄДИНОГО ВІКНА» ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розглянуто й узагальнено якісно нові підходи до принципів функціонування механізму «єдиного вікна» у системі міжнародної електронної торгівлі, які було розроблено і запроваджено низкою міжнародних організацій. Визначено можливості використання їх досвіду в Україні в умовах створення електронної митниці.

In the article qualitatively new approaches to principles of functioning of the mechanism of "a uniform window" in system of the international electronic trade which have been developed and introduced by a number of the international organisations are considered and generalised and possibilities of use of this experience in Ukraine in the conditions of creation of electronic customs are advanced.

Постановка проблеми. Тенденції світового розвитку в умовах глобальної економічної кризи диктують нові завдання, зокрема – спрощення митних і логістичних процедур під час ввезення та вивезення товарів на (з) території країн, зменшення ризиків порушення безпеки. Для цього необхідно створювати нові електронні інформаційні системи та моделі комерційної діяльності у сфері міжнародної електронної торгівлі, які будуть функціонально сумісні з аналогічними системами різних країн.

Всесвітня митна організація (ВМО) сприяє узгодженню митного законодавства і процедур у 171 державі, що входять до її складу, й організує діяльність у цій важливій для світової економіки сфері. Керуючись поставленими перед нею завданнями підвищувати ефективність і дієвість митних органів шляхом узгодження і спрощення митних процедур, ВМО прагне створювати умови для ширшого використання інформаційних і комунікаційних технологій для сприяння розвитку міжнародної електронної торгівлі. ВМО виконала чималу роботу зі створення моделі даних для стандартизації повідомлень, якими обмінюються між собою уряди, а також учасники міжнародної електронної торгівлі і державні органи. Модель даних ВМО покликана визначити стандартний, погоджений на міжнародному рівні, набір даних, що відповідає вимогам урядів до міжнародної трансграничної торгівлі і розрахований винятково на потреби автоматизованих систем. У переглянутій 2006 року Кіотській конвенції зі спрощення і узгодження митних процедур [7], передбачається нова структура, за допомогою якої можуть функціонувати сучасні види електронної торговельної практики. У тому числі – через електронну митницю, оскільки при цьому враховуються і використовуються гнучкі методи і системи, що дозволяють пристосовуватися до змінного характеру міжнародної електронної торгівлі. У зв'язку з цим, митним органам слід прагнути до максимальної інтеграції в комерційні віртуальні процеси й інформаційні потоки в глобальному ланцюзі постачань товарів.

Держави-члени ЄС протягом 2005-2006 років прийняли рішення діяти в рамках структури «Електронної Європи» та затвердили Рішення Ради щодо простого та безпаперового середовища для митних адміністрацій і суб'єктів міжнародної електронної торгівлі. Держави ЄС визначили, що для виконання цих завдань необхідно зменшити різницю між митними процедурами країн світу із застосуванням нового механізму – електронної митниці. У рішеннях ЄС електронна митниця є базою для створення «**єдиного вікна**» в системі міжнародної електронної торгівлі, яке зобов'язані використовувати інші відомства, що задіяні у митній справі.

Аналогічні завдання при втіленні новітніх технологій в митну справу ставлять перед собою митні адміністрації (органи) багатьох країн СНД, Азії та Америки. Вони відрізняються лише у термінах реалізації та окремих деталях. За цим – майбутнє митної спільноти світу та електронної торговельної практики.

Метою статті є адаптація концепцій та особливостей функціонування механізму «єдиного вікна» у системі міжнародної електронної торгівлі, які було розроблено та запроваджено низкою міжнародних організацій, та виявлення можливостей використання цього досвіду в Україні в умовах створення електронної митниці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність тематики, пов'язаної з дослідженням якісно нових аспектів функціонування сучасних моделей комерційної діяльності у сфері міжнарод-

дної електронної торгівлі в умовах функціонування механізму «єдиного вікна» та перспектив їх розвитку в Україні, підтверджується сучасними публікаціями окремих міжнародних організацій [3-7; 12-17] та урядових органів України [1; 2; 9-11]. Утім, комплексне дослідження цієї актуальної та перспективної проблематики сьогодні тільки розпочинається і практично ще залишається поза увагою науковців.

Виклад основного матеріалу. У більшості країн світу компаніям, що беруть участь в міжнародній електронній торгівлі, постійно доводиться готувати і представляти державним органам значний обсяг інформації і документів у порядку дотримання регулюючих вимог, що стосуються імпорту, експорту і транзиту. Досліджуючи обсяг документообігу при оформленні однієї міжнародної торговельної операції, виявилось, що участь у такому процесі зазвичай беруть близько 30 сторін, причому вони повинні підготувати 40 документів-оригіналів і 360 копій. Витрати, пов'язані зі складанням документів, можуть становити 7-10% від загальної вартості операції (наприклад, див.: <http://edocs.phpclub.net/logistics.html>). Ці документи дозволяють урядам різних країн світу здійснювати контроль за тим, щоб товари, які імпортуються й експортуються, відповідали умовам, встановленим в рамках політики, яка проводиться щодо регулювання міжнародної електронної торгівлі і в міжнародних угодах. Крім того, ці документи дають можливість збирати, обробляти і публікувати статистичні дані про розвиток цієї торгівлі. Уряди країн світу й торговельні учасники встановили безліч усіляких регулюючих правил і практичних вимог у сфері такої торгівлі, які відображають специфіку конкретних установ і конкретних країн і погано координуються не лише між собою, а й у рамках окремих держав або установ. В результаті торговельні партнери іноді стикаються з дублюванням або надмірністю звітної документації, формулярів, моделей даних і повідомлень. Для виконання відповідних вимог, що спричиняють чималі витрати, урядам і учасникам міжнародної електронної торгівлі доводиться створювати і обслуговувати різні автоматизовані торговельні системи.

Одним зі шляхів успішного вирішення цих проблем є створення механізму «єдиного вікна» в міжнародній електронній торгівлі і логістиці. У Рекомендаціях СЕФАКТ ООН «єдине вікно» визначається як механізм, що дозволяє сторонам-учасникам у торговельних і транспортних операціях, представляти стандартизовану інформацію і документи з використанням єдиного пропускового каналу для виконання всіх регулюючих вимог, що стосуються імпорту, експорту і транзиту. Якщо інформація має електронний формат, то окремі елементи даних повинні надаватися лише один раз [14].

У світовій практиці існують *три основні моделі механізму "єдиного вікна"*. Найпростішою з них є національний механізм "єдиного вікна", в рамках якого єдиний орган отримує від торгових підприємств й інших учасників міжнародної електронної торгівлі інформацію в паперовій або електронній формі і розсилає її всім відповідним державним органам. Вдосконалений варіант механізму такого "вікна" є єдиною автоматизованою системою збору і поширення інформації, в якій інтегровані процеси електронного збору, використання, поширення і зберігання даних, які стосуються міжнародної електронної торгівлі. Нарешті, механізм "єдиного вікна" може включати автоматизовану інформаційно-операційну систему, за допомогою якої підприємства можуть надавати електронні торговельні декларації різним органам для обробки і підтвердження методом однократного запису. За такого підходу підтвердження передаються в електронному вигляді від державних органів на автоматизовані системи учасників міжнародної електронної торгівлі. Механізми "єдиного вікна" можуть функціонувати не лише на національному рівні (тобто використовуватися для роботи з державними органами однієї країни), а й взаємодіяти між собою на міжнародному. В цьому випадку інформація, що надається через національний механізм "єдиного вікна" однієї держави, може передаватися, наприклад, в рамках шведського механізму "єдиного вікна", де митниця цієї країни виконує окремі функції від імені деяких органів, таких як Податкове управління (податки на імпорт), статистичні органи (торговельна статистика), Шведська рада з сільського господарства і Національна рада з торгівлі (ліцензування імпорту). Наприклад, в США впроваджена програма, відповідно до якої підприємства можуть надавати стандартні дані лише один раз, а система обробляє і розсилає їх установам, зацікавленим в тій або іншій операції. Подібна система застосовується в Сінгапурі і на Маврикії. Крім того, в сінгапурській системі збори, податки і мито обчислюються автоматично та списуються з банківських рахунків підприємств національним механізмом "єдиного вікна" інших держав, що додатково скорочує адміністративні витрати. Прикла-

дом міжнародного механізму "єдиного вікна" є подібний механізм країн АСЕАН, створений для обслуговування міжнародної електронної торгівлі. У ряді країн функціонування механізмів "єдиного вікна" оплачується за державний кошт, наприклад, у США, Фінляндії, Швеції, Україні. Існують й інші моделі, в рамках яких ці механізми фінансуються приватним сектором або за допомогою приватно-державного партнерства. Перший варіант – наприклад, у Гватемалі і Німеччині, другий – у Гані, Китаї, Маврикії, Малайзії, Сенегалі, Сінгапурі й Японії. Використання механізмів "єдиного вікна" може бути обов'язковим (наприклад, у Гані, Гватемалі, Маврикії, Сенегалі, Україні, Фінляндії) або добровільним (в Німеччині, Китаї, Малайзії, Сполучених Штатах, Швеції і Японії), а надання в їх рамках послуг – безкоштовним (США, Фінляндія і Швеція) або платним (Гана, Гватемала, Німеччина, Китай, Маврикія, Малайзія, Сенегал, Сінгапур, Японія) [3; 4].

Переваги механізму «єдиного вікна». Використовуючи механізм "єдиного вікна", можна значно спростити і полегшити на користь учасників трансграничної торгівлі процес надання і спільного використання необхідної інформації для виконання регулюючих вимог, прискорити і спростити інформаційні потоки між підприємствами різних країн світу і їх державними органами та налагодити дієвіше узгодження і обмін відповідними даними між державами. Використання такої системи дозволяє підвищити ефективність і результативність офіційних заходів контролю і скоротити витрати для державних органів і учасників міжнародної електронної торгівлі завдяки раціональному використанню ресурсів. «Єдине вікно», забезпечуючи систематичний збір даних, може поліпшити процес управління ризиками в контрольно-виконавчих цілях, що дозволить підвищити безпеку і ефективність торговельних процедур. Крім того, впровадження відповідної платіжної системи може полегшити процедуру виплати державним органам і установам мита й інших зборів. Механізм "єдиного вікна", що забезпечує свіжою інформацією його учасників про тарифні ставки і про інші нормативно-правові і процедурні вимоги, може знизити вірогідність помилок і підвищити рівень дотримання учасниками міжнародної електронної торгівлі встановлених умов.

Таким чином, основна перевага для торговельних учасників полягає в тому, що механізм "єдиного вікна" забезпечує єдиний канал для одноразового надання всієї необхідної інформації і документації одночасно всім державним установам, що мають відношення до експортних, імпорتنих або транзитних операцій. Можливості спрощення і раціоналізації, що надаються механізмами "єдиного вікна", набувають особливого значення в світлі зростаючих вимог до стандартизації даних при міжнародних постачаннях в умовах глобальної фінансової кризи. Так, можливість ефективної і оперативної обробки даних нині перетворилася на один із ключових факторів конкурентоспроможності на світовому ринку, особливо в системах міжнародних постачань, а торговельні підприємства повинні вигравати від прискорення митного очищення і подальшого отримання дозволів на відвантаження товарів. Крім того, підвищення передбачуваності може додатково обмежити можливості для корупції як в державному, так і приватному секторах. Актуальність цих питань багато в чому буде залежати від структури конкретного механізму "єдиного вікна", а також від характеру і обсягу виконуваних ним функцій. Зазвичай, їх складність зростає прямо пропорційно зручностям, які надає "єдине вікно" [3, С. 4].

Створення механізму "єдиного вікна." Механізми "єдиного вікна" можуть створюватися у різний спосіб – не лише з технічного, а й з організаційного погляду. Важливу роль в можливому виникненні конкретних питань, пов'язаних з такими механізмами, грає структура останніх. Кожний з організаційних форм "єдиного вікна" мають відповідати чіткі положення національного законодавства, що встановлюють коло повноважень і завдань цього механізму. Крім того, якщо у створенні і функціонуванні "єдиного вікна" бере участь декілька організацій, вони повинні домовитися між собою про розподіл відповідних функцій і обов'язків. Нарешті, з користувачами механізму "єдиного вікна" (експедиторські компанії, агенти, торгові підприємства, банки) мають бути заключені "угоди кінцевого користувача". Коли національні механізми "єдиного вікна" взаємодіють на міжнародному рівні, іноді треба укладати дво- чи багатосторонні угоди, які регулюють роботу кожного такого механізму і передбачають облік низки можливих правових запитань для забезпечення "правової функціональної сумісності" цих механізмів. Оскільки головним завданням "єдиного вікна" є обробка даних, великого значення в зв'язку з цим набувають питання ідентифікації, посвідчення достовірності і санкціонування. Процедура ідентифікації, посвідчення достовірності і санкціонування охоплює різні сторони, що мають відношення до механізму "єдиного вікна" [3; 4].

Електронні документи. Еквівалентність електронних документів паперовим і визнання їх доказової сили судом надзвичайно важливі для майбутнього розвитку механізмів "єдиного вікна" і міжнародної електронної торгівлі. Тому вельми актуальними щодо створення і функціонування таких механізмів є відомі міжнародні документи: Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронну торгівлю (1996 рік) і Конвенція Організації Об'єднаних Націй про використання електронних повідомлень в міжнародних угодах (2005 рік) [5], яка покликана підвищити правову визначеність і комерційну передбачуваність стосовно використання електронних повідомлень у міжнародних угодах. У Конвенції розглядаються питання, що стосуються визначення місцезнаходження сторін при укладенні угод з використанням електронних засобів; часу і місця відправлення і отримання електронних повідомлень; використання автоматизованих систем повідомлень для укладання угод і критеріїв, які слід враховувати для встановлення функціональної еквівалентності електронних повідомлень паперовим, у тому числі "первинним" паперовим документам, а також еквівалентності електронних методів підтвердження достовірності підписів, проставлених від руки.

Якщо до неавтоматизованих систем "єдиного вікна" можуть застосовуватися спеціальні Рекомендації, розроблені ООН СЕФАКТ [14; 16; 17], то в країнах, які прагнуть до широкого впровадження електронної торгівлі, треба враховувати інші документи та практичні рекомендації, які були розроблені окремими міжнародними організаціями останнім часом [3-7; 12; 13]. Відсутність на сьогодні єдиних стандартів щодо трансграничного визнання електронних підписів й інших методів посвідчення достовірності розглядається як серйозна перешкода для трансграничних комерційних операцій. Із цим пов'язано дві основні проблеми. З одного боку, використовувані на сьогоднішній день технічні рішення і системи у сфері електронних, особливо цифрових, підписів дуже різнобічні, щоб можна було говорити про вживання яких-небудь єдиних міжнародних стандартів. З іншого боку, побоювання у зв'язку з можливим шахрайством і маніпулюванням електронним зв'язком спонукали деякі країни ввести досить суворі регулюючі вимоги, які, у свою чергу могли зробити стримуючий вплив на вживання електронних, особливо цифрових, підписів. Проте офіційне використання електронних документів й підписів державними органами є тією сферою, в якій багато правових систем вважають за краще зберігати національні стандарти. При цьому несумісність національних систем посвідчення достовірності, прив'язаних до конкретних технологій, може ускладнити або зробити неможливим визнання електронних підписів і методів посвідчення, які використовуються в іноземних механізмах "єдиного вікна", і тим самим перешкоджати "єдиним вікнам" у міжнародній електронній торгівлі [3, 4, 9].

Останнім часом ЄС розробив багатолітній стратегічний план упровадження багатофункціональної комплексної системи «Електронна митниця», яка передбачає: об'єднати існуючі системи контролю за експортом, імпортом і транзитом в єдину систему – за принципом «єдиного вікна»; увести систему єдиного обліку суб'єктів ЗЕД з реєстрацією тільки в одній державі; надання суб'єктам ЗЕД можливості використання місць єдиного електронного доступу для оформлення зовнішньоекономічних операцій; проводити всі фактичні перевірки товару в один час і в одному місці; відбір товарів для митного догляду на прикордонних та внутрішніх пунктах митного оформлення проводити на основі автоматизованого аналізу ризиків; збір, повернення, звільнення від платежів здійснювати уповноваженим суб'єктом у митному органі за його вибором або в місці, де він зареєстрований та де знаходяться його документи; запровадити безпаперове середовище для митниці та міжнародної електронної торгівлі, а також подання митної декларації в електронному вигляді зі свого місця розташування; проводити електронний обмін інформацією між митними пунктами пропуску на території усього ЄС, де вона необхідна для митних процедур; увести в дію (з 1 липня 2009 р.) окремі положення нового митного законодавства ЄС, яке передбачає обов'язкову норму – перед в'їздом на територію ЄС перевізник має надати митному органу електронну декларацію на вантаж за всіма імпортними й експортними операціями ЄС. Водночас набере чинності й нова постанова, відповідно до якої власник товару буде зобов'язаний пред'являти так звану книжку МДП в електронному вигляді (разом із паперовою). Відповідно до Рамкових стандартів Всесвітньої митної організації із забезпечення безпеки (SAFE) встановлюється також граничний строк подання цієї попередньої інформації при автомобільних перевезеннях [2; 8; 10].

Європейська спільнота визначає головний шлях до практичного виконання цих завдань – зменшення різниці між митними процедурами країн світу, та називає механізм її реалізації – «електронна митниця».

Україна поетапно просувається до створення власної автоматизованої інформаційної системи. З квітня 2006 р. (наказ Держмитслужби від 20.04.06 №314 „Про затвердження Порядку здійснення митного контролю та митного оформлення товарів із застосуванням вантажної митної декларації”) введено в дію Порядок здійснення митного контролю й митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, за принципом «єдиного вікна» [9] із застосуванням вантажної митної декларації. Декларант лише має подати до «єдиного вікна» визначені для митного оформлення документи й на цьому ж місці отримати результат без обходу низки відділів митниці. Впровадження такого порядку дозволить: скоротити час здійснення митних процедур за рахунок зменшення кількості задіяних посадових осіб; зменшити кількість копій та додаткових документів, що подаються до митного оформлення; забезпечити можливість постійного контролю за процесом митного оформлення з боку керівництва митного органу; модернізувати, автоматизувати та формалізувати процес митного контролю й оформлення. Найближчим часом робота за цими напрямками буде здійснюватися в всіх пунктах пропуску через державний кордон України [8, 10].

Основною причиною, що стоїть на перешкоді контролю на державному кордоні України за принципом «єдиного вікна» у всіх без винятку пунктах пропуску, є відповідне облаштування понад половини пунктів пропуску за тимчасовою схемою і розміщення контрольних служб у спеціальних приміщеннях. Сьогодні запроваджено поки що принцип “єдиного вікна” більш ніж у 50% пунктах пропуску України для залізничного, повітряного, морського та річкового (паромного) сполучення. Міністерству транспорту та зв’язку України, яке відповідальне за розбудову цих пунктів пропуску, має запровадити ці системи в повному обсязі [1, 2].

На сьогодні в законодавстві України, як це зазначено у Концепції створення багатофункціональної комплексної системи "Електронна митниця" [11], не визначено концептуальні засади правового регулювання процесів інформаційної взаємодії органів державної влади, а також управління інформаційними відносинами. Так, майже всі центральні органи виконавчої влади мають право отримувати від інших органів влади інформацію для виконання своїх повноважень, але практично жоден з них, у тому числі Держмитслужба, не має обов'язків щодо формування відповідних електронних інформаційних ресурсів, порядку їх обліку, супроводу та використання. Тому Кабінет Міністрів України у 2008 р. остаточно схвалив концепцію створення багатофункціональної комплексної системи «Електронна митниця».

Її впровадження дозволить адаптувати Єдину автоматизовану інформаційну систему Держмитслужби України до нової комп'ютеризованої транзитної системи країн ЄС, спростити митне адміністрування – оперативно обмінюватися інформацією про зовнішньоекономічні операції, контролювати переміщення товарів і транспортних засобів, виявляти порушення митних правил. Електронна митниця дозволить також аналізувати товар, який перетинає кордон України: як він розподіляється по країні, за якими цінами реалізується і за якими цінами розмитнений, запровадити електронне декларування товарів і транспортних засобів через українські кордони. Головними перевагами електронного декларування є: прискорення митних процедур, підвищення вірогідності відомостей, заявлених у декларації, і усунення людського фактора, тобто зведення до мінімуму безпосередніх контактів посадових осіб митних органів й учасників міжнародної електронної торгівлі. Цією інформацією зможуть користуватися не лише регіональні підрозділи – відомства і митні пости – а й усі українські органи влади. У 2009 р. заплановано (див. План заходів з реалізації Концепції створення багатофункціональної комплексної системи "Електронна митниця") підготувати базу для запровадження відповідних інформаційно-телекомунікаційних технологій. До 2014 р. має бути спрощена процедура оформлення і контролю, упроваджені електронна декларація і цифровий підпис [8, 10, 11].

Для ефективної організації процедури митного оформлення товарів за принципом "єдиного вікна" необхідна насамперед відповідна роз'яснювальна робота серед суб'єктів міжнародної електронної торгівлі та митними брокерами для уникнення негативних наслідків і диференційованого підходу щодо застосування нових процедур митного оформлення. Тому на митні органи України мають бути покладені додаткові обов'язки з відповідної координації дій міністерств і відомств. Таким чином, в Україні буде забезпечено обмін електронною інформацією між усіма суб'єктами міжнародної електронної торгівлі. Митниця діятиме для цих органів та агентів як «єдине вікно».

План заходів з реалізації

Концепції створення багатофункціональної комплексної системи "Електронна митниця" [11]

Найменування заходу		Строк виконання
1.	Створення нормативно-правової бази для застосування багатофункціональної комплексної системи "Електронна митниця" (далі – комплексна система)	2009 рік
2.	Створення оптимальної структури інформаційного наповнення електронних систем, призначених для підготовки рішень	- " -
3.	Поступове об'єднання автоматизованих систем, що функціонують у митній службі	- " -
4.	Розвиток відомчої телекомунікаційної мережі, призначеної для передачі даних, голосу, відеозображення, та інтеграція її з іншими аналогічними мережами органів державної влади	- " -
5.	Забезпечення захисту інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах митних органів	- " -
6.	Забезпечення митних органів сучасними інформаційно-телекомунікаційними системами та упорядкування практики застосування технічних засобів митного контролю	- " -
7.	Створення системи адміністрування рішень митних органів під час підготовки, прийняття, доведення рішень та контролю за їх виконанням, що є необхідною умовою для мінімізації часу проходження митних процедур (для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності) та раціоналізації дій контролюючих органів	2010 рік
8.	Створення системи оперативного виконання рішень митних органів	- " -
9.	Запровадження електронного цифрового підпису в межах комплексної системи	- " -
10.	Створення комплексної системи захисту інформації	- " -
11.	Удосконалення програмного забезпечення функціонування механізму електронного декларування	2010 рік
12.	Введення в дію у повнофункціональному режимі резервного центру обробки даних	- " -
13.	Розвиток телекомунікаційної мережі з метою збільшення її загальної пропускної спроможності	- " -
14.	Розвиток інформаційно-телекомунікаційного комплексу електронної пошти як інфраструктури транспортної системи електронного документообігу Держмитслужби	- " -
15.	Створення та введення в дію резервного центру обробки даних електронної митниці	- " -
16.	Виконання робіт щодо гармонізації документів комплексної системи з вимогами Європейського Союзу	- " -
17.	Введення в дію засобів централізованого управління та адміністрування комплексної системи	- " -
18.	Запровадження на всіх рівнях системи аналізу ризиків як складової частини автоматизованої системи митного оформлення товарів і транспортних засобів	до 2014 року
19.	Впровадження системи електронного документообігу у всій системі управління митними органами	- " -
20.	Забезпечення функціонування комплексної системи в повному обсязі	- " -

Висновки. Відомі типові закони ЮНСІТРАЛ «Про електронну торгівлю», «Про електронні підписи», а також «Конвенція ООН про використання електронних повідомлень в міжнародних угодах» закладають хорошу основу, спираючись на яку держави можуть розвивати міжнародну електронну торгівлю. Проте в цих документах вирішується обмежене коло проблем. Щоб зміцни-

ти довіру до такої торгівлі, необхідно прийняти відповідні правила для захисту прав споживачів і конфіденційності інформації, забезпечити трансграничне визнання електронних підписів і методів посвідчення їх достовірності, прийняти заходи з боротьби з комп'ютерною злочинністю, забезпечити захист комп'ютерних мереж і створити необхідну структуру для електронної торгівлі та захисту прав інтелектуальної власності.

Для полегшення безперешкодної передачі відповідних даних і організації обміну розвідувальними даними щодо можливих ризиків як на національному, так і на міжнародному рівнях, урядам слід розробляти:

- угоди про співпрацю між митними службами й іншими державними відомствами, пов'язаними з міжнародною електронною торгівлею;
- правові стандарти щодо електронної передачі прав на вантажні перевезення в рамках або поза рамками системи "єдиного вікна", і правові стандарти, що стосуються електронних документів, які використовуються у якості коносаментів й акредитивів, при страхуванні, торгівлі і перевезенні вантажів. Це дозволить учасникам міжнародної електронної торгівлі представляти необхідну інформацію в електронному вигляді лише в одну організацію, призначену для цих цілей, – митну службу. При створенні міжнародного механізму "єдиного вікна" Всесвітня митна організація, ЮНСІТРАЛ, СОТ, СЕФАКТ ООН та інші організації могли би розробити всеосяжний міжнародний довідковий документ високого рівня, здатний бути корисним законодавцям, державному керівництву, практичним розробникам механізмів "єдиного вікна", іншим зацікавленим сторонам, що беруть участь в міжнародних операціях і світовій мережі постачань. Такий міжнародний механізм має на меті відповідати не лише інтересам урядів, а й інтересам учасників міжнародної електронної торгівлі.

Система електронної митниці в Україні забезпечуватиме у майбутньому задоволення потреб юридичних та фізичних осіб – як резидентів, так і нерезидентів – у своєчасному оформленні документів, які надходять до митного оформлення, та верифікацію внесених даних, а також може використовуватися в системі управління митною справою на національному рівні. Складовими елементами «Електронної митниці» повинні бути такі підсистеми, як: єдина міжвідомча автоматизована система збору, збереження й обробки інформації, в тому числі від різних відомств; електронний документообіг; аналіз ризиків й управління ними; електронне декларування; контроль за транзитом; автоматизоване здійснення усіх видів державного контролю; уніфікована база нормативних та довідкових документів, які використовуються в митних цілях; інформаційне забезпечення пост-аудиту та правоохоронної діяльності. Електронна митниця повинна функціонувати в режимі реального часу, бути доступною кожному авторизованому користувачеві та орієнтуватися на використання визнаних міжнародних форматів документів, що подаються до митного оформлення в електронному вигляді.

Таким чином, електронна митниця, як інформаційно-аналітична система загальнодержавного значення, повинна стати: ядром, стрижнем не тільки міжнародних митних технологій, а й інструментом контролю митної діяльності, тобто головним механізмом забезпечення та ефективного функціонування міжнародної митної справи та міжнародної електронної торгівлі; моніторинговою підтримкою в формуванні організаційного механізму забезпечення управління у митній справі; джерелом інформації щодо відстеження динаміки співвідношень експортного та імпортного потенціалу України.

Література

1. Володимир Скомаровський перевірів роботу ряду митниць за принципом "єдиного вікна" [Електронний ресурс]. – К. : Державна митна служба України, 2005 / Урядовий портал. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=16740025. – Заголовок з титул. екрану.
2. З 1 липня 2009 року кордон ЄС на замку для перевізників, котрі не мають електронної книжки МДП [Електронний ресурс]. – К. : Державна митна служба України, 2008. – Урядовий портал – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/article?art_id=299265&cat_id=292232&search_param. – Заголовок з титул. екрану.
3. Комиссия ООН по праву международной торговли. Сорок первая сессия Нью-Йорк, 16 июня – 3 июля 2008 г. Возможная будущая работа в области электронной торговли: правовые вопросы, возникающие в связи с созданием и функционированием механизма "единого окна" в международной торговле [Електронний ресурс] / Записка Секретариата ООН. Использование механизма "единого окна" в международной торговле: стратегические соображения и правовые вопросы. – Режим доступу: http://www.uncitral.org/uncitral/ru/commission/working_groups/4Electronic_Commerce.html. – Заголовок з титул. екрану.

4. Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли. Сорок вторая сессия. Вена, 29 июня – 17 июля 2009 года. Возможная будущая работа в области электронной торговли [Электронный ресурс] / Записка Секретариата ООН. Использование механизма "единого окна" в международной торговле: стратегические соображения и правовые вопросы. – Режим доступа: http://www.uncitral.org/uncitral/ru/commission/working_groups/4Electronic_Commerce.html. – Заголовок з титул. екрану.
5. Конвенция Организации Объединенных Наций об использовании электронных сообщений в международных договорах [Электронный ресурс] / Комиссия ООН по праву международной торговли. – 2005. – Режим доступа: http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/electronic_commerce/2005Convention.html – Заголовок з титул. екрану.
6. Международный справочник альтернативных методов разрешения споров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econsumer.gov/english/resolve/directory-of-adrs.shtm>. – Заголовок з титул. екрану.
7. Международная конвенция по упрощению и согласованию таможенных процедур (Киотская конвенция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wcoomd.org/ie/En/AboutUs/aboutus.html>: "The Kyoto Convention: Customs contributing to the development of international – 9trade". – Заголовок з титул. екрану.
8. Непряхина Н. Гостаможня вийдет в онлайн / Н. Непряхина, Ю. Панченко // КоммерсантЪ-Украина. – 2008. – №165. – 18 сентября.
9. Принцип «единого вікна» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.kmu.gov.ua/dmsu/control/uk/search/results?searchForum=1&searchDocarch=1&searchPublishing=1&search_param=принцип+\"единого.](http://www.kmu.gov.ua/dmsu/control/uk/search/results?searchForum=1&searchDocarch=1&searchPublishing=1&search_param=принцип+\) – Заголовок з титул. екрану.
10. Проект постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Концепції створення в Державній митній службі України багатофункціональної комплексної системи «Електронна митниця» і Стратегічного плану розвитку багатофункціональної комплексної системи «Електронна митниця» [Електронний ресурс]. – К. : Державна митна служба України, 2008. – Режим доступа: http://www.kmu.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/article?art_id=355603&cat_id=349623&search_param. – Заголовок з титул. екрану.
11. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2008 р. N1236-р «Про схвалення Концепції створення багатофункціональної комплексної системи «Електронна митниця» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.kmu.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/category?cat_id=297456. – Заголовок з титул. екрану.
12. Содействие укреплению доверия к электронной торговле: правовые вопросы международного использования электронных методов удостоверения подлинности и подписания [Электронный ресурс]. – Вена : Комиссия ООН по праву международной торговли; Организация объединенных наций, 2009. – 120 с. – Режим доступа: http://www.uncitral.org/pdf/russian/publications/sales_publications/Promoting_confidenceR.pdf. – Заголовок з титул. екрану.
13. Справочник ЮНСИТРАЛ. Основные факты о Комиссии ООН по праву международной торговли [Электронный ресурс]. – Вена : Издание ООН, 2007. – С. 41-47. – Режим доступа: http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/general/06-58166_Ebook.pdf. – Заголовок з титул. екрану.
14. СЕФАКТ ООН, Рекомендация и руководящие принципы по созданию механизма "единого окна" – Рекомендация №33. – Сентябрь 2004 года (издание Организации Объединенных Наций) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unece.org/cefact/recommendations/rec33/rec33_trd352r.pdf. – Заголовок з титул. екрану.
15. Соглашение об учреждении и внедрении механизма "единого окна" АСЕАН [Электронный ресурс]. – Куала-Лумпур, 2005, 9 декабря. – Режим доступа: <http://www.aseansec.org/18005.htm>. – Заголовок з титул. екрану.
16. UN/CEFACT, Establishing a Legal Framework for an International Trade Single Window – Draft Recommendation No. 35. February 2009 (Public Review Draft) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unece.org/cefact/recommendations/rec35/Rec35-PublicReviewDraftv9-Feb09.doc>. – Заголовок з титул. екрану.
17. UN/CEFACT, Case Studies on Implementing a single window. – April 2006. – Р. 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unece.org/cefact/single_window/draft_april06.pdf. – Заголовок з титул. екрану.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Проаналізовано міжнародний досвід державної підтримки органічного сільського господарства. Досліджено основні принципи та напрями такої підтримки. Порівняно результати реалізації державних програм щодо розвитку органічного сільського господарства в зарубіжних країнах. Обґрунтовано роль держави у процесі формування та поліпшення органічного сільського господарства України.

International experience of state support of organic agriculture is analysed in the article. Main principles and developing directions of thouse support are explored. Results of realizing state programs concerning to developing of organic agricultural in foreign countries are compared. Role of the state in the process of organic agricultural forming in Ukraine is grounded.

Нині одним із пріоритетних напрямків розвитку вітчизняного АПК є органічне сільське господарство. Але як нова галузь, воно потребує державної підтримки, яка змогла би забезпечити стабільний розвиток цього перспективного для України сектора сільгоспвиробництва.

Використання міжнародного досвіду буде доцільним у визначанні тих заходів, які дадуть найкращий результат як в кількісному, так і в якісному розвитку екологічно-чистого агровиробництва.

Постановка проблеми. Незважаючи на значні перспективи розвитку органічного сільського господарства, Україна ще не виробила чіткої державної політики щодо напрямів подальшого розвитку цієї сфери АПК. Саме тому найбільш доцільним, на нашу думку, є використання досвіду європейських країн, з огляду на те, що саме в даному регіоні зародилося та набуло такого розмаху органічне сільське господарство.

Тому *актуальність* даної статті полягає в доведенні необхідності формування української Програми розвитку органічного виробництва, яка буде неповноцінною та недостатньо ефективною без врахування позитивного досвіду інших країн.

Метою статті є аналіз регіонального та загальносвітового законодавства щодо державного регулювання органічного сільського господарства, порівняння європейського досвіду у впровадженні державної підтримки даної галузі АПК, а також виокремлення ефективних способів та прийомів регулювання виробництва екологічно-чистих продуктів харчування.

Останні дослідження. Вивченню проблем, що пов'язані з розвитком органічного сільського господарства, присвячені праці таких вчених як Р. Ф. Кантемиров, О. Рудницька, О. Шубравська. Водночас недостатньо уваги приділено дослідженню можливостей щодо запозичення міжнародного досвіду у даній сфері АПК.

Персональна занепокоєність щодо власного здоров'я поступово стає важливим купівельним фактором для українських споживачів. Їх купівельна спроможність у довгостроковій перспективі поступово зростатиме (хоча все ще досить обмежена), і попередні дослідження показують, що нині вже є частина споживачів, які готові платити цінову премію за здорові (екологічно чисті) продукти харчування. Це, переважно, жителі столиці, інших великих міст [1].

Усе це свідчить про готовність України до масового споживання продукції органічного сільського господарства. Саме тому, щоб досягти розуміння споживачем переваг органічної продукції і сформувати попит на неї, важливо вивчити успішний досвід у провідних країнах ЄС.

Слід наголосити на основних нормативно-правових актах, що регламентують державну підтримку органічного сільського господарства: Акредитаційний критерій IFOAM (Міжнародна федерація руху за органічне сільське господарство), Codex Alimentarius, Директива ЄС 2092/91.

Країни Центральної та Східної Європи вже прийняли необхідне законодавство й створили необхідні структури, що відповідають вимогам Положення ЄС 834/2007, яке стало основою державного регулювання в європейському регіоні.

Положення ЄС № 834/2007 – перше державне регулювання, яке повністю впроваджене у провідному регіоні імпорту органічних продуктів, – відіграє важливу роль, впливаючи на зміст законодавства й поза межами ЄС. На думку експертів, "у багатьох країнах потреба одержати доступ на європейський ринок, ймовірно, була навіть більш важливою в стимулюванні державного регулювання, ніж захист споживачів на внутрішньому ринку" [2].

Крім цього, на сьогодні існують ще два нормативні документи, які були розроблені й ухвалені на міжнародному рівні й визначають порядок щодо вирощування, виробництва, переробки, сертифікації, маркування, перевезення, зберігання та реалізації органічної продукції у всьому світі: "Базові стандарти IFOAM для органічного сільського господарства й переробки" та "Керівні принципи для виробництва, переробки, позначення й маркетингу органічно вироблених харчових продуктів Codex Alimentarius FAO/WHO" [3].

Ці документи надають рекомендації урядам щодо мінімальних вимог до органічного виробництва й сертифікації, полегшують міждержавне визнання взаємних органічних стандартів і систем сертифікації та забезпечують критерії для винесення рішення щодо еквівалентності.

Варто зауважити про доцільність для України регулювання органічного сектору з використанням саме Codex Alimentarius FAO/WHO (Світової організації з сільського господарства і харчів та Світової організації здоров'я) як необхідного базового документу. Вважається, що цей документ найчастіше використовується для регулювання органічного сільського господарства у світі, і хоч це не єдиний нормативний акт міжнародного значення, проте він здатний вирішити проблему міжнародної гармонізації й забезпечення еквівалентності та полегшити виходу українського експорту на органічні ринки ЄС і США [4].

Проаналізувавши згадані нормативні акти, можемо прийти до висновку про відсутність суттєвих розбіжностей між ними. Зокрема, збігаються положення про можливих суб'єктів органічного сільського господарства, якими можуть бути як великі, так і малі фермерські господарства; боротьба зі шкідниками дозволена лише природними засобами; ГМ-компоненти заборонені на будь-якому етапі виробництва; в однакових рамках визначені стандарти щодо маркування та сертифікації готової органічної продукції; встановлені спільні критерії конверсійного періоду (період, протягом якого здійснюється перехід від звичайних до органічних технологій виробництва).

Незважаючи на досить детальне регулювання органічного сільського господарства регіональними та міжнародними актами, кожна країна має свою унікальну систему державної підтримки даної галузі АПК. Тому вважаємо за доцільне порівняти державну політику щодо розвитку органічного сільського господарства у європейських країнах, оцінивши при цьому результати того чи іншого заходу і його вплив на розвиток екологічно-чистого виробництва.

Данія стала першою країною, яка почала надавати фінансову підтримку для виробників органічної сільськогосподарської продукції в значних масштабах. Державна програма охоплює розробку та впровадження інформаційних та маркетингових послуг, а також фінансової допомоги в конверсійний період, під час якого платежі надаються протягом трьох років. Загалом ферми мають бути повністю переведені на органічні стандарти протягом 6 років, що встановлюється у відповідності з затвердженим планом. Варто звернути увагу на пільгове кредитування, що надається пріоритетним галузям, зокрема, тваринництву. Недостатньо високий відсоток поширення органічного сільського господарства (див. табл. 1) пояснюється високим рівнем підтримки й традиційного сільського господарства у цій країні.

Німеччина у своїй Програмі надала фермерам такі можливі варіанти розвитку органічного виробництва: повністю позбавлене хімічних компонентів, а також з використанням хімікатів генетично модифікованих матеріалів у певних пропорціях. Варто зауважити про відносно низький рівень фінансування конверсійних періодів. Держава не надавала значної грошової підтримки органічним фермам, обмежуючись лише непрямыми заходами стимулювання. Це і спричинило недостатній розвиток органічного сільського господарства в цій країні, адже акцентування уваги на одних заходах не дає змоги використати позитивні характеристики інших. І хоча в абсолютному вимірі німецьке органічне сільське господарство є одним з найбільших, проте у відносних величинах ці успіхи виглядають вже не такими й значними [5].

Австрія надала підтримку органічному землеробству у формі організації консультативних центрів, сертифікації, реклами та маркетингових заходів, які фінансувалися за рахунок держави. Основна увага приділялася створенню і розширенню інфраструктури маркетингу, а не прямому дотуванню виробників протягом конверсійного періоду, яке хоча і присутнє, але у порівняно невеликих масштабах.

Швеція розробила політику підтримки органічного землеробства з акцентом на охороні навколишнього середовища і скорочення шкідливих викидів в атмосферу. Ця політика включала в себе такі заходи, як надання державних консультативних послуг для органічних виробників, фінансову підтримку на конверсійний період та деякий час повноцінного органічного виробництва. Підтримка надавалася строком до трьох років, залежно від якості землі, потенційної доходності від землекористування.

У Швейцарії ряд кантонів надав власні програми підтримки сільського господарства, що згодом сформували загальнонаціональну систему законодавства, яка регламентує органічне землеробство. Основна увага в ній приділяється стимулюванню екологізації луків, що певним чином пояснюється кліматичним та ландшафтними характеристиками даної європейської країни. Слід також зауважити, що згаданий захід виявився вкрай успішним, адже при створенні Програми розвитку враховувалися побажання адміністративно-територіальних одиниць, що дозволило об'єктивно врахувати можливості та ефективно використати ресурси кожної з них.

Чеська Республіка почала активні дії щодо стимулювання органічного сільського господарства зі створення посади заступника міністра економіки, відповідального за органічне землеробство. Слід зауважити, що державна підтримка є однаковою як для традиційних, так і для органічних ферм. Водночас екологічно чисте сільське господарство отримує цінові переваги перед іншими виробниками.

Фінляндія у своїй програмі підтримки органічного сільського господарства встановлює компетенцію державних органів у даній сфері та механізм конверсії, що може зайняти час до восьми років. Крім того, заслуговує на увагу інформаційна підтримка, яка у країні здійснюється особливим шляхом: спочатку фермер відвідує п'ятиденні навчальні курси, а потім протягом всього періоду конверсії за цим фермерським господарством закріплюється висококваліфікований спеціаліст у даній сфері. На нашу думку, це дозволяє значним чином підвищувати продуктивність та наукове обґрунтування всього процесу виробництва без значних бюджетних витрат.

Характерною особливістю державної політики Норвегії є найбільший термін конверсійного періоду – до 10 років. При цьому сума дотацій зберігається за виробником протягом усього часу. Вважаємо таку стратегію недостатньо ефективною, адже повністю забезпечивши виробника дотациями на такий тривалий строк, держава позбавляє фермера ринкових стимулів до вдосконалення та розширення існуючого процесу виробництва.

Франція використовувала екстенсифікаційну програму, що полягала у значному залученні державних коштів до органічної сфери АПК, а також масове збільшення площ під даний вид господарювання. Держава, з метою найбільш ефективного використання бюджетних коштів, в особі компетентних органів здійснювала навіть експертний відбір для фермерів, що подали заявки на участь в зазначеній програмі. Це дало змогу за короткий час підвищити рівень розвиненості органічного сільського господарства, проте відсутність обґрунтованої та далекоглядної державної програми не дозволяє назвати таку політику успішною.

Таким же шляхом пішов Ліхтенштейн, проте, на відміну від Франції, у цієї країни була ефективна Програма розвитку, яка встановила диференційовану систему дотування, та запровадила цілу низку непрямих методів державної підтримки органічного сільського господарства. Близько третини всіх земель сільськогосподарського призначення у відносному вираженні залучені до органічного виробництва, що показує його значну перевагу над іншими країнами Європи [6].

Хоч як дивно, але в жодній із проаналізованих країн відсутній орган спеціальної компетенції щодо регулювання правовідносин у процесі функціонування та розвитку органічного сільського господарства. Як правило, роботу щодо забезпечення фінансування та сертифікації органічного землеробства бере на себе Міністерство сільського господарства.

Підбиваючи підсумки цього аналізу, слід визначити ефективність згаданих державних заходів, адже саме те, як вони впливають на поширення екологічного сільського господарства, і визначить доцільність або ж недоцільність використання їх Україною. Саме тому для вказаних цілей наводимо таблицю, що показує, яку частину зі всіх сільськогосподарських угідь вдалося перевести на органічну систему виробництва.

Виходячи з порівняльної характеристики державної політики загалом та заходів підтримки у сфері екологічного сільського господарства зокрема, можна зробити такі **висновки**:

- I. Імплементация світових та регіональних нормативних актів лише поглибить можливості України щодо розробки власної, притаманної лише їй, Програми розвитку органічного сільського господарства.
- II. Україна може обирати між багатьма заходами державної підтримки органічного сільського господарства, які вже апробовані іншими країнами, що дає можливість оцінити результат від них.
- III. У процесі використання міжнародного досвіду необхідно додержуватися таких основних принципів:

**Рівень використання земель сільськогосподарського призначення
за органічними принципами виробництва в окремих європейських країнах.**

Країна	Відсоток сільськогосподарських угідь, що використовуються для органічного виробництва, %
Ліхтенштейн	29,1
Австрія	13,0
Швейцарія	11,8
Швеція	7,1
Чеська Республіка	6,4
Фінляндія	6,4
Данія	5,3
Німеччина	4,8
Норвегія	4,3
Франція	2,0
Україна	0,6

- для прискорення масового переходу сільськогосподарських виробників до органічного способу виробництва обов'язково необхідно запровадити конверсійний період, який би, по-перше, дав можливість пристосуватися до нових технологій, стандартів та ринкових умов, а по-друге, дозволив фермерам проявити ініціативу в якісному розвитку свого виробництва;
- непрямі методи (організації консультативних центрів, сертифікації, реклами та маркетингових заходів) мають посідати основне місце у системі заходів державної підтримки розвитку органічного сільського господарства;
- при визначенні Державної програми необхідно враховувати особливості окремих регіонів, щоб максимального використати їх потенціал;
- у встановленні первинності чи вторинності заходів державної підтримки потрібно дотримуватися збалансованості, щоб не допустити перекосів у той чи інший бік;
- задля оперативного створення та стабільного функціонування досліджуваної галузі АПК необхідно чітко розподілити компетенцію між органами державної влади та місцевого самоврядування;
- з метою реалізації позитивного зарубіжного досвіду потрібно прийняти Закон України «Про органічне виробництво», а також затвердити державну Програму розвитку органічного сільського господарства, імплементувавши до них положення європейського та світового законодавства.

Отже, органічне сільське господарство на сьогодні перебуває на етапі свого становлення, – як в Україні, так і закордоном. А тому постійне вдосконалення принципів та механізму державної підтримки даної сфери АПК становить предмет подальших досліджень у галузі права та економіки.

Література

1. Шубравська О. Ринок органічної продукції та перспективи його розвитку в Україні: Питання розвитку АПК / О. Шубравська // Економіка України / Мінекономіки України; Мінфінансів України та НАНУ. – К., 2008. – №1. – С. 53-61.
2. Положення ЄС № 834/2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/>
3. Акредитаційний критерій IFOAM [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifoam.org/events/ifoam_conferences/general_assembly/GA_shuttle_bus_service.pdf
4. Codex Alimentarius [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.who.int/entity/foodsafety/codex/Codex_final_version_trainingpackage.pdf
5. Кантемиров Р. Ф. Организационно-экономические аспекты производства экологической сельскохозяйственной продукции в мире: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 – мировая экономика / Р. Ф. Кантемиров ; Всерос. НИИ экономики сел. хоз-ва РАСХН, РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева. – М., 2007. – 21 с.
6. The World Of Organic Agriculture Statistics And Emerging Trends 2008 / Helga Willer, Minou Yussefi-Menzler And Neil Sorensen, International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM) Bonn, Germany and Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, Switzerland, – 2008. – 276 P.
7. Рудницька О. В. Маркетингова діяльність сільськогосподарських підприємств на ринку органічної агропродовольчої продукції: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.04 / Національний аграрний ун-т. – К., 2007. – 19 с.

СУЧАСНА АНТИДЕМПІНГОВА ПРАКТИКА У СВІТІ, ЄС ТА УКРАЇНІ

Досліджується питання демпінгу та заходів, спрямованих на його протидію. Для цього здійснено аналіз антидемпінгової практики у світі, акцентовано увагу на країнах ЄС та Україні. Причому, наша держава розглядається вже як країна-учасник Світової Організації Торгівлі.

In the article the question of dumping and measures directed on it counteraction is explored. For this purpose an anti-dumping practice in the world and, particularly, in European Community and Ukraine are analyzed. Thus, our state is already considered as a country-participant of World Trade Organization.

Постановка проблеми. З набуттям статусу країни з ринковою економікою та приєднання до Світової Організації Торгівлі, наша держава отримала нові можливості та перспективи на міжнародній торговій арені. Українські підприємства набули можливості самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Водночас іноземні товари отримали доступ на наш ринок, що призвело до того, що українські експортери та імпортери зіткнулися із жорсткою конкуренцією. Одним із її проявів є демпінгова практика, спрямована на захист вітчизняного товаровиробника від напливу дешевого імпорту. Тому, зважаючи на динамічний характер світової економіки, постійний моніторинг демпінгової ситуації у світі не втрачатиме своєї актуальності, оскільки дозволить володіти необхідним обсягом інформації для подальшого оновлення та вдосконалення процедур антидемпінгового регулювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З питань антидемпінгового регулювання у міжнародній торгівлі працювали зарубіжні вчені, зокрема: А. Богданова, Дж. Вайнер, Х. Ванденбуш, М. Занарді, Б. Ліндсей, Р. Мак'ї, О. Мальський, М. Нолла, К.Стігміна.

Необхідно зазначити про вагомий внесок вітчизняних вчених у розробку фундаментальних питань антидемпінгового регулювання. До таких належать І. Бураковський, В. Геєць, В. Новицький, С. Осика, Ю. Пахомов, О. Покрещук, В. Пятницький, В. Сіденко та ін.

Огляд сучасних зарубіжних наукових праць та публікацій (наприклад, «Global Trade Protection Report 2009» Кліфа Стівенсона) із проблеми дослідження вказує на достатню її розробленість у питаннях антидемпінгового регулювання.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Водночас, на сьогодні далеко не всі аспекти антидемпінгового регулювання в Україні після її приєднання до СОТ розкриті та проаналізовані. Ведеться пошук нових наукових підходів та форм ефективного вирішення проблеми демпінгу. Тому *метою статті* є аналіз антидемпінгової практики у світі, ЄС та Україні після набуття нею членства в СОТ.

Виклад основного матеріалу. Такий захист внутрішнього ринку від конкуренції імпортованих товарів як антидемпінг здійснюється майже в усіх країнах світу, оскільки демпінг та процеси з ним пов'язані в сучасних умовах набули великого поширення. Як правило, мотиви демпінгової практики фірми відхиляються від початкових – продаж нижче собівартості, що призводить до одночасного збільшення прибутку.

Відповідно до законів, що становлять Антидемпінговий кодекс України, демпінг – ввезення на митну територію країни імпорту товару за цінами, нижчими від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, що завдає шкоди національному товаровиробнику подібного товару [1, ст. 1]. В Угоді про застосування Статті VI Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994 року товар вважається таким, що демпінгується, тобто вводиться в торгівлю іншої країни за вартістю, меншою від звичайної, якщо його експортна ціна при експорті з однієї країни до іншої, менша від порівняльної ціни, яка встановлюється в ході звичайної торгівлі на аналогічний товар, призначений для споживання в країні-експортері [2, ст. 1].

У світі за період 1995–2008 рр. ініційовано 3427 антидемпінгових розслідувань, з них найбільшу кількість зафіксовано у 2001 та 1999 роках (366 та 356 відповідно), найменшу – у 1995 та 2007 роках (157 та 163 відповідно) (див. рис. 1).

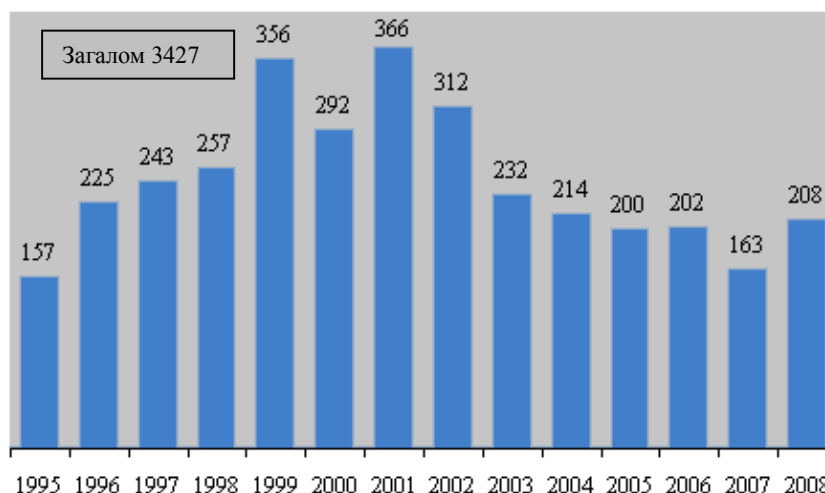


Рис. 1. Кількість ініційованих антидемпінгових розслідувань за період 1995 - 2008 рр. (джерело: офіційний сайт СОТ: <http://www.wto.org> [3]).

Вважається, якщо країна ініціює розслідування проти одного товару з 4 країн, це означає, що ініційовано 4 справи. Аналіз наведених даних свідчить про антидемпінгову активність, яка вимірюється кількістю ініційованих антидемпінгових справ, яка у 2008 р. зросла на 22% порівняно з 2007 р. Починаючи з 2001 р., простежується тенденція зменшення кількості антидемпінгових розслідувань, виняток становить 2008 рік, з якого, можливо, почнеться збільшення кількості розслідувань. Адже простежується певного роду циклічність з інтервалом у 6 років: 1995-2000 рр., 2001-2006 рр.

За даними «Global Trade Protection Report 2009», розробленими Кліфом Стівенсоном, перше місце у 2008 р. за кількістю ініційованих антидемпінгових справ посідає Індія (54), далі – Бразилія (23) та Туреччина (22), а за період 1995-2008 рр. – Індія (564), США (418) та ЄС (391).

Секретаріату СОТ 15 членів цієї організації відзвітувало про кількість ініційованих антидемпінгових справ за період з 1 липня по 31 грудня 2008 року [4]. Загалом ними ініційовано 120 антидемпінгових розслідувань проти 101 протягом липня-грудня 2007 року. Тобто в аналізованому періоді кількість ініційованих справ зросла на 17%. Найбільшу кількість розслідувань ініціювала Індія (42), найменшу – Канада, Корея, Мексика (по 1) (див. табл. 1).

Таблиця 1.

Кількість ініційованих антидемпінгових розслідувань протягом липня-грудня 2008 р.

Місце	Країна-ініціатор	Кількість антидемпінгових розслідувань
1	Індія	42
2	Бразилія	16
3	КНР	11
4	Туреччина	10
5	ЄС	9
	Аргентина	9
6	Індонезія	6
7	Україна	4
8	США	3
	Пакистан	3
9	Колумбія	2
	Австралія	2
10	Канада	1
	Корея	1
	Мексика	1
Всього	15	120

Складено автором (джерело: офіційний сайт СОТ www.wto.org).

Як бачимо з табл. 1, Європейський Союз у 2008 році ініціював 9 антидемпінгових розслідувань, займаючи 5-ту позицію у списку (разом з Аргентиною). Україна – на 7-й позиції з результатом 4 розслідування, що є вагомо, зважаючи на наш нещодавній вступ до СОТ.

Найчастіше об'єктом розслідувань була КНР, проти експорту якої ініційовано 34 розслідування; другу позицію займає Євросоюз (14). Далі йдуть: Китайський Тайбей (Тайвань), Таїланд і Сполучені Штати Америки (6 кожна); Індонезія, Корея і Малайзія (5 кожна); Індія і Саудівська Аравія (4 кожна); Іран і Туреччина (3 кожна); Австралія, Білорусь, Гонг-Конг, Китай, Японія, Росія, Південна Африка й Україна (2 кожна); Аргентина, Вірменія, Бразилія, Чилі, Еквадор, Ізраїль, Казахстан, Кувейт, Перу, Філіппіни і Шрі-Ланка (1 кожна).

Щодо товарної структури антидемпінгових розслідувань, то вона зображена на рис. 2. Слід зазначити, що із 43 розслідувань у секторі металів 24 були розпочаті Індією, 8 – ЄС, 3 – Індонезією, по 2 – Австралією та Колумбією, по 1 – Аргентиною, Канадою, КНР та Мексикою.

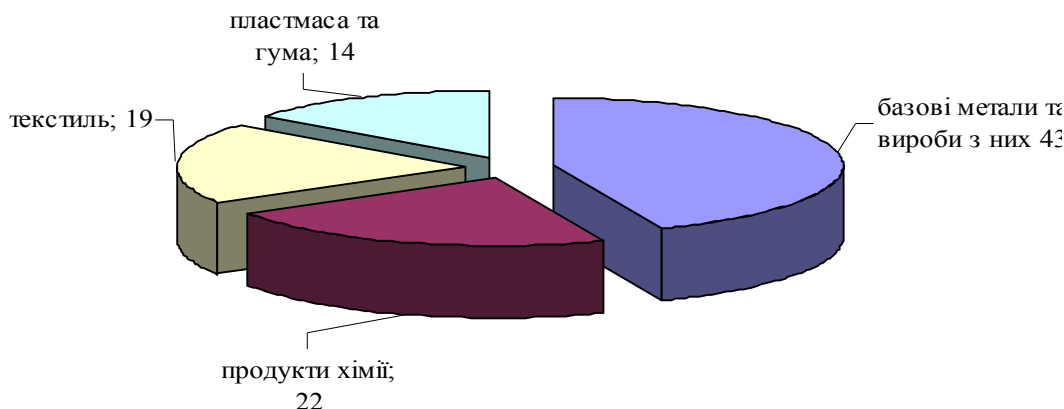


Рис. 2. Товарна структура антидемпінгових заходів за період липень-грудень 2008 р. (складено автором. Джерело: офіційний сайт СОТ www.wto.org).

З рис. 2 видно, що найбільш вразливим щодо звинувачень у демпінгу є сектор металургії (базові метали та вироби з них) – 48 розслідувань.

За останніми даними Європейської Комісії [5], за перше півріччя 2009 року (1 січня – 30 червня) комісією було розпочато 2 нових антидемпінгових розслідування (проти КНР), завершено 9 розслідувань (із застосуванням остаточного мита чи взяттям зобов'язань), встановлено 8 тимчасових антидемпінгових заходів, ініційовано 14 справ-переглядів.

ГАТТ (ст. 6) дозволяє країнам діяльність, спрямовану проти демпінгу. Відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», антидемпінгові заходи – попередні або остаточні заходи, що застосовуються відповідно до цього Закону під час або за результатами антидемпінгового розслідування [6, ст. 1].

Загалом у світі в період з 1995 по 2008 рр. застосовано 2190 остаточних антидемпінгових заходів, причому найбільшу їх кількість застосовано у 2000 та 2003 рр. (229 та 220 відповідно), найменшу – у 1996 та 2007 рр. (92 та 107 відповідно) (див. рис. 3).

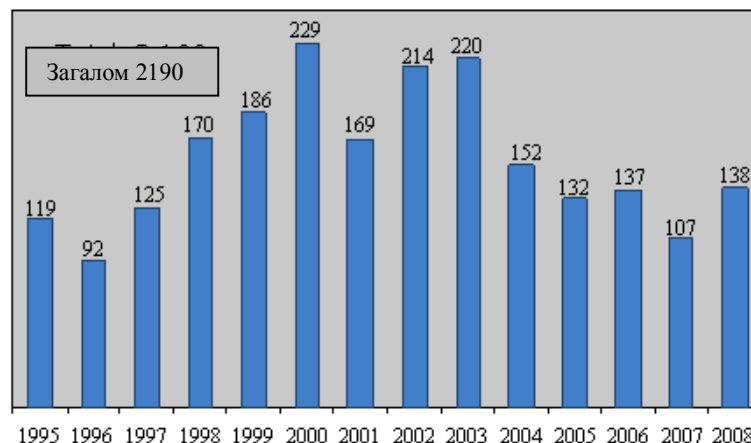


Рис. 3. Кількість остаточних антидемпінгових заходів у період з 1995 по 2008 рр. (джерело: офіційний сайт СОТ www.wto.org).

Як показують дані рис. 3, за весь 2008 р. застосовано 138 антидемпінгових заходів, що на 31 (або 22%) більше, ніж у 2007 р.

11 членів СОТ відзвітували, що за період липень-грудень 2008 р. ними застосовано 81 остаточний антидемпінговий захід (див. табл. 2). Ці заходи є результатом розслідувань, ініційованих у 2007 р. (розслідування, за законодавством СОТ, може тривати до півтора року).

Таблиця 2.

Кількість застосованих остаточних антидемпінгових заходів протягом січня-липня 2008 р.

Місце	Країна-ініціатор	Кількість застосованих остаточних антидемпінгових заходів
1	США	21
2	Індія	12
3	Туреччина	11
4	Корея	10
5	Бразилія	8
6	ЄС	6
7	Японія	4
8	Аргентина	3
	Австралія	3
9	Канада	2
10	Єгипет	1
Всього	11	81

Складено автором (джерело: офіційний сайт СОТ www.wto.org).

Відповідно до табл. 2, найбільшу кількість антидемпінгових заходів за аналізований період застосували Сполучені Штати Америки (21), найменшу – Єгипет (1).

Не слід порівнювати дані таблиць 1 та 2, оскільки це лише аналітичні, кількісні дані, до того ж, період розслідування обирається зазвичай строком до одного року, але не менше шести місяців, що безпосередньо передують порушенню антидемпінгової процедури [6, ст. 13.2], а попередні заходи застосовуються за рішенням Комісії не раніше, ніж через 60 днів і не пізніше, ніж через 9 місяців після порушення відповідного антидемпінгового розслідування [6, ст. 14.2]. На нашу думку, порівнювати необхідно кількість справ по товарних групах: не завжди країна, яка найбільше ініціювала антидемпінгових розслідувань, до всіх справ застосувала остаточні заходи.

Тому і розглядається об'єкт застосування остаточних антидемпінгових заходів. Таким об'єктом найчастіше ставали товари, експортовані з КНР (37 заходів із загальної кількості 81), Євросоюзу та Індонезії (по 5). Найбільш вразливим до застосування антидемпінгових заходів сектором виявилася хімічна галузь (27 заходів із загальної кількості 81).

Розглянемо антидемпінгову ситуацію в нашій державі. 16 травня 2009 року виповнився рік, як Україна стала 152-им членом СОТ [7]. Відтоді протягом цього часу українські підприємства отримали більше можливостей захистити власні інтереси на зовнішньому ринку, в т.ч. на ринку ЄС.

Із 2008 року Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі України, розглянувши скарги заявників та відповідно до Закону України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту" порушила 4 антидемпінгових розслідування стосовно іноземних товарів [8]:

- рішення №АД-173/2008/143-42 "Про порушення та проведення антидемпінгового розслідування щодо імпорту в Україну полотна ворсового (включаючи довговорсове полотно) та полотна махрового походженням з КНР та Республіки Корея" від 21.05.2008 р.;
- рішення №АД-174/2008/143-43 "Про порушення антидемпінгового розслідування щодо імпорту в Україну молочної кислоти з КНР" від 21.05.2008 р.;
- рішення №АД-185/2008/143-44 «Про порушення та проведення антидемпінгового розслідування щодо імпорту в Україну шприців походженням з Королівства Іспанія, ФРН, Сполученого Королівства Великобританії та Північної Ірландії і КНР» від 23.07.2008 р.;
- рішення №АД-200/2009/4402-40 "Про порушення та проведення антидемпінгового розслідування щодо імпорту в Україну половин та четвертин курей свійських, а також ніжок та їх частин походженням із Сполучених Штатів Америки та Федеративної Республіки Бразилія" від 06.03.2009 р.

В Україні щодо іноземних товарів чинними залишаються 14 антидемпінгових заходів (див табл. 3), з них після приєднання до СОТ Комісією було:

- продовжено дію 2-х антидемпінгових заходів (стрілочні переводи з РФ та плити деревоволокнисті з Білорусі);
- застосовано 2 остаточні антидемпінгові заходи (нітрат амонію з РФ та вироби з чорних металів з КНР).

Щодо імпорту товарів з країн ЄС, відповідно до табл. 3, чинними є 2 антидемпінгові заходи.

Таблиця 3.

Чинні антидемпінгові заходи щодо імпорту товарів в Україну

Товар	Термін дії заходів	Діючі заходи – остаточне антидемпінгове мито у розмірі	Дії України як учасниці СОТ
Російська Федерація			
Плити деревоволокнисті (ДВП)	з 08.2006 по 08.2009.	31,58%.	закінчується строк дії
Листи азбестоцементні гофровані	з 05.2007 по 05.2012.	21,8%.	
Абразивні інструменти	з 03.2008 по 03.2013.	34,6%.	
Нітрат амонію (аміачна селітра)	з 06.2008 по 06.2013.	9,76% для БАТ «Дорогобуж»; 10,78% для БАТ «МКХ ЄвроХім»; 11,91% для інших.	застосовано дію антидемпінгового заходу (рішення Комісії від 21.05.2008 № АД – 176/2008/143-47)
Стрілочні переводи	з 11.2008 по 11.2013.	59,4%.	продовжено дію антидемпінгового заходу (рішення від 26.11.2008 № АД – 193/2008/4403-45)
Китайська Народна Республіка			
Лампи розжарювання електричні	з 10.2007 по 10.2012 (за результатами перегляду).	74,63%.	
Побутова холодильна та морозильна техніка	з 03.2008 по 03.2013.	0% для „Samsung Electronics Overseas B.V.”, „LG Electronics Overseas Trading FZE”; 135,45% для інших.	
Вироби, виготовлені з чорних металів, без електричної ізоляції (за винятком виробів з корозійностійкої (нержавіючої) сталі та виробів для цивільної авіації)	з 08.2008 по 08.2013.	123%.	застосовано дію антидемпінгового заходу (рішення Комісії від 23.07.2008 № АД-183/2008/143-48)
Республіка Білорусь			
Гвинтові компресорні установки	з 10.2005 по 10.2010.	28,52%.	
Хутро штучне, полотно ворсове	з 05.2007 по 05.2012. (за результатами перегляду).	хутро штучне – 179,7%; полотно ворсове – 53,29%.	
Плити деревоволокнисті (ДВП)	з 07.2008 по 07.2013. (за результатами перегляду).	68,75%.	Продовжено дію заходу (рішення Комісії від 13.06.2008 № АД – 179/2008/144-44)
ЄС			
Деревостружкові плити ламіновані (ДСП) з Республіки Польща Словацької Республіки	з 03.2005 по 03.2010.	25,1%, 11,7%, 15,4% – для інших.	
Гвинтові компресорні установки з Італії, Королівства Бельгія, Фінляндської Республіки	з 10.2005 по 10.2010.	29 %.	
Турецька Республіка			
Побутова холодильна та морозильна техніка	з 03.2008 по 03.2013.	97,71%.	

Складено автором (джерело: офіційний сайт Міністерства економіки України: <http://www.me.gov.ua>).

У серпні цього року закінчиться термін дії антидемпінгового мита щодо плит деревоволокнистих (ДВП) мокрого способу виробництва з РФ.

Також слід зазначити, що починаючи з травня 2008 р. закінчився термін дії 3 антидемпінгових заходів щодо такої продукції:

- обрізний вуглецевий гарячекатаний прокат із США (1.11.2008) [9];
- плити деревоволокнисті (ДВП) з Республіка Польща (08.04.2009);
- лимонна кислота з КНР (08.04.2009).

З вищенаведених даних можна зробити висновок про те, що Україна як молодий учасник СОТ вже активно застосовує антидемпінгові правила захисту свого ринку.

Усе ж українські компанії можуть бути звинувачені у демпінгу на іноземних ринках, зважаючи на сировинну структуру нашого експорту та імпорту високотехнологічних товарів та товарів високого ступеня переробки, в т.ч. з ЄС. Узагалі вжиття антидемпінгових заходів щодо експорту української продукції до країн-членів ЄС та інших країн призводить до втрати Україною частки експортного ринку або повністю його закриття.

Починаючи з травня 2008 р., проти української продукції проводяться 3 антидемпінгові розслідування з РФ, ЄС та Індії (див. табл. 4).

Таблиця 4

Перелік розслідувань, які проводяться щодо української продукції

№п/п	Назва товару	Країна імпорту	Рік порушення розслідування	Орієнтована дата завершення розслідування
1.	поліамідна технічна нитка	Російська Федерація	2007	квітень 2009
2.	зварні труби, трубки та профілі квадратного або прямокутного поперечного перетину з заліза (але не чавуна) або сталі (іншої, ніж легована) за виключенням тих видів продукції, що використовується у видобутку чи транспортуванні нафти чи газу	ЄС	2008	лютий 2010
3.	прокат гарячекатаний	Індія	2008	травень 2010

Джерело: офіційний сайт Міністерства економіки України <http://www.me.gov.ua>.

Щодо української продукції чинними є 28 обмежувальних заходів. З них 6 чинних обмежувальних заходів діє на ринку ЄС (див. табл. 5).

Таблиця 5

Чинні антидемпінгові заходи щодо української продукції на ринку ЄС

№	Назва товару	Діючі заходи	Рік порушення розслідування /набрання чинності	Дата продовження дії заходів	Термін до якого діють заходи	Примітки до заходів
1.	Нітрат амонію та складні азотні добрива з вмістом калію та фосфору.	29,26-33,25 євро за тонну.	1999/01.2001.	04.2007.	04.2009.	Триває перегляд, дія заходів продовжена на час перегляду до 07.2010.
2.	Джгути, канати, троси з чорних металів.	51,80%.	1998/08.1999.	11.2005.	11.2010.	

3.	Труби безшовні.	ВАТ „Дніпропетровський трубний завод” – 12,3%, ВАТ „Нікопольський завод безшовних труб”, ВАТ „Нижньодніпровський трубопрокатний завод” – 25,1%, ЗАТ „Нікопольський завод сталевих труб ЮТіСТ”, усі інші компанії – 25,7%.	2005/ 06.2006.		06.2011.	
4.	Суміш нітрату амонію та сечовини.	27,17 євро за тонну.	1999/ 09.2000.	12.2006.	12.2011.	
5.	Прасувальні дошки.	9,90%.	2006/ 04.2007.		04.2012.	Триває проміжний перегляд.
6.	Трубна продукція (зварні труби).	“Нижньодніпровський трубний завод” та ВАТ “Інтерпайп Новомосковський трубний завод” – 10,7%, інші – 44,1%.	2001/ 09.2002.	12.2008.	12.2013.	

Складено автором (джерело: офіційний сайт Міністерства економіки України [http://: www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)).

На даний час чинним залишається антидемпінгове мито щодо імпорту української карамельної продукції, застосоване Республікою Білорусь у 2006 році. Це рішення вважається Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі України дискримінаційним стосовно законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України при реалізації української карамельної продукції на білоруському ринку у зв'язку з тим, що білоруською стороною не було доведено зв'язку між імпортом з України та погіршенням ряду фінансово-економічних показників білоруської промисловості (рішення №АД-201/2009/4401-29-19) [10].

Згідно з законом України рішення про застосування антидемпінгового розслідування може бути переглянуте відповідними органами через рік після його оприлюднення. Так, на даний момент триває 6 справ-переглядів антидемпінгових заходів щодо української продукції (табл. 6).

Таблиця 6

Інформація про перегляди антидемпінгових заходів щодо української продукції, які тривають

№	Назва товару	Рік порушення розслідування	Дата застосування остаточних заходів	Дата повторного застосування заходів (набрання чинності)	Рік порушення перегляду	Орієнтовна дата завершення перегляду	Розмір антидемпінгового мита
Європейський Союз							
1.	Нітрат амонію та складні азотні добрива з вмістом калію та фосфору.	1999	01.2001.	04.2007	04.2009.	07.2010.	29,26-33,25 євро за тону.
2.	Прасувальні дошки.	2006	04.2007		04.2009.		9,90%.
Аргентинська Республіка							
3.	Прокат холоднокатаний плоский.	2001	01.2003.		01.2008.	01.2009.	71,22%.
Королівство Таїланд							
4.	Прокат гарячекатаний в рулонах та не в рулонах.	2002	05.2003.		05.2008.	05.2009.	МК ім. Ілліч» – 32,17%; інші – 71,52%.
Сполучені Штати Америки							
5.	Прокат вуглецевий гарячекатаний плоский не в рулонах.	1996	10.1997.		08.2008.	08.2009.	МК “Азов-сталь” – 81,43%; МК ім. Ілліча – 155%; інші – 237,91%.
Сполучені Штати Мексики							
6.	Феросилікомарганець.	2002	09.2003.		09.2008.	09.2009.	51,28%.

Джерело: офіційний сайт Міністерства економіки України: [http://: www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua).

Відповідно до табл. 6 перегляд справи порушується переважно у зв'язку із закінченням строку дії антидемпінгових заходів. Виняток становить проміжний характер перегляду антидемпінгових заходів щодо прасувальних дошок з ЄС.

З наведеного вище можна зробити висновок, що понад половину всіх розслідувань припадає на продукцію металургійної та хімічної галузей України. Одна з головних причин ініціювання антидемпінгових розслідувань проти українських підприємств – низькі ціни на експортовану продукцію, оскільки її якість об'єктивно не дозволяє українським промисловцям продавати товар за високою ціною. Проте, з іншого боку, в такий спосіб частина експортерів просто просуває свою продукцію на ринок. А це, у принципі, нормальна практика світової торгівлі.

Аналіз практики розслідувань проти українських підприємств показує, що, на жаль, у товарній номенклатурі вітчизняного експорту немає нічого унікального. Це сировинний експорт. А металургійні чи хімічні виробництва є в багатьох країнах. І логічно, що кожна країна захищає свої інтереси. Прикладом може слугувати торговельні відносини України та інших країн із США на ринку металопродукції. Металопродукція та продукція хімічної галузі займають близько 50-60% загаль-

ного обсягу експорту України до США. Й у випадку запровадження торговельних обмежень будь-якої категорії із зазначеної продукції це серйозно впливає на позиції українських товаровиробників на американському ринку загалом.

Висновки і перспективи використання результатів дослідження. Таким чином, антидемпінг, будучи законним інструментом захисту внутрішнього ринку від несправедливої торговельної практики, не рятує нас від пресингу іноземних конкурентів. Починаючи з травня 2008 року щодо імпорту товарів з ЄС, Україна ініціювала 1 антидемпінгове розслідування, чинними залишаються 2 антидемпінгові заходи. Щодо товарів з України на ринку ЄС, також порушено 1 розслідування, чинними залишається 6 антидемпінгових заходів. Українським товаровиробникам необхідно навчитись ефективно «відбиватись» від звинувачень ЄС, хоча антидемпінгові процедури ЄС, з іншого боку, хороший приклад того, як чітко та послідовно треба відстоювати інтереси своїх виробників.

Факт, що чинних антидемпінгових заходів проти нашої держави загалом аж 28, а обмеження щодо імпорту на український ринок – 14, повинен примусити Україну активніше захищати свої інтереси, а українським товаровиробникам підтримувати один одного в антидемпінгових розслідуваннях.

Захист внутрішнього ринку від демпінгового імпорту є одним з ефективних шляхів подолання фінансово-економічної кризи, яка зараз вирує у країні та світі. Необхідно підтримувати національні галузі, збільшувати обсяги збуту їх продукції, а не допускати купівлю імпортованих товарів. Тому є підстави вважати, що посилення участі нашої держави у системі міжнародного торговельного захисту загалом та антидемпінговому регулюванні зокрема не може не оцінюватися позитивно, що визначатиме подальший напрям наукових досліджень у галузі сучасного антидемпінгового регулювання.

Література

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Agreement of Implementation of Article VI of the GATT 1994. The Results of the round of Multilateral Trade Negotiations. The legal texts [Угода про застосування Статті VI Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994 року]. – Geneva, 1994.
3. WTO Secretariat reports surge in new anti-dumping investigations, 20 October 2008 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Світової організації торгівлі. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.
4. WTO Secretariat reports increase in new anti-dumping investigations 7 May 2009 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Світової організації торгівлі. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.
5. http://europa.eu.int/comm/trade/issues/respectrules/anti_dumping/stats.htm.
6. Закон України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту" від 22.12.1998 р. №330-XIV [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
7. Закон України "Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі" від 10.04.2008 №250-VI [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. Збірник нормативно-правових актів. – К. : Київська правда, 2008. – №31. – С. 11-13.
8. Офіційний сайт Міністерства економіки України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
9. Еремін Ю. США отменяют квоту на поставку листового проката из Украины // Зеркало недели. – № 42(388) от 20 октября 2008.
10. Повідомлення Міністерства економіки України // Урядовий кур'єр. – №47. – 17 березня 2009.

**ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ
ЧОРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ СВІТОВОЇ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

Визначено напрями зміни вектора, структури та інтенсивності торговельно-економічних відносин України з країнами Організації чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) в умовах світової фінансово-економічної кризи. Виявлено причини сировинного та монотоварного характеру вітчизняного експорту до країн Причорноморського регіону.

In this article are specified directions of change a vector, structure and intensity of trade and economic relations of Ukraine with the countries of Organization of the Black Sea Economic Cooperation (BSEC) in the conditions of the global financial crisis. Also are found out the reasons of raw material and monocommodity character of domestic export to the countries of the Black Sea region.

Актуальність дослідження та постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку міжнародних економічних відносин визначаються посиленням глобалізації, якій притаманні кризові явища на рівні регіональної та світової фінансових систем, що згодом викликає кризу в реальному секторі світової економіки та обумовлює необхідність розробки механізму адаптації до змін кон'юнктури у взаємовідносинах між державами. В умовах світової фінансової кризи особливої актуальності набуває дослідження шляхів розвитку міждержавних торговельно-економічних відносин в межах інституту регіональної інтеграції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання причин, умов виникнення та розвитку торговельно-економічних відносин в межах держав ОЧЕС докладно розглянуті у вітчизняній науково-практичній економічній літературі. Дослідженню економічних взаємовідносин країн Чорноморського регіону присвячено праці В. Будкіна, Л. Білмана, Г. Бурдулі, Е. Кутового, Н. Міку, Н. Мхітарян, А. Ярмиша, А. Касьяненко, Д. Лук'яненка, Ю. Пахомова, С. Сердара, М. Сірука, А. Чикваїдзе, Б. Яценка та ін. Водночас дослідження особливостей торговельно-економічних відносин України з країнами Причорноморського басейну в умовах світової фінансової кризи не набули висвітлення у вітчизняній науковій літературі, отже, вони видаються вельми актуальними на сучасному етапі.

Метою статті є виявлення специфіки та особливостей торговельно-економічних відносин України з країнами ОЧЕС в контексті мінімізації наслідків світової фінансово-економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблематика мінімізації наслідків світової економічної кризи є актуальною для переважної більшості країн світогосподарської системи. У численних наукових публікаціях докладно розглянуто типові причини виникнення світових фінансових криз у глобалізованій економіці та особливі прояви останньої з них, механізм подолання якої сьогодні розробляється на рівні окремих країн, інтеграційних утворень та світової економіки загалом.

Циклічність, притаманна соціально-економічному розвитку, має відбиток і у процесах регіоналізації, при цьому одним з наслідків світової фінансово-економічної кризи є можливість змінити характер регіональних взаємин. Водночас, формування сприятливого гео економічного середовища в умовах фінансової кризи підпадає під дію не тільки економічних, а й певних геополітичних обмежень. В рамках ОЧЕС це, зокрема, «тенденція до послаблення позицій Росії та посилення ролі Туреччини, що матиме суттєвий вплив на розвиток торговельно-економічних відносин у регіоні» [1]. Співробітництво в рамках ОЧЕС стало головним доказом розвитку західної політики в регіоні, насамперед на період глобальної кризи [2]. У цих нових умовах Україна отримала можливість будувати міждержавні торговельно-економічні відносини з усіма партнерами по ОЧЕС на взаємовигідних засадах.

Країни ОЧЕС, на відміну від багатьох інших регіональних інтеграційних утворень, мають значні розбіжності в рівні економічного розвитку, що відбивається на ступені вразливості щодо зовнішніх впливів. Зокрема, наслідки світових фінансово-економічних криз (і попередньої 1997-2001 рр., і сучасної) мають неоднаковий прояв в економіці країн-членів ОЧЕС як по термінах, так і по інтенсивності (див. табл. 1). Як видно з табл. 1, криза 1997-2001 рр. суттєво уповільнила темпи економічного розвитку одних (наприклад, Туреччини,) і майже не позначилася на економічних показниках інших (Греції, Грузії, Азербайджану та України).

Наслідком подолання попередньої світової фінансово-економічної кризи для країн, що найбільше від неї потерпали, стала більша стабільність та стійкість до зовнішніх фінансово-економічних ризиків. Наприклад, завдяки докорінній соціально-економічній трансформації, здійсненій урядом Туреччини після економічної кризи 2001 р., країна демонструє протягом останніх років прийнятний рівень коливань макроекономічних показників. Цьому сприяли насамперед ре-

форми в банківській та фінансовій сферах. Протягом 2003-2005 рр. Турецька Республіка досягла значних економічних успіхів, що характеризувалося стрімким збільшенням ВВП, стабільною національною валютою та приборканням інфляції, збільшенням обсягів турецького експорту. Наступні 2005-2007 рр. вдалося істотно покращити структуру державного боргу, здійснити ефективні заходи щодо скорочення тіньового сектора економіки та розвитку системи соціальної безпеки, а також активізувати приватизаційні процеси шляхом створення більш сприятливого інвестиційного клімату.

Успіхи в проведенні реформ дозволили Туреччині здійснити зовнішньоторговельну експансію і, як застерігає М. Сірук, існує небезпека витіснення імпортованими з Туреччини товарами продукцію вітчизняного товаровиробника [3].

За даними табл. 1, світова фінансова криза за підсумками 2007 р. також неоднаково позначилася на перебігу економічних процесів країн-членів ОЧЕС, однак найбільше постраждали вже інші держави – Азербайджан, Грузія та Україна. Це пояснюється насамперед незавершенням ринкових трансформацій, значним рівнем корупції, слабким регулюванням банківської системи та сировинним спрямуванням експорту.

Таблиця 1.

Динаміка макроекономічних показників найактивніших партнерів України по ОЧЕС (2000–2007 рр.)

Країни	Роки	ВВП, тис. дол.	Інфл ВВП, %	% експорту від ВВП	% імпорту від ВВП
Азербайджан	2007	31,25	20,0	54,0	27,0
	2006	20,98	11,3	67	39
	2005	13,25	16,1	63	53
	2000	5,27	12,5	39	38
Грузія	2007	10,18	9,6	32,0	58,0
	2006	7,75	8,5	33	57
	2005	6,41	7,9	34	52
	2000	3,06	4,7	23	40
Російська Федерація	2007	1291,0	8,1	30,0	22
	2006	99,5	7,4	34	21
	2005	764,5	6,4	35	21
	2000	259,7	10	44	24
Албанія	2007	10,57	0,7	27,0	54,0
	2006	9,1	2,0	25	49
	2005	8,38	3,5	22	46
	2000	3,69	4,3	19	37
Болгарія	2007	39,55	7,8	71,0	93,0
	2006	31,66	8,5	64	83
	2005	27,2	3,8	60	76
	2000	12,6	6,7	56	61
Греція	2007	360,03	2,9	-	-
	2006	308,45	3,3	19	27
	2005	283,74	3,4	18	26
	2000	144,2	3,4	22	33
Румунія	2007	165,9	6,2	26	39
	2006	121,6	7,7	34	44
	2005	98,8	4,1	33	43
	2000	37	2,1	33	38
Туреччина	2007	657	4,5	22,0	27,0
	2006	529,9	6,9	23	28
	2005	483,9	8,4	22	25
	2000	267,2	6,8	20	23
Україна	2007	140,4	21,5	41	44
	2006	107,7	14,9	47	49
	2005	86,1	24,6	51	51
	2000	31,2	23,1	62	57

Джерело: складено автором за даними Світового Банку [4].

Так, якщо для більшості країн, що зазнали втрат внаслідок зовнішньоекономічного впливу (в тому числі й для України), найактуальнішою проблемою стала ліквідність банків, то Туреччина, яка глибше інтегрована у світову торговельну та фінансову системи, «не зазнала жодних труднощів, оскільки на початок кризи у серпні 2007 року чиста надлишкова ліквідність турецьких банків становила 241 млрд. турецьких лір, що на 60% перевищувало нормативний рівень» [5].

Однак, починаючи з 2008 р. вплив світової фінансової кризи набув для багатьох країн ОЧЕС більш відчутних макроекономічних наслідків. Зокрема, соціально-економічний розвиток Туреччини уповільнився в 2008 р. та продовжує знижуватись у 2009 р. Так, 2008 року індекс головної в країні Стамбульської біржі ІМКВ-100 зменшився за останній місяць на 27% (з початку року – на 52%), доля іноземців серед власників турецьких цінних паперів знизилася з 70% до 65%, спостерігається уповільнення притоку іноземних інвестицій. Курс турецької ліри до долара США упав на 30% (хоча це падіння не може розглядатися як результат лише фінансової кризи, оскільки ліра більше року вважалася переоціненою валютою) [6].

Спостерігається зменшення темпів зростання економіки до 4% в 2008 та 2009 роках (замість 7-9% в останні роки). Особливо вразливими є малі та середні підприємства. Відзначається зниження обсягів експорту Туреччини до розвинутих країн – її головних торговельних партнерів – США та країн-членів ЄС.

Але зауважимо, що деякі макроекономічні показники особливо відносно високий дефіцит платіжного балансу, протягом останніх років свідчили про все ще недостатньо стабільний стан турецької економіки, яка протягом тривалого часу розвивалася в умовах слабкої фінансової сфери. Результатом цього були, зокрема, великі обсяги виплат за кредитними ставками, які віддзеркалювали структуру державного боргу.

Аналіз даних Держкомстату України свідчить, що в період дії світової фінансової кризи торговельно-економічні зв'язки суб'єктів української зовнішньоекономічної діяльності з країнами-членами ОЧЕС посилилися за всіма напрямками. Зокрема, зросла питома вага ОЧЕС та окремих її країн-членів в загальному зовнішньоекономічному обороті України.

На прикладі табл. 2 видно географічну структуру зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ОЧЕС за 2008 рік. Найбільші обсяги експортних поставок здійснювалися до Російської Федерації – 23,4% (з приростом до попереднього року в 24,2%) від загального обсягу експорту, Туреччини – 6,9%, з приростом до попереднього року в 27,1% (розраховано за даними Держкомстату України; див. табл. 2). У торгівлі товарами з Туреччиною Україна традиційно продовжує мати найбільше позитивне сальдо серед усіх її зовнішньоторговельних партнерів, яке 2008 р. становить 2 млрд. 683 млн. дол. США. Як видно з табл. 2, суттєво збільшилась вартість експорту до Болгарії (на 99,6%), Греції (на 53,4%), Азербайджану (на 44,3%). Стрімка девальвація української гривні призвела до ще більших темпів зростання вартості імпорту, зокрема збільшилося постачання з Грузії (на 91,3%), майже вдвічі – з Туреччини, трохи більше, ніж у 2,4 рази, з Азербайджану, і в 2,9 рази – з Албанії (див. табл. 2).

Таким чином, поживлення двосторонньої торгівлі між Україною та країнами ОЧЕС, а також взаємної торгівлі між країнами ОЧЕС в період дії світової фінансово-економічної кризи, коли темпи економічного зростання уповільнилися в усіх країнах регіону, свідчить про комплементарність економік країн-членів ОЧЕС та значний потенціал взаємовигідних відносин. На Саміті міністрів торгівлі «Майбутнє світової торгівлі: можливості та нові напрямки співробітництва» міністр економіки України Б. Данилишин запропонував для збільшення продуктивності роботи в рамках ОЧЕС залучити до співпраці представників бізнесу та активізувати розвиток виставково-ярмаркової діяльності. Він також відзначив співробітництво з Чорноморським банком торгівлі та розвитку (ЧБТР). На переконання Б. Данилишина, злагоджене виконання спільних проектів в рамках цієї організації допоможе нашим країнам не тільки мінімізувати вплив світової фінансової кризи, а й значно прискорити соціально-економічний розвиток кожної з них [8].

При цьому суттєвого поглиблення інтеграційних процесів у рамках ОЧЕС не відбувається: наразі актуальним питанням є встановлення зони вільної торгівлі (ЗВТ). Перспектива створення ЗВТ між країнами-членами ОЧЕС, як зазначають експерти Програми розвитку ООН (ПРООН), полягає не лише в поживленні взаємної торгівлі між країнами угруповання, а й у посиленні значення регіону у світовому господарстві, стимулюванні соціально-економічних реформ [9]. На заваді цьому рішенням стоять насамперед не економічні, а політичні фактори. Однак на двосторонньому рівні між Україною та Туреччиною продовжується активна співпраця у напрямку підготовки до укладання двосторонньої Угоди про вільну торгівлю.

Таблиця 2

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ОЧЕС, 2008 рік

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис. дол. США	у % до 2007	тис. дол. США	у % до 2007	
Всього	67002502,8	135,9	85534445,7	141,1	-18531942,9
Країни СНД	23819222,7	128,0	33569461,8	131,3	-9750239,1
Азербайджан	910572,5	144,3	75694,2	243,4	834878,3
Вірменія	263681,5	122,6	25456,2	71,1	238225,3
Грузія	655988,4	124,3	191582,6	191,3	464405,8
Молдова	1178142,0	129,3	169569,7	100,8	1008572,3
Росія	15739123,5	124,2	19414249,7	115,3	-3675126,2
Албанія	80405,6	77,3	407,0	291,4	79998,6
Болгарія	1105978,1	199,6	239398,5	141,2	866579,6
Греція	339036,6	153,4	171837,2	146,5	167199,4
Румунія	670802,7	106,7	1171079,9	150,4	-500277,2
Сербія	560455,6	—	87942,4	—	472513,2
Чорногорія	2703,5	—	997,0	—	1706,5
Туреччина	4633417,2	127,1	1950342,8	200,6	2683074,4

Джерело: складено за даними Держкомстату України [7].

Разом з тим, попри позитивні показники української зовнішньої торгівлі з країнами ОЧЕС загалом, аналіз зовнішньоторговельної товарної структури свідчить про потенційно загрозливу ситуацію. В експорті України до країн регіону переважає сировина та напівфабрикати, у деякі країни характерною рисою експорту є домінування однієї товарної групи, наприклад, в експорті до Туреччини питома вага чорних металів становить 60% [7]. У той час як імпорт з країн ОЧЕС витісняє з внутрішнього ринку України вітчизняного товаровиробника на ринку товарів легкої промисловості, будівельних матеріалів. Так, на українському ринку товарів легкої промисловості 32% припадало на турецькі товари – це вдвічі більше, ніж на Китай (15%) або Східну Європу (15%), та більше ніж утричі, на країни СНД. Серед товарів, що імпортувалися з Туреччини 2008 року, значна частка припадала на наземні транспортні засоби, котли, машини, апарати і механічні пристрої, одяг, полімерні матеріали, пластмаси, вироби з чорних металів, сіль, сірку, штукатурні матеріали, цемент, електричні машини та устаткування, їстівні плоди та горіхи, цитрусові, енергетичні матеріали, нафту та продукти її перегонки (за даними Держкомстату України [7]).

Усе це – об'єктивні наслідки незавершеності ринкових реформ української економіки, прорахунків у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності з країнами ОЧЕС та недосконалості торговельно-маркетингової інфраструктури. Посилення протекціоністських заходів у країнах ОЧЕС, експансія на регіональних ринках товаровиробників з ЄС, Китаю в умовах світової фінансово-економічної кризи посилює конкуренцію та суттєво ускладнює просування українських товарів на ринки регіону.

Усе ж таки в умовах глобальної світової кризи пріоритетним та значним економічним потенціалом, не дивлячись на значні технічні ускладнення з його реалізації, є проект Чорноморського енергетичного кільця [10]. Уже розпочата робота щодо формування карти маршруту магістралі. При цьому всі учасники ОЧЕС розуміють, що будь-яка ідея реалізації цього проекту повинна бути оцінена виходячи з прогнозованого економічного ефекту.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На сучасному етапі ОЧЕС стала важливою площиною для переговорів та реалізації конкретних проектів. Що для країн цього регіону стає досить актуальним в умовах світової глобальної кризи.

Різний ступінь вразливості до глобалізаційних впливів країн ОЧЕС пов'язаний з неоднорідністю економічного розвитку членів об'єднання, їхньою участю в інших інтеграційних угрупованнях

та особливостями антикризової економічної політики, що спричинило зміну вектора внутрішньо-регіональних взаємин, а також зміну інтенсивності двосторонніх торговельно-економічних відносин на тлі поживавлення взаємної торгівлі в рамках ОЧЕС. Співпраця України в рамках субрегіонального інтеграційного об'єднання ОЧЕС в умовах світової фінансово-економічної кризи дозволяє досягти одразу декількох позитивних результатів: це і отримання прибутку від реалізації товарів на регіональних ринках в умовах неоднакової глибини та різноспрямованості наслідків світової фінансової кризи на економіки країн-членів ОЧЕС, і налагодження перспективного партнерства, і пошук напрямів антикризової трансформації економік. У сукупності це є засобом мінімізації наслідків світової кризи, пошуку стратегії пом'якшення негативного впливу кризи на Чорноморський регіон, що сприятиме подальшому розвитку взаємовигідних торговельно-економічних відносин.

Водночас товарна структура вітчизняного експорту до країн ОЧЕС має сировинний та, в багатьох країнах, монотоварний характер, що не відповідає потенціалу та національним інтересам України. Така загрозлива для економічної безпеки країни ситуація є наслідком, по-перше, хибного економічного поступу, зробленого в інтересах кланових угруповань, коли проголошення інноваційних пріоритетів не має втілення в житті суспільства; по-друге, використанням багатьма країнами ОЧЕС тарифних та нетарифних бар'єрів з метою мінімізації наслідків світової економічної кризи; по-третє, активною стратегією країн Причорноморського регіону на експорт високотехнологічної продукції; по-четверте, недосконалістю інституційного забезпечення торговельно-економічних відносин в рамках ОЧЕС; по-п'яте, слабкою інформаційною та торговельно-маркетинговою базою регіональних торговельних відносин.

Література

1. Turkey's Political Relations with Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mfa.gov.tr/MFA/ForeignPolicy/Regions/EsternEurope/Ukraine_Political.htm.
2. Река О. Причорноморье: потенциально возможное сотрудничество / О. Река // Профиль. – 2009. – №22. – С.12.
3. Сірук М. Турецький гамбіт / М. Сірук // День. – 2007. – №126. – С.4.
4. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org.
5. Офіційний сайт Центрального розвідувального управління США (Central intelligence agency) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov>.
6. Гурьев А. А. Ситуация в Турции [Електронний ресурс] / А.А. Гурьев // Аналитика. – 16 января 2009 г. – Режим доступу: www.analitika.at.ua.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
8. Спільно проти викликів сьогодення // Урядовий кур'єр. – 2009. – 3.06.
9. Black Sea Economics Cooperation: Study on Trade and Investment Potential // Final Report, 8 October 2007. – UNDP, 2007. – 139 p.
10. Воробьев В. Без шторма: Черноморскому региону прописали меньше политики и больше экономики [Електронний ресурс] / В. Воробьев // Российская газета. – 17 апреля 2009. – №4892. – Режим доступу: www.rg.ru/2009/04/17/vizit.html.

ІНСТРУМЕНТИ ЗАХИСТУ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АПК ВІД РИЗИКІВ

Розглянуто чинники, які зумовлюють економічні ризики в ЗЕД АПК, а також засоби захисту господарюючих суб'єктів від цих ризиків.

The article considers the factors which came economic risks in foreign economic activity of agrarian – industrial complex as well as the means of protection of economic against such risks.

Постановка проблеми. Вихід економіки України з економічної кризи неможливий без активної зовнішньоекономічної діяльності. Від того, наскільки успішно Україна та її суб'єкти господарювання здійснюватимуть зовнішньоекономічні операції, залежатиме їхній подальший ефективний розвиток, розширення ринків збуту, отримання нових технологій і прибутків, обмін досвідом, інтеграція у міжнародну систему виробництва в умовах перебування в СОТ [4, С. 122].

Вихід підприємств на зовнішні ринки призводить до виникнення різноманітних ризиків (майнових, фінансових, політичних, валютних), які важко передбачити або ж зовсім неможливо спрогнозувати їхні наслідки. Ризик – це можливість втрати частини ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у зв'язку з випадковою зміною умов в економічній діяльності, несприятливими, зокрема, форс-мажорними обставинами, загальною зміною економічною кон'юнктури [7, С. 374].

Проблемам теоретико-практичних підходів щодо засобів захисту господарюючих суб'єктів від ризиків ЗЕД присвячені наукові праці М.І. Абчука, М.М. Вітлінського, М.І. Дідківського, О.А. Соловйової, І.В. Таран, Р.Т. Юлдашова, С.І. Юрія та інших вчених. Проте в наукових працях недостатньо приділяється уваги способам захисту суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності АПК від ризиків.

Мета дослідження. Узагальнення теоретико-методичних засад та обґрунтування практичних засобів захисту суб'єктів ЗЕД АПК від ризиків.

Виклад основного матеріалу. Експортні операції (як і будь-яка діяльність на зовнішніх ринках) пов'язані з виникненням специфічних, притаманних лише для зовнішньоекономічної діяльності, ризиків. Їх виникнення зумовлено тим, що будь-яка експортна угода принципово вирізняється від угоди між контрагентами однієї країни. Серед відмінностей можна виокремити:

1. Наявність іноземного контрагента. Цей факт може спричинити цілу низку ризиків, про які не завжди можуть знати підприємці, які працюють на внутрішньому ринку. Адже закордонний партнер – це, в ліпшому випадку, такий самий підприємець, як і український, тільки працює відповідно до законодавства своєї країни. Але переважно – це ще й носій іншої культури, інших традицій ведення бізнесу, світогляду тощо.
2. Необхідність укладання зовнішньоекономічного контракту, який повинен відповідати як законодавству нашої країни, так і законодавству країни підприємства-контрагента. У самому контракті потрібно закладати положення, які дозволяти б уникати певних ризиків у зовнішньоекономічних операціях.
3. Наявність факту перетину митного кордону. Відсутність такого фактора при операціях на внутрішньому ринку позбавляє від появи специфічних митних ризиків, що виникають саме при перетині кордону.
4. Пересування експортного товару за кордоном нашої держави. Ризики, що виникають за кордоном, хоча й подібні до тих, що на території нашої держави, але вони набувають специфіки приймаючої країни і управління ними може бути ускладнено через територіальну віддаленість.

Актуальним є більш ретельний розгляд кожного з цих моментів.

Ризики, що виникають унаслідок непорозумінь, зумовлених різною економічною й культурною ментальністю партнерів, а також через причини психологічного характеру, частіше за все можуть виникати ще на етапах узгодження контракту, а з виконанням його – постають усе гостріше. У підприємців різних країн можуть бути діаметрально протилежні уявлення щодо того, як повинні проходити переговори, які терміни виконання робіт є прийнятними, наскільки часто за час проведення контракту потрібно повідомляти один одного про стан ведення справ. Ці, на перший погляд незначні деталі, дуже часто призводять до серйозних непорозумінь, які ускладнюють проходження однієї конкретної операції, а також роботу з даним контрагентом узагалі. Отже, ще до початку співпраці з іноземним контрагентом необхідно досконало вивчити особливості ментальності його

народу і вирішити, чи можлива спільна діяльність із цим партнером. Адже змінити психологію людини неможливо, можна лише знайти шляхи улагодження проблемних моментів. Для цього до управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності потрібно залучати ризик менеджерів. Зовнішньоекономічний контракт також містить у собі багато інших варіантів щодо виникнення специфічних для зовнішньоекономічної діяльності ризиків. Ці ризики можуть бути закладені фактично у всіх частинах контракту.

Щоб захистити експортерів від ризиків, пов'язаних із міжнародними операціями, страхові компанії пропонують їм комплексне страхування. Головним варіантом страхування у такому випадку є економічна і юридична експертиза контракту, що проводиться з погляду законодавства України, а також законодавства і практики ведення бізнесу в країні партнера по контракту. Основна мета – передбачити в контракті принципи економічні і юридичні механізми, що забезпечуватимуть ефективність його виконання і нейтралізують можливі ризики. Практичні приклади показують, що нерідко українські підприємства АПК не приділяють серйозної уваги (а часто і не мають такої можливості) питанням глибокого вивчення особливостей юридичної комерційної практики в тих країнах, де плануються практичні дії, а тому потрапляють у складні ситуації під час виконання контракту [5].

Метою страхування експортних операцій є: при страхуванні експортних кредитів – захист фінансуючих установ від можливих втрат у зв'язку з фінансуванням експортних кредитів; при страхуванні експортних контрактів – захист вітчизняних підприємств від втрат під час виконання експортного контракту або перед відправленням товарів або перед наданням послуг (ризик виробництва) або ж після відправлення (ризик кредитних зобов'язань); при страхуванні інвестицій за кордон – захист вітчизняних підприємств від втрат під час реалізації інвестиційних проектів за кордоном [6].

У сучасній міжнародній торгівлі свою ефективність підтвердила державна підтримка експорту, яка здійснюється через експортні кредитні агентства Export Credit (ECA) – установи (окремі страхові агентства, банки або державні департаменти) для здійснення страхування експортних, політичних і комерційних ризиків та надання гарантій. Усесвітньо відомі такі експортно-кредитні установи, як «Ексімбанк» (США), товариство «Гермес» (Німеччина), компанія «КОФАС» (Франція).

На сьогодні ECA функціонують у понад 70 країн світу, зокрема, майже у всіх країнах Східної Європи (Польщі, Чехії, Угорщині, Словаччині, Румунії, Словенії, Хорватії), а також у Прибалтиці. Україна при цьому залишається чи не єдиною державою Європи, яка не має належних державних механізмів страхування експорту.

В умовах глобальних трансформацій сучасної світової економіки загострюється проблема необхідності всебічного вивчення питань застосування в Україні новітніх інституціональних інструментів управління зовнішньоекономічними ризиками, які випробувані сучасною практикою суб'єктів господарювання на міжнародних ринках. Особливої актуальності це питання набуває на сучасному етапі розвитку економіки нашої країни, коли концептуально висунуто вимогу інтеграції у світове економічне співтовариство. Як засвідчує практика здійснення українськими підприємствами зовнішньоекономічної діяльності АПК, в Україні відсутня єдина система фінансування та страхування експорту, що є значною перешкодою зростання експорту та взаємної торгівлі і яка проявляється на найвищому національному рівні [5, С. 97].

Аналіз сутності та особливостей функціонування системи страхування експортних кредитів у провідних країнах світу дозволив сформулювати основні організаційно-методичні рекомендації щодо створення в Україні такої системи, яка будувалася б на основі трьох складових, а саме – організаційної, функціональної та методичної.

Щодо створення організаційної складової системи страхування експортних кредитів, то результати аналізу свідчать, що в сучасній міжнародній торгівлі свою ефективність підтвердила система страхування експортних кредитів, яка здійснюється через експортні кредитні агентства. Вони запроваджують державну політику підтримки експорту шляхом здійснення страхування експортних кредитних, політичних, комерційних ризиків та наданням гарантій.

У міжнародній практиці зустрічаються агентства, створені як у формі акціонерних товариств, унітарних державних підприємств, так і у формі структурних підрозділів – департаментів уряду.

Стосовно запровадження функціональної складової системи страхування експортних кредитів, та на основі аналізу функціональних моделей аналогічних спеціалізованих установ можна сформулювати наступні принципи, які повинні бути враховані при розробці функціональної моделі національного експортно-кредитного агентства. Серед найважливіших слід визначити наступні:

1. Гарантованість зобов'язань контрагента. Цей принцип повинен передбачати, що обов'язковою умовою здійснення експортно-імпортних операцій є надання іноземним покупцем державних або банківських гарантій виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами.
2. Множинність об'єктів страхування. Цей принцип передбачає ту умову, що об'єктами страхування, яке здійснює Експортно-кредитне агентство, мають бути не тільки страхування експортних контрактів українських постачальників (кредиторів) для забезпечення відшкодування коштів у разі невиконання іноземним покупцем зобов'язань за контрактом, а й страхування міжнародного лізингу, предметом якого є експорт товарів українського походження, страхування прямих інвестицій за кордон, надання гарантій по виданих кредитах, гарантування участі українських виробників у тендерах за кордоном шляхом надання гарантій незмінності тендерної пропозиції. Такий склад об'єктів страхування підтверджується практикою функціонування найбільш вдало діючих спеціалізованих фінансових установ за кордоном.
3. Можливість інвестування вільних коштів. Цей принцип зумовлений необхідністю раціонального використання вільних коштів, які, як свідчить міжнародна практика, накопичуються на рахунках експортно-кредитних агентств. Практично принцип не викликає дискусійних зауважень, але треба особливо підкреслити, що реалізація цієї функції агентства повинна здійснюватися не самим агентством, а компанією з управління активами.

Тобто йдеться про розподіл функцій з прийняття рішення щодо об'єктів інвестування. Такі інвестиційні рішення повинні приймати спеціалізована відокремлена структура – компанія з управління активами.

Щодо створення методичної складової системи страхування експортних кредитів, то досвід зарубіжних експортно-кредитних агентств свідчить, що найбільш ефективними методами є такі:

- здешевлення кредитних ресурсів, що надаються українським підприємствам-експортерам за рахунок відміни обов'язкового резервування за експортними кредитами;
- зниження витрат при одержанні українськими підприємствами-експортерами позичкових коштів за рахунок часткової компенсації процентних ставок за кредитами.

Рекомендації щодо здешевлення ресурсів, які надаються українським підприємствам-експортерам, за рахунок відміни обов'язкового резервування за експортними кредитами. Аналіз діючої системи формування кредитних ресурсів підприємств, які могли б бути додатково спрямовані на фінансування експорту українських підприємств і, таким чином, розширити ресурсну базу для фінансування експортних операцій, дає можливість сформулювати такі рекомендації щодо застосування механізму здешевлення кредитних ресурсів, що надаються українським підприємствам-експортерам, за рахунок відміни обов'язкового резервування за експортними кредитами. У систему пруденційного контролю комерційних банків необхідно ввести окремі підходи до умов кредитування експортних та інших операцій.

Рекомендації щодо зниження витрат при залученні українськими підприємствами-експортерами позичкових коштів за рахунок компенсації процентних ставок за кредитами. Такий фінансово-кредитний механізм компенсації останнім часом досить широко застосовується в національній економіці при фінансуванні потреб підприємств низки галузей, насамперед, агропромислового комплексу. Джерелом коштів для компенсування ставок за кредитами не може бути державний бюджет. Ця рекомендація обумовлена вимогами СОТ, відповідно до яких різного роду фінансове сприяння за рахунок коштів бюджету, шляхом переказу грошових коштів або прийняття державою зобов'язань по переказу таких коштів, – визнається субсидією. Джерелом коштів для компенсації ставок повинні бути кошти спеціалізованої фінансової структури Експортно-кредитного агентства. В такому разі механізм компенсування не підпадає під умови визначення субсидії. Але з метою запобігання можливих непорозумінь з погляду тлумачення поняття «субсидія» у міжнародній практиці, доцільно визначити, що компенсація ставок за експортними кредитами здійснюється не за кошти, які отримує експортно-кредитне агентство за рахунок бюджетних надходжень, а тільки за рахунок і в межах одержаних премій за страхування та доходу від інвестування вільних коштів, які перебувають у власності агентства.

Методична складова системи страхування експортних кредитів має складатися з сукупності таких методів, як: здешевлення кредитних ресурсів, що надаються українським підприємствам-експортерам за рахунок відміни обов'язкового резервування за експортними кредитами; зниження

витрат при одержанні українськими підприємствами-експортерами позичкових коштів за рахунок часткової компенсації процентних ставок за кредитами.

Висновки. Створення системи страхування експортних кредитів в Україні – складне завдання, вирішення якого, безумовно, потребує досить тривалого часу, матеріальних затрат і внесення змін та доповнень до законодавчої бази [8]. Звісно, що й тарифи на страхування зовнішньоекономічної діяльності на початковому етапі будуть високими. Але для подальшого розвитку української економіки, інтегрування країни у світовий ринок вкрай необхідно створити таку систему, а також забезпечити українських учасників міжнародної торгівлі надійним державним захистом від різноманітних ризиків, що виникають у процесі міжнародної співпраці. Механізм створення і функціонування такої системи може бути предметом окремого дослідження.

Література

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 №85/96-ВР.
2. Абчук В. А. Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге. – СПб : Изд-во Михайлова В.А., 2006. – 480 с.
3. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. – К. : Знання. – 462 с.
4. Соловйова О. А. Перспективи розвитку страхування у сфері зовнішньоекономічної діяльності // Фінанси України. – 2005. – №5. – 157 с.
5. Таран І. В. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності при здійсненні експортних операцій // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Вип. 52, част. II. – К. : Інститут міжнародних відносин, 2005. – 246 с.
6. Фурман В. М. Страхування ризиків зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання // Фінанси України. – 2004. – №4. – 159 с.
7. Юрій С. І. Розвиток фінансової системи України в умовах ринкових трансформацій / Збірник матеріалів III Всеукраїнської міжвузівської науково-практичної конференції вчених та викладачів. – Вінниця, 2006. – 379 с.
8. Журнал о страховании [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// forinsurer.com](http://forinsurer.com).

МІЖНАРОДНА ПОДАТКОВА КОНКУРЕНЦІЯ: СЦЕНАРІЙ ДЛЯ МАЛИХ ВІДКРИТИХ ЕКОНОМІК

Розглянуто особливості формування в умовах міжнародної податкової конкуренції податкової політики малих відкритих економік, до яких належить Україна.

The article covers the features of formation of tax policy by small open economies, one of which is Ukraine, under conditions of international tax competition.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки, відкритості національних економік виникають об'єктивні умови посилення міжнародної податкової конкуренції. Підвищення мобільності капіталу, посилення його чутливості до рівня податкового навантаження має наслідком виникнення взаємозалежності податкових систем країн світу, внаслідок якої зміни у податкових системах одних країн спричиняють вплив на ефективність податкових систем інших країн. Відтак, створення в Україні справді ефективної системи оподаткування є неможливим без урахування при її реформуванні фундаментальних змін у міжнародних податкових відносинах, що відбулися протягом останніх десятиліть.

Актуальнішим стає питання визначення тих конкурентних переваг, які отримують країни в рамках міжнародної конкуренції.

Метою статті є визначення конкурентних переваг та недоліків малих економік у податковій сфері в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теорії податкової конкуренції присвячено праці таких закордонних вчених-економістів, як Дж. Афонсо, Р. Варсано, Д. Вільдасін, Дж. Вільсон, Е. Мендоза, В. Оутс, Х.-В. Сінн, Л. Фелд, С. Ферейра, А. Хофлер та ін. Не дивлячись на значну увагу закордонних науковців до проблематики розвитку теорії міжнародної податкової конкуренції, вітчизняна економічна наука досі залишає цей напрям досліджень поза увагою, що не сприяє розробці ефективної національної податкової системи в умовах посилення інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Наявність відмінностей між економіками країн світу обумовлює неоднакові наслідки міжнародної податкової конкуренції в контексті впливу на рівень суспільного добробуту. Зокрема, важливою характеристикою, що має прийматися до уваги, є розмір економіки, її спроможність впливати на рівень доходності капіталу на міжнародних фінансових ринках.

Як зазначає В. Геєць, досліджуючи особливості національної економіки, “ми маємо виходити з того, що економіка України – це економіка, якій притаманні дві винятково важливі ознаки: вона водночас і мала, і відкрита. Ці дві характеристики стану економіки багато в чому змінюють стратегію вирішення більшості завдань, які стоять перед країною... Це означає, що ті процеси, які відбуваються в навколишньому світі ... неодмінно імпортуються в Україну” [1].

Науковець зауважує, що мала економіка окремої країни не може своїм розвитком істотно вплинути на економіку навколишніх країн і глобального світу загалом. Відкрита економіка – це така, де значна частина економічних процесів зазнає впливу тих трансформацій, які відбуваються в навколишньому економічному середовищі. Відтак Україна, як мала відкрита економіка, невідворотно перебуває під впливом навколишнього економічного середовища без змоги помітно на нього впливати.

Одним з процесів навколишнього світу, вплив якого на економіку України рік від року лише посилюється, є міжнародна податкова конкуренція. Однак формування податкової політики в Україні і досі відбувається без урахування невідворотних наслідків її впливу.

Міжнародна податкова конкуренція – це суперництво країн через застосування інструментів оподаткування за мобільні фактори виробництва і мобільну податкову базу, зумовлене неузгодженістю дій країн при встановленні податків та існуванням взаємозалежності податкових систем в умовах міжнародної мобільності факторів виробництва. Найбільш активно наслідки міжнародної податкової конкуренції проявляються у суперництві за приваблення міжнародного мобільного капіталу.

Економіки більшості країн світу, як і економіка України, є занадто малими для того, щоб дозволити їх урядам за допомогою монетарних чи податкових механізмів державного регулювання впливати на рівень міжнародної доходності капіталу. Зменшення або збільшення такими країнами

ставок оподаткування доходу з капіталу не створює помітного впливу на рівень його доходності на міжнародних фінансових ринках.

Водночас економіки деяких країн є настільки великими, що запроваджувані їх урядами заходи державного економічного регулювання можуть створювати досить відчутний вплив на стан міжнародних фінансових ринків, змінюючи рівень міжнародної доходності капіталу. Наочною демонстрацією такого впливу є події січня 2008 року, коли лише протягом одного дня курс акцій на європейських ринках впав на 5-7%, азійських – на 4-9% [4]. Падіння ринків акцій відбулося після оприлюднення інформації про запроваджувані урядом США заходи монетарної та податкової політики з метою обмеження негативних наслідків іпотечної кризи серпня 2007 року, які включали, зокрема, рішення Федеральної резервної системи про зниження ставки рефінансування на 0,5% (до 4,5%), а також плани додаткового стимулювання американської економіки шляхом обмеження податкового навантаження на 1% ВВП або 140 млрд. доларів [3]. Не дивлячись на порівняно невисокий рівень інтеграції українського фондового ринку в світовий фінансовий ринок, курси українських акцій також зазнали падіння – в середньому на 6,1% [2].

Наведене свідчить, що умови участі малих і великих економік у міжнародній податковій конкуренції не є однаковими. Відтак при розробці заходів податкової політики, спрямованих на отримання переваг у конкуренції за мобільний капітал, необхідно враховувати низку об'єктивних відмінностей позиції малих та великих економік у міжнародній податковій конкуренції.

Основоположним параметром конкурентної характеристики країн з малою відкритою економікою є висновок щодо еластичності капіталу відносно ставки податку: *еластичність капіталу відносно внутрішньої ставки податку є більшою у малих країнах порівняно з великими країнами*.

Підвищення певною країною ставки оподаткування доходів з капіталу зменшує чисту доходність капіталу, інвестованого у виробництво на її території, порівняно з середньосвітовою доходністю. Наслідком є виникнення в інвесторів стимулу вилучати капітал з виробництва у такій країні для інвестування у виробництво інших країн, де забезпечується вища доходність.

Відтік капіталу з малої економіки, спричинений збільшенням ставок оподаткування доходу з капіталу, практично не впливає на середньосвітовий рівень доходності. У випадку ж з великою економікою спричинений змінами в оподаткуванні відтік капіталу зменшує середньосвітову доходність, в свою чергу послаблюючи відтік капіталу і, відповідно, зменшуючи еластичність капіталу за ставкою оподаткування у великій країні.

У формалізованому вигляді відмінність в еластичності капіталу за ставкою оподаткування у малій та великій економіках можна продемонструвати, розглянувши модель міжнародної податкової конкуренції за фіксовану суму мобільного капіталу двох ідентичних країн, що відрізняються лише розміром економіки. Припустимо, що сума капіталу, якою володіє репрезентативний резидент кожної країни, є однаковою. Фіксована сума капіталу, за яку конкурують країни, дорівнює сумі капіталів, що перебувають в обігу двох країн:

$$k_1 + k_2 = 2\bar{k} \quad (1)$$

де: k_1 – капітал, що перебуває в обігу країни з малою економікою; k_2 – капітал, що перебуває в обігу країни з великою економікою; $\bar{k}$ – сума капіталу, якою володіє репрезентативний резидент кожної країни. Умова рівноваги світового фінансового ринку у цьому випадку є такою:

$$f_{k_1} - t_1 = f_{k_2} - t_2 \quad (2)$$

де: t_1 і t_2 – ставка оподаткування доходу з капіталу у країнах з малою і великою економіками відповідно.

Еластичність капіталу за ставкою оподаткування для країни з малою економікою ($\varepsilon^S k_1$) визначається як:

$$\varepsilon^S_{k_1} = -\frac{t_1}{k_1 \cdot f_{k_1 k_1}} > 0 \quad (3)$$

де позначка S означає випадок малої країни.

Еластичність капіталу відносно ставки оподаткування для країни з великою економікою ($\varepsilon^L k_i$) можна представити таким виразом:

$$\varepsilon^L_{k_i} = -\frac{t_1}{k_1 \cdot (f_{k_2 k_2})} > 0 \quad (4)$$

де верхній індекс L вказує на випадок великої країни.

Отже, еластичність капіталу відносно внутрішньої ставки податку є більшою у випадку з малою країною, ніж у випадку з великою країною.

Беручи за основу цей висновок, ми на основі критичної оцінки результати досліджень, насамперед зарубіжних учених, які предметно займаються проблематикою міжнародної податкової конкуренції, визначили такі основні конкурентні характеристики країн з малими відкритими економіками у податковій сфері:

- зменшення бази оподаткування;
- скорочення доходності немобільних факторів виробництва;
- зростання граничної вартості публічних фондів.

Зменшення бази оподаткування внаслідок зростання ставки податку країні з малою економікою є більшим порівняно з наслідками для великої економіки.

У випадку ідеальної мобільності капіталу зростання ставки оподаткування, окрім прямих втрат суспільного добробуту внаслідок скорочення приватного споживання, призводить до ефекту ерозії бази оподаткування. Зменшення обсягу капіталу, інвестованого у внутрішнє виробництво, означає зменшення капіталу для оподаткування, що скорочує джерела фінансування суспільних благ, тим самим зменшуючи споживання репрезентативним індивідом суспільних благ.

Однак якщо країна за допомогою податкової політики спроможна вплинути на доходність капіталу на світовому фінансовому ринку, зменшення бази оподаткування внаслідок збільшення ставки податку з капіталу у такій економіці є меншою, ніж у малій економіці.

Скорочення доходності немобільних факторів виробництва внаслідок зростання оподаткування доходу з капіталу у малій економіці є більшим порівняно з наслідками для великої економіки.

Коли зростання ставок податку у великій країні спричиняє відтік капіталу і наступне падіння доходності капіталу на світовому фінансовому ринку, доходи за заощадженнями репрезентативного громадянина великої країни скорочуються на суму зменшення граничної продуктивності капіталу. Оскільки капітал, що перебуває у внутрішньому обігу великої країни, оплачується його валовою ставкою доходності, вартість капіталу зростає менше, і дохід від виробництва репрезентативного громадянина скорочується менше, ніж у випадку малої країни, зміни в оподаткуванні якої не впливають на доходність капіталу на світовому фінансовому ринку.

Зростання граничної вартості публічних фондів внаслідок підвищення ставки податку у малій економіці є більшим порівняно з наслідками для великої економіки.

Коли уряд збільшує ставки податку, вартість кожної одиниці додаткового постачання суспільних благ дорівнює не тільки сумі приватного доходу, що вилучається у вигляді податку, але включає і суму двох розглянутих вище видів втрат добробуту для репрезентативного громадянина: а) скорочення обсягу постачання суспільних благ унаслідок доходів бюджету через ерозію бази оподаткування; б) скорочення доходів репрезентативного індивіда від внутрішнього виробництва, спричинене зменшенням доходності немобільних факторів виробництва.

Однак, як розглянуто вище, у випадку країни з великою економікою як зменшення бази оподаткування, так і скорочення доходності немобільних факторів виробництва є меншим порівняно з випадком малої економіки. Отже, зростання граничної вартості публічних фондів внаслідок підвищення ставки податку у великій економіці є меншим порівняно з наслідками для малої економіки.

Підсумовуючи оцінку наслідків міжнародної податкової конкуренції для країн з малими відкритими економіками, можна зробити в практичному плані висновок, що забезпечення достатнього рівня суспільного добробуту в умовах міжнародної податкової конкуренції малими економіками потребує встановлення менших ставок податків, ніж у країнах з великими економіками.

В економічній літературі, присвяченій дослідженню міжнародної податкової конкуренції, вивчення її впливу на суспільний добробут різних за розміром країн здійснюється шляхом побудови моделей, у яких припускається, що кожне домогосподарство володіє рівною часткою капіталу, однак регіони відрізняються кількістю населення (лише цим). Доход на душу населення є рівним у кожному регіоні, і мається на увазі, що руху капіталу між регіонами не відбувається доти, доки податки не відрізняються. У таких умовах невеликі регіони мають стимули для встановлення податків на рівні меншому, ніж у великих країнах. Оскільки великий регіон має великий попит на капітал, що обертається на міжнародних ринках капіталу, зниження його ставки оподаткування (t) значно зменшить дохід на капітал після оподаткування r . Рух капіталу між регіонами залежить від вартості капіталу, що дорівнює $(r+t)$, що означає: зниження в t має незначний вплив на вартість капіталу. В результаті для великих країн існує невеликий стимул пропонувати більш високу ціну за капітал. На відміну від них, невеликі країни не мають можливості впливати на розмір доходу на

капітал після оподаткування, і зниження ними ставок оподаткування призведе до значного зменшення ціни капіталу. Важливим результатом в цьому контексті є те, що якщо країна є невеликою, вона встановлює менші ставки податку, ніж великі країни, і приваблює непропорційно велику частку загальної пропозиції капіталу. Діючи таким чином, вона виграє у конкуренції за капітал, оскільки може отримати більшу корисність на душу населення у стані рівноваги.

Малій країні є вигідним зменшення вартості капіталу, що має місце в результаті підвищення ставок податку великою країною. Внаслідок притоку капіталу з великої країни мала країна використовуватиме більшу суму капіталу на одиницю немобільних факторів виробництва, і їх доходність стане більшою порівняно з великою країною. В результаті репрезентативний громадянин малої країни отримує більший рівень чистого прибутку, ніж репрезентативний громадянин великої країни. Оскільки в малій країні податкова база є більшою, а податкова ставка – меншою, це залежить від параметрів моделі: публічне споживання є вищим чи нижчим у меншій країні порівняно з великою країною. Але в будь-якому випадку може бути продемонстровано, що у стані рівноваги менша країна має кращу ситуацію, ніж велика. Якщо мала країна є достатньо малою, вона може мати такий високий рівень доходності фіксованих виробничих факторів, якими володіють резиденти, що в умовах конкуренції з великою країною вона почуватиме себе краще, ніж це було б, якщо податки встановлювалися узгоджено з метою максимізації загального добробуту між двома країнами. Результат у літературі отримав назву “переваги малого розміру”, і його висувають як можливе пояснення того, чому податкова координатія в країнах ЄС є таким складним завданням.

Висновки. Еластичність капіталу відносно внутрішньої ставки податку є більшою у малих країнах порівняно з великими країнами. Внаслідок цього: а) зменшення бази оподаткування внаслідок зростання ставки податку країні з малою економікою є більшим порівняно з наслідками для великої економіки; б) скорочення доходності немобільних факторів виробництва внаслідок зростання оподаткування доходу з капіталу у малій економіці є більшим порівняно з наслідками для великої економіки; в) зростання граничної вартості публічних фондів внаслідок підвищення ставки податку у малій економіці є більшим порівняно з наслідками для великої економіки. Відтак, забезпечення достатнього рівня суспільного добробуту в умовах міжнародної податкової конкуренції малими економіками потребує встановлення менших ставок податків, ніж у країнах з великими економіками.

Оскільки Україна є малою відкритою економікою, в умовах міжнародної податкової конкуренції для забезпечення достатнього рівня суспільного добробуту ставки податку з доходів підприємств і податку з доходів фізичних осіб (у частині, що стягується з капіталу) мають утримуватися на рівні меншому, ніж у країнах з великими економіками.

Література

1. Геєць В.М. Питання взаємопов'язаного розвитку економіки та енергетики України // Вісник НАН України. – 2006. – №2. – С. 7-11.
2. Издержки глобализации. Отечественным компаниям и банкам придется снова перенести свои заимствования и IPO [Електронний ресурс] // Деловая столица, 2008. – №3-4. – Режим доступу: <http://www.dsnews.ua/finance/art34293.html>.
3. Мировой финансовый кризис для Восточной Европы не страшен [Електронний ресурс] // Bankir.ru. – Режим доступу: <http://www.bankir.ru/news/newslines/24.01.2008/112357>.
4. Чем опасен для России мировой финансовый кризис [Електронний ресурс] // Стратегия будущего. – 30.01.2008. – Електронний ресурс: <http://future.fcoss.ru/content/view/187/258/>.
5. Kenyon D. Theories of Interjurisdictional Competition [Електронний ресурс] / D. Kenyon // New England Economic Review. – 1997. – March/April. – P. 13-35. – Режим доступу: <http://ideas.repec.org/a/fip/fedbn/y1997imarp13-36.html>.
6. Razin A. International Tax Competition and Gains from Tax Harmonization [Електронний ресурс] / A. Razin, E. Sadka. – National Bureau of Economic Research, 1989. – 25 p. (Working Paper / NBER; 3152). – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w3152.v5.pdf>.
7. Wildasin D. Fiscal Competition [Електронний ресурс] / D. Wildasin. – The Institute for Federalism and Intergovernmental Relations, 2005. – 20 p. (Working Paper № 2005-05). – Режим доступу: http://ifigr.org/publication/ifir_working_papers/IFIR-WP-2005-05.pdf.
8. Wilson J. Theories of Tax Competition [Електронний ресурс] / J. Wilson // National Tax Journal, 1999. – № 52. – P.269-304. – Режим доступу: <http://www.allbusiness.com/personal-finance/individual-taxes/279481-1.html>.

СУЧАСНИЙ СТАН ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ НЕГАТИВНИХ ЯВИЩ В УМОВАХ КРИЗИ

Визначено особливості процесів, що відбуваються на сучасному валютному ринку України. Виявлено тенденції його розвитку з урахуванням впливу світової фінансової кризи. Запропоновано шляхи стабілізації ситуації на вітчизняному валютному ринку.

The features of processes which take place at the modern currency market of Ukraine are certain. The progress trends of currency market into account influencing of world financial crisis are designated. The ways of stabilizing a situation at the domestic currency market are offered.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Новітні процеси, що відбуваються у світовому господарстві, особливо виразно знаходять своє відображення у фінансовому секторі економічних відносин. Різноманітні сегменти фінансових ринків дедалі більше інтегруються внаслідок використання інноваційних підходів до прийняття рішень із питань фінансового управління. У світі посилюється рух міжнародних капіталів, багато країн усувають національні фінансові та торговельні обмеження, надаючи можливість фінансовим структурам, ринкам та інструментам впливати на їхню економіку. Найдинамічнішим та консолідуючим сектором міжнародних економічних відносин стали валютні ринки, які на сьогоднішній день за обсягами оборотів, кількістю операцій та колом учасників не мають аналогів у світі.

Наукові джерела та публікації. Методологічні основи аналізу соціально-економічної природи валютних ринків представлені в працях вітчизняних економістів: Т.П. Вахненко, О.В. Дзюблюк, І.І. Дяконової, Ф.О. Журавка, В.В. Коваленко, І.Г. Лук'яненко, С.О. Маслової, В.І. Міщенко, В. Жупанина, Р.С. Лисенко, С.В. Мочерного, Я.С. Ларіної, С.В. Фомішина, Б.Б. Сас, І.О. Школьник, О. Берелсавської та ін.

Метою статті є дослідження стану вітчизняного валютного ринку під впливом світової фінансової кризи та розробка конкретних заходів державних регуляторів щодо подолання її наслідків.

Виклад основного матеріалу. Поточне знецінення гривні зумовлено низкою структурних та зовнішньоторговельних дисбалансів. Особливу роль у цьому відіграла стійка інвестиційна байдужість великого вітчизняного бізнесу та урядів, які не спромоглися використати для технологічного оновлення виробництва й зниження його собівартості ні сприятливої цінової кон'юнктури, що спостерігалася на міжнародних товарних ринках протягом останніх років, ні переваг цільових експериментів в експортних галузях національної економіки.

Щодо бізнесу, то українські металургійні підприємства не скористалися у 2004-2008 роках підвищенням більше ніж у 2,5 разу світових цін на сталь для модернізації своїх технологій та отримання завдяки цьому нових конкурентних можливостей. Саме через це собівартість їх продукції виявилася занадто високою після цьогорічного поглиблення світової кризи та відповідного падіння глобального попиту на металургійну продукцію й цін на неї. На цьому тлі девальваційний тиск на гривню та її номінальне знецінення природно збігся з початком масштабного зменшення вітчизняних експортних надходжень восени 2008 року.

Курсова стійкість гривні значною мірою почала залежати від надходжень зовнішніх запозичень, які дозволяли фінансувати дефіцит поточного рахунку платіжного балансу: якщо останній протягом 2006-2007 років поглибився від 1,6 до 5,9 млрд. дол. США, то обсяги чистих середньота довгострокових зовнішніх запозичень збільшилися при цьому від 9,4 млрд. до 17,9 млрд. дол. США [3]. Але як тільки доступ до них було різко звужено через розгортання міжнародної фінансової кризи, а вітчизняні підприємства виявилися неспроможними гідно конкурувати із іноземними виробниками на внутрішньому валютному ринку, почав формуватися дефіцит іноземної валюти.

Останній також посилювався внаслідок зниження суверенних кредитних рейтингів України, початок якого був спровокований надмірними рівнями інфляції, в основі яких лежали бюджетні дисбаланси, пов'язані з прийняттям державою надмірних соціальних зобов'язань, які не супроводжувалися адекватними інвестиціями для розширення виробництва та товарного насичення внутрішніх ринків.

Окрім України, суттєва девальвація національних валют відбулася у більш ніж 20 розвинених країнах та країнах, що розвиваються. Зокрема, за 2008 рік та 22 дні 2009 року девальвація англійського фунта до долара США становила 45,3%, російського рубля – 33,1%, польського злотого – 35,8%, ісландської крони – 268%, турецької ліри – 41%. Уже 2009 року (станом на 22 січня) відбу-

лася суттєва девальвація до долара США: євро – 7,2%, англійського фунта – 6,2%, російського рубля – 11,1%, польського злотого – 13,6%, ісландської крони – 7,2%, турецької ліри – 7% [6].

Протягом перших восьми місяців 2008 р. Національний банк України переважно викупував надлишок іноземної валюти з ринку. Так, позитивне сальдо інтервенцій НБУ за цей період перевищило 6,5 млрд. дол. США. Починаючи з вересня і до кінця 2008 року НБУ здійснював переважно операції з продажу іноземної валюти для стабілізації валютного курсу. За цей період від'ємне сальдо інтервенцій Національний банк України перевищило 10,4 млрд. дол. США [4].

З метою уникнення негативного впливу збільшення обсягів рефінансування на валютний курс, Національний банк України під час прийняття рішень про підтримку ліквідності окремих банків ураховував інформацію щодо причин втрати ліквідності, зокрема, обсягів відпливу депозитів, неповернених кредитів, у т.ч. підприємств будівельного сектора, агропромислового комплексу та іпотечних кредитів, наданих фізичним особам.

У міру стабілізації ситуації на грошово-кредитному ринку, починаючи з кінця листопада, Національний банк України почав уживати додаткових заходів щодо зменшення спекулятивного попиту на іноземну валюту. Це, зокрема, відображувалося в:

- скасуванні введених у жовтні додаткових інструментів підтримки ліквідності банків – регулювання ліквідності банківської системи почало здійснюватися з використанням стандартних процедур, що використовувалися до посилення напруги на ринку в жовтні;
- посиленні привабливості здійснення операцій банків у національній валюті через диференціацію вимог з формування обов'язкових резервів – на сьогодні норматив обов'язкового резервування за коштами в національній валюті знижено до нуля;
- ужитті заходів щодо підвищення вартості національної валюти (у т.ч. через підвищення ставок за активно-пасивними операціями Національного банку).

Наприкінці вересня 2008 року на валютному ринку почав формуватися валютний дефіцит, спровокований зменшенням надходжень від експортної діяльності резидентів, ускладненням доступу до світових фінансових ринків та відповідним зниженням зовнішніх запозичень. Надалі, протягом жовтня-листопада, ці тенденції посилювалися насамперед через поглиблення світової фінансової кризи та наявності значних зовнішніх зобов'язань резидентів України.

Усвідомлюючи вади похідних фінансових інструментів, особливо в умовах загострення загальносвітової фінансової кризи, посилення нестабільності на ринках капіталу, Національний банк України змінами [4] до Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою (далі – Положення) заборонив проведення суб'єктами міжбанківського валютного ринку України операцій в іноземній валюті з похідними фінансовими інструментами, базовим активом яких є валютні цінності, курси валют, процентні ставки та індекси.

Цими ж самими змінами було врегульоване питання щодо можливості купівлі резидентом-повіреном для задоволення нерезидента-кредитора іноземної валюти за гривні, що отримані внаслідок реалізації предмета застави в разі невиконання резидентом-боржником своїх зобов'язань. Це зумовлено необхідністю задоволення вимог нерезидента-кредитора за рахунок коштів від реалізації предмета застави внаслідок неплатоспроможності резидента-боржника (заставадателя).

Для унеможливлення штучного виведення капіталу за межі України під виглядом повернення інвестицій (за даними Державного комітету фінансового моніторингу України, обсяг цих операцій у 2007-2008 роках досяг майже 17 млрд. грн. [1]) Національний банк обмежив обсяг купівлі іноземної валюти з метою повернення портфельних іноземних інвестицій (доходів від них) сумою, що не може перевищувати ринкову вартість цінних паперів відповідно до звіту про оцінку їх ринкової вартості, складеного суб'єктом оціночної діяльності, що є таким відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», або офіційного повідомлення про лістинг цінних паперів.

Національний банк України для обмеження попиту на іноземну валюту передбачив низку додаткових заходів, прийнявши 11.10.2008 Постанову Правління Національного банку України №319 та, на її заміну, Постанову №413 від 04.12.2008. Зокрема [4]:

- заборонено купівлю іноземної валюти під оплату імпорту товарів без ввезення в Україну;
- заборонено банкам здійснювати купівлю іноземної валюти на власні потреби без наявності зобов'язань та для їх дострокового виконання;
- обмежено суми переказів за межі України фізичними особами (Постанова Правління Національного банку України від 11.10.2008 №319), а також суми купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України за дорученням фізичних осіб-резидентів і нерезидентів.

зидентів з метою переказу за межі України за поточними валютними неторговельними операціями (Постанова Правління Національного банку України від 04.12.2008 №413).

З 4 листопада 2008 року з метою посилення банківського контролю за операціями клієнтів з повернення за межі України іноземних інвестицій (доходів від них) встановлено обов'язковий п'ятиденний строк розміщення коштів клієнтів, призначених для купівлі іноземної валюти, на окремому аналітичному рахунку балансового рахунку банку.

Для подальшої мінімізації попиту на іноземну валюту 18.12.2008 Постановою Правління Національного банку України №435 «Про функціонування безготівкового валютного ринку України» було обмежено право банків здійснювати арбітражні операції з купівлі та продажу іноземної валюти.

У листопаді 2008 року започатковано проведення Національним банком України валютних аукціонів. Постановою Правління Національного банку України від 13.11.2008 №377 затверджено Тимчасове положення з їх проведення. Для уточнення окремих положень, постановою Правління Національного банку України від 29.12.2008 №469 затверджено нову редакцію Положення про проведення Національним банком України валютних аукціонів, яка перебуває на реєстрації в Міністерстві юстиції України. З 27 лютого НБУ почав проводити цільові валютні аукціони для задоволення потреб позичальників-фізичних осіб з метою погашення ними заборгованості за кредитами, отриманими в американській валюті. Динаміка загальних обсягів торгів представлена на рис. 1.

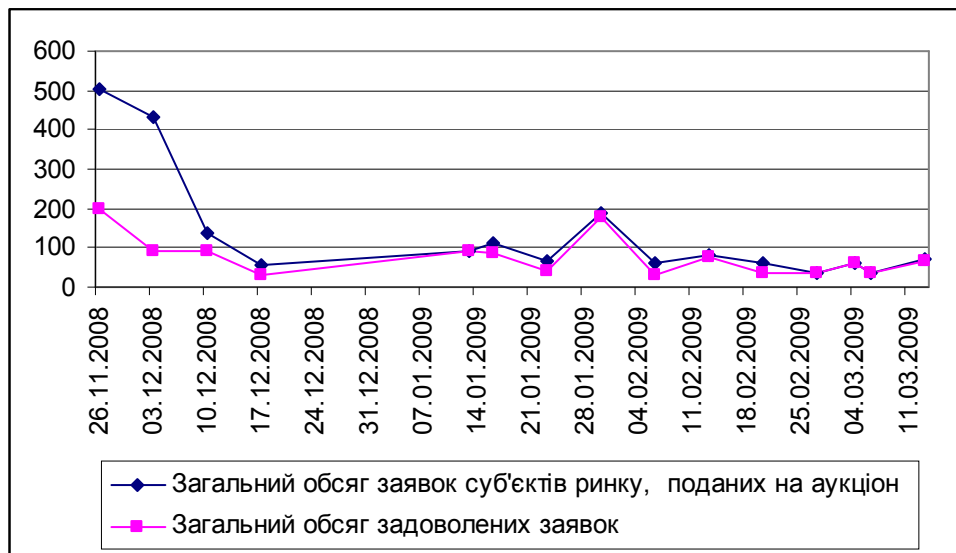


Рис. 1. Динаміка загальний обсягу заявок суб'єктів ринку на аукціонах НБУ (млн. дол. США).

Банки повинні забезпечити клієнтам продаж іноземної валюти, купленої на валютному аукціоні НБУ, за курсом, який не може перевищувати курс аукціону плюс 0,2% від суми покупки на сплату пенсійного збору. Розглянемо динаміку курсів на аукціонах (рис. 2):

У грудні на валютному ринку спостерігалася поступове зменшення дефіциту іноземної валюти. Так, на міжбанківському сегменті її щоденна пропозиція збільшилася відносно листопада на 10,6%, тоді як середньоденні обсяги валютного попиту зменшилися на 4,5%. Це сприяло зниженню дефіциту безготівкової іноземної валюти, дозволивши Національному банку України зменшити у грудні та січні 2009 р. обсяг своїх від'ємних інтервенцій – відповідно до 2,8 млрд. дол. та 874 млн. дол. США [3]. При цьому офіційний курс гривні до долара США протягом грудня змінився від 6,7418 до 7,70 грн./дол. США, а у січні – не змінювався.

Обсяг міжнародних резервів за станом на 22.01.2009 дорівнює 29465,7 млн. дол. США (в еквіваленті), що на 24% перевищує монетарну базу [5]. Національним банком на кінець грудня дотримано кількісний критерій ефективності щодо нижньої межі чистих міжнародних резервів. Так, їх обсяг станом на 01.01.2009 дорівнював 27811,3 млн. дол. США, що на 1111,3 млн. дол. США перевищував встановлений на цей період критерій ефективності (26700 млн. дол. США) [3].

На готівковому сегменті у грудні середньоденні обсяги пропозиції іноземної валюти збільшилися на 39,7% при скороченні попиту на неї на 56%. При цьому обсяг чистого попиту на іноземну валюту зменшився до 49 млн. дол. США проти 2342 млн. у листопаді [7]. Середньозважений курс гривні за операціями з продажу банками готівкових доларів становив 7,8175 грн./дол. США проти 6,0287 грн./дол. США у листопаді [3].

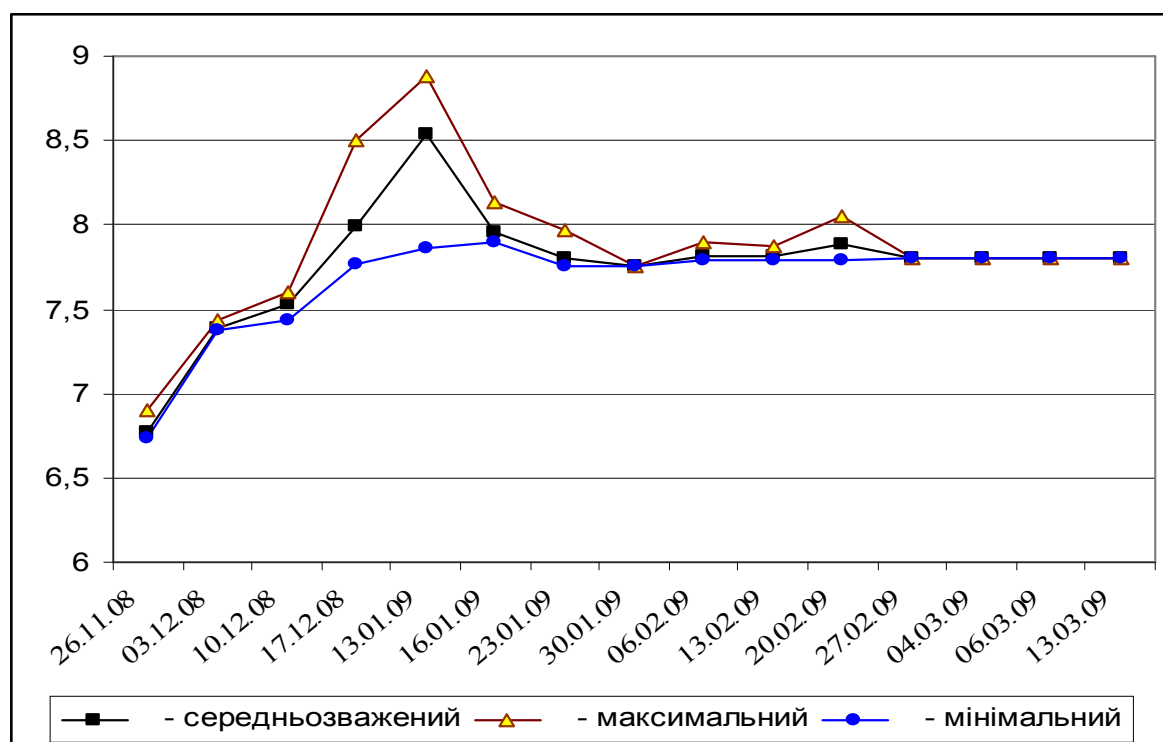


Рис. 2. Динаміка курсів гривні за результатами аукціонів (грн. за 1 дол. США)

Аналіз кризового періоду в Україні показав, що девальваційний шок суттєво не вплине на зростання обсягів експорту, оскільки ситуація на зовнішніх товарних ринках нині дещо інша, ніж була у 1998 році. Тому розраховувати на те, що знецінення курсу гривні стимулює швидке зростання експорту, особливо металопродукції, не доводиться. Справді, платіжний баланс України в наступні роки поліпшиться, але за рахунок скорочення імпорту, який стане дуже дорогим.

Проведений аналіз чинників, які впливають на курсоутворення національних грошей в Україні, свідчить, що першочерговими заходами для стабілізації ситуації на валютному ринку повинні стати:

- скорочення обсягів підтримки ліквідності банківської системи та встановлення жорсткого контролю за коштами, які отримують банки через канал рефінансування;
- суттєве посилення ролі валютних обмежень у системі валютного регулювання НБУ до моменту стабілізації ситуації на ринку – аж до позбавлення банків ліцензії на здійснення операцій з іноземною валютою;
- заборона надання кредитів в іноземній валюті позичальникам, які не мають валютних доходів;
- розробка НБУ рекомендацій для комерційних банків щодо зниження відсоткових ставок за валютними депозитами, оскільки заборона на їх відкриття призведе до поширення найменш бажаної форми доларизації – розширення обігу готівкової іноземної валюти;
- заборона будь-яких розрахунків на території України в іноземній валюті. Єдиним засобом платежу повинна стати національна валюта.

Для подолання наслідків фінансово-економічної кризи, яка вразила економіку нашої країни, необхідна розробка комплексу взаємопов'язаних заходів щодо взаємодії фінансового та нефінансового секторів економіки, а також узгодженість дій усіх органів державної влади та суб'єктів господарювання з метою їх виконання. При цьому ключова роль повинна належати розробці та реалізації державної стратегії соціально-економічного розвитку, яка б містила стимулюючі заходи щодо розвитку економіки, зважену експортно-імпорту, енергетичну політику, а реалізація завдань грошово-кредитної політики повинна здійснюватися Національним банком України на основі інструментів точного настроювання та реальної незалежності.

Крім того, враховуючи перспективи загальної світової фінансової нестабільності, у країні повинна бути запроваджена та інституційно оформлена ефективна і постійно діюча система моніторингу стабільності фінансової системи загалом та банківського сектора зокрема. Методологічні та методичні основи такої системи вже розроблені Національним банком, Міністерством економіки та Міністерством фінансів України, підготовлено відповідні системи показників, інформаційно-

аналітична база та ін. Тому залишається тільки організаційно оформити відповідні рішення та створити у структурі зазначених органів державної влади відповідні підрозділи з моніторингу і забезпечення фінансової стабільності.

Серед запроваджених заходів особливу роль відіграє співпраця Національного банку з Міжнародним валютним фондом, яка сприяє стабілізації фінансового ринку. Відповідно до Меморандуму про економічну і фінансову політику, підписаного між Україною та МВФ 31 жовтня 2008 року, наша країна в рамках використання кредиту «стенд-бай» у сумі 11 млрд. СПЗ упродовж 2008-2010 років узяла на себе зобов'язання дотримуватися визначених положень у сфері економічної, бюджетної та грошово-кредитної політики [2].

Для України насамперед важливі наступні заходи: встановлення плаваючого ринкового курсу гривні, її плавна девальвація; збільшення експорту, зменшення соціального навантаження на експорторієнтовані підприємства; роздержавлення виробництва, одержавлення (у сенсі посилення ролі держави) фінансового сектора; стимулювання заощаджень та інвестиційної активності аж до надання податкових преференцій.

Вітчизняна банківська система, як і світова, потребує нових підходів до регулювання. Так, криза української гривні на початку листопада підтвердила безпідставність абсолютизації (конституційної) вимоги до центральних банків (зокрема, до Національного банку України) щодо стабільності курсу національної валюти. Невипадково коливання курсу гривні НБУ пояснював слабкістю економіки та динамікою платіжного балансу. Досвід свідчить, що НБУ відповідає за стабільність національної грошової одиниці, докладаючи всіх зусиль, але лише в межах стану економіки. Криза спонукає до посилення ролі держави там, де її втручання було мінімальним – у фінансовій сфері.

Висновки. Ураховуючи зазначене, охарактеризуємо основні заходи економічної політики у п'яти сферах: грошово-кредитна, податкова, бюджетна політика, накопичення та інвестиції, зайнятість.

Основу грошово-кредитної політики має становити плаваючий, ринковий курс гривні щодо долара і євро. Причому курс треба визначити на роздрібному та оптовому ринках. Хорошим інструментом оптового ринку є система бірж (а не аукціонів) з обов'язковою участю як банків, так і великих господарських суб'єктів (столичних та регіональних). У цьому разі НБУ повинен прагнути утримати зовнішні резерви країни на рівні 5-6-місячного імпорту: коштами поза цими межами може вільно оперувати держава на валютному ринку. При цьому завдання НБУ полягало б у стабілізації не курсу гривні, а його динаміки. Курс гривні міг би плавно знизитися до певної точки рівноваги експорту та імпорту.

Кредитна політика НБУ, з урахуванням прагнення до мінімізації безробіття, має бути спрямована на стимулювання інвестицій. Не можна різко зменшити процентні ставки (зважаючи на небезпеку зростання інфляції) або ж тримати їх на високому рівні (штучне охолодження економіки в період низької економічної активності також приховує руйнівні наслідки). Кредити потрібно давати, причому доступні. Але банки повинні вибрати перспективні, інвестиційні напрями. Йдеться, власне, про те, що стосовно частини кредитів (скажімо, роздрібні продукти – кредити комерційних банків на поточне споживання) політика НБУ має бути жорсткою, а щодо інших (інвестиційні кредити) – м'якою. Відповідно й економічні нормативи НБУ для комерційних банків повинні бути у двох різноманіттях. Інвестиційні проекти з дешевим кредитуванням слід узгоджувати спеціальною комісією НБУ та Кабінету Міністрів.

Податкову політику необхідно змінити, зменшивши рівень національного податкового тягара. До чинної податкової системи слід застосувати гнучкий підхід. Щоб не допустити різкого спаду поточного поживання і стимулювання національного виробника, вельми доцільно було б знизити споживчі податки на внутрішні товари (ПДВ, акцизи), за які розплачується масовий споживач. Наприклад, знизити ПДВ із 20 до 16-17%. Для мінімізації безробіття варто було б розглянути також питання щодо зниження прибуткового податку із невисокої заробітної плати. Пригадаймо, що в період економічної кризи пропорційний (плаский) прибутковий податок становив не кращий спосіб виживання. Водночас необхідно застосувати досить жорсткий підхід щодо оподаткування предметів розкошів (акцизи на ці товари можна підвищити на 25-50%), тютюнової й алкогольної продукції, а також збільшити імпортні мита на тютюн, алкоголь, автомобілі тощо. Всілякі преференції, які штучно стимулювали імпорт продовольства, треба скасувати. Ці зміни застрахують бюджет від різкого зниження доходів, стимулюватимуть високий рівень зайнятості, забезпечать надходження податків з імпортних товарів, що сприятиме врівноваженню платіжного балансу.

Бюджетна політика повинна тонко реагувати на виклики кризи (обмеженість коштів, висока інфляція, зменшення валових заощаджень і накопичень). Держава має знайти кошти на фінансування стратегічних інвестицій, не допускати серйозної заборгованості соціальних виплат, заробітної плати, розшири продаж державних цінних паперів, а в разі потреби йти на збільшення розмірів внутрішнього боргу. Загалом будь-яку можливу трансформацію зовнішнього боргу у внутрішній з перспективами зменшення валютних виплат слід стимулювати.

У період кризи неприпустимі будь-які соціально-популістські обіцянки за будь-якого значення інфляції на найближчих 6-12 місяців. Треба ясно усвідомлювати: зафіксовані на даний момент соціальні виплати і так уже під загрозою. За таких умов неминучими є відносно розширення частки і значення державних інвестицій, застосування заходів щодо збільшення валових накопичень, участь держави в інвестиційних програмах великого бізнесу та активне заохочення бізнес-ініціатив середніх та малих підприємств. У регіонах із порівняно високим рівнем безробіття слід здійснювати інвестицій в інфраструктуру. Необхідно добре продумати форми й методи фінансування будівництва з метою підготовки до Євро-2012, щоб замовлення і доходи максимально рівно розподілялися серед суб'єктів господарювання.

Низький рівень безробіття в докризовий період (6,4%) дає підстави сподіватися, що Україна зможе витримати його в межах 10%. Це порівняно низький показник (у Польщі, Угорщині, державах Балтії рівень безробіття значно вищий). Для цього не можна допускати насамперед масового скорочення у державному секторі (особливо працівників з невисокими зарплатами), розширити сферу застосування громадських робіт, збільшувати тривалість і розміри виплат із безробіття, активізувати роботу служб зайнятості, посилити боротьбу з практикою необґрунтованих (штучне або фіктивне банкрутство) масових звільнень з боку приватних компаній.

Таким чином, кризу можна подолати за умови кардинальних змін в економічній політиці держави.

Література

1. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/>
2. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm/>
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/>
6. Офіційний сайт Управління статистики ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurostat.com/>
7. Офіційний сайт Управління статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОГО БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ

Сучасна концепція державного контролю в бюджетному процесі України повинна формуватися на підставі системності, яка містить методологічні, організаційні, нормативно-правові та інші елементи зовнішнього і внутрішнього бюджетного контролю. Удосконалення зовнішнього бюджетного контролю залежить від визначення правового стану та повноважень Рахункової палати, як вищого і незалежного контролюючого органу в системі суб'єктів бюджетного контролю.

Modern conception of state control in a budgetary process in Ukraine must be based on notion of his system which contains the methodological, organizational, normative-legal and others elements of external and internal budgetary control. The improvement of external budgetary control relies on determination of legal status and plenary powers of the Account chamber, as a higher and independent supervisory organ in the system of subjects of budgetary control.

Постановка проблеми. Алгоритм сучасного суспільного розвитку, складність і масштабність проблем контролю за фінансовими ресурсами, і головним чином, за коштами, що акумулюються в бюджетах, визначає як головні та найважливіші в світі. Досвід діяльності Європейської організації регіональних органів контролю державних фінансів (EURORAI) свідчить, що найповніше завдання фінансового контролю реалізують незалежні зовнішні органи, створені поза системою виконавчої влади, – рахункові або аудиторські палати [1].

Поняття «зовнішній бюджетний контроль» визначає вид контролю, що здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу, коли підконтрольний орган не належить до сфери управління контролюючого органу [2].

Упровадження зовнішнього фінансового контролю в бюджетний процес передбачено нормами Бюджетного кодексу України (далі – БКУ), проте вони мають нечіткий і заплутаний вигляд. Так, ст. 26 п.4 БКУ визначає: «Зовнішній контроль та аудит фінансової та господарської діяльності бюджетних установ здійснюються Рахунковою палатою – в частині контролю за використанням коштів Державного бюджету України, Головним контрольно-ревізійним управлінням України – відповідно до його повноважень, визначених законом» [3]. Закону, який визначає повноваження ГоловКРУ як органу зовнішнього контролю, не існує, до того ж не можна порівнювати правовий статус одного структурного підрозділу органу державного контролю (навіть головного) і державного органу фінансового контролю, повноваження якого визначені Конституцією України. Також контроль здійснюється не тільки за використанням коштів Державного бюджету України, а й за надходженням (ст. 98 Конституція України) [4]. Не можна також види контролю, яким є зовнішній контроль, прирівнювати до засобів його проведення, яким є аудит.

Для створення ефективної системи державного бюджетного контролю необхідно визначити концепцію бюджетного контролю, яка повинна містити методологію, методи, процедуру, організаційну структуру та нормативно-правову базу зовнішнього бюджетного контролю. Однак, зовнішній контроль в бюджетному процесі, відповідно до закордонного досвіду, це не тільки фінансовий контроль з боку державного органу влади, який є «зовнішнім» (органом влади) для підконтрольного суб'єкта. Існує ширше розуміння поняття зовнішнього фінансового контролю. Контролюючий суб'єкт не тільки не належить до сфери діяльності підконтрольного, а має незалежний від законодавчої і виконавчої влади і самостійний статус органу державного фінансового контролю. Тому органи зовнішнього контролю називають вищими органами контролю державних фінансів [5]. Але вищих органів контролю, на відміну від незалежних, не може бути кілька. Вищий орган контролю, незалежний, самостійний, має бути один у державі, але його підрозділи, уповноважені суб'єкти, які є «зовнішніми» для підконтрольного, можуть виконувати контрольні повноваження на різних рівнях управління фінансами. До того ж, на мою думку, поняття «внутрішній» співвідноситься з поняттям «зовнішній», як види фінансового контролю, що доповнюють один одного як елементи цілого і становлять систему контролю.

У бюджетному процесі постає питання визначення вищого незалежного органу державного фінансового контролю, або органів з контрольними повноваженнями щодо дотримання бюджетного законодавства.

Мета статті. На підставі чинного законодавства та вітчизняного і закордонного досвіду правового регулювання бюджетного контролю надати докази щодо ролі й місця Рахункової палати України як вищого і незалежного контролюючого органу зі спеціальним статусом у системі

суб'єктів зовнішнього бюджетного контролю і сформулювати пропозиції щодо удосконалення структурно-функціонального аспекту діяльності в організації бюджетного контролю.

Значний методологічний досвід контролю державних фінансів та державної управлінської діяльності накопичено INTOSAI – міжнародною організацією вищих органів контролю державних фінансів (далі – ВОКДФ). Згідно зі статтею 5 Декларації ВОКДФ «існування вищого органу фінансового контролю і необхідна міра його незалежності мають бути закладені в конституції, деталі можуть бути визначені відповідними законами» [5].

Відповідно до чинного законодавства України правовий статус Рахункової палати та завдання діяльності щодо Державного бюджету України, які встановлює Конституція України (ст. 98) та Закон України «Про Рахункову палату», надають цьому органу державного фінансового контролю особливого становища, але не встановлюють її незалежності та самостійності. Очевидно, таке положення пояснюється побоюванням порушити принцип поділу влади. Проте такі побоювання є необґрунтованими тому, що Рахункова палата не є законодавчим і представницьким органом влади. По-перше, її контролери призначаються на посади, а не обираються. До речі, народні депутати не можуть очолювати Рахункову палату. По-друге, незалежність від законодавчої влади Рахункової палати забезпечується строком діяльності її керівних осіб, які шляхом таємного голосування у Верховній Раді України (далі – ВР України) вибираються на 7 років, тобто на 3 роки довше за термін повноважень ВР України, і можуть продовжити діяльність протягом повторного строку.

На мою думку, незалежність та самостійність Рахункової палати потрібно посилити в правовому забезпеченні. Довіра парламенту до діяльності Рахункової палати повинна забезпечуватися не спільними політичними уподобанням її керівників і народних депутатів, а професіоналізмом співробітників, їх незалежністю від виконавчих органів влади. Досвід розвинутих країн свідчить, що керівники вищих контролюючих органів, які призначаються парламентом на строки повноважень більші, ніж строк повноважень самого парламенту (наприклад, у США – на 15 років, у Канаді – на 10, у Німеччині, Австрії, Угорщині – на 12) і можуть бути звільнені з посади тільки в разі некомпетентності або в порядку імпічменту, визначаються як ефективні контролюючі структури. У багатьох країнах законом гарантується незалежність робітників вищого контролюючого органу. Наприклад, у Німеччині президент, віце-президент, завідувачі відділів та секторів Федеральної Рахункової палати як судді підпорядковуються тільки закону і не можуть бути звільнені з посад без їх згоди [6].

У зв'язку з викладеним вважаю за потрібне підвищити значення правового статусу Рахункової палати як вищого органу державного фінансового контролю спеціальної конституційної компетенції шляхом внесення до п. 16 ст. 85 Конституції України положення про право ВР України на звільнення з посади голови Рахункової палати та інших її членів тільки з їх згоди або в порядку імпічменту і вилучити положення зі ст. 37 Закону «Про Рахункову палату» (далі – Закон), яке припускає можливість дострокового звільнення керівних осіб Рахункової палати за рішенням ВР України, що має бути тільки на підставі Закону.

Оскільки метою державного бюджетного контролю є забезпечення законності та ефективності діяльності учасників бюджетного процесу на всіх його стадіях та рівнях, остільки створення дієвого зовнішнього бюджетного контролю потребує суттєвого розширення повноважень Рахункової палати в таких напрямках.

По-перше. Органу парламентського контролю слід в БКУ надати повноваження не тільки «в частині контролю за використанням коштів Державного бюджету України», що визначено в п. 4 ст. 26 БКУ, а й у контролі надходжень коштів до Державного бюджету України, як це визначає Конституція України. Практика діяльності Рахункової палати показує, що при перевірці стану виконання щорічного закону «Про Державний бюджет» об'єктом контролю стають не тільки видатки бюджету, а й бюджетні програми загалом. Більш точно в БКУ визначити об'єкт контролю, що охоплює і доходи, і видатки Державного бюджету України, і надходження трансфертних платежів до місцевих бюджетів, і фінансування делегованих місцевим бюджетам повноважень, що не визначено БКУ, але існує, – тобто це поточний, або оперативний, зовнішній контроль на стадії виконання щорічного закону про Державний бюджет України або рішення про місцевий бюджет. До речі, він охоплює місячну та оперативну бюджетну звітність (ст. 59, ст. 60, п. 1 ст. 80 БКУ). Треба враховувати, що при всій потужності Рахункової палати цей орган не може перевірити виконання всіх статей закону про Державний бюджет України або всіх рішень про місцевий бюджет, або всіх головних розпорядників і розпорядників бюджетних коштів, – тобто поточний зовнішній бюджет-

ний контроль може бути обов'язком в діяльності Рахункової палати тільки щодо вибірових об'єктів, але має охоплювати і надходження, і витрати.

По-друге. Згідно з БКУ, найбільш оптимально можливості Рахункової палати використовуються при здійсненні зовнішнього бюджетного контролю на стадії звітування про виконання закону про Державний бюджет України (ст. 62 БКУ). Подальша перевірка проводиться і стосовно використання коштів бюджету АРК на стадії звітування (ст. 80 БКУ). Проте контроль звіту про виконання інших місцевих бюджетів – прогалина в законодавстві.

Вважаю, що, на відміну від поточного, зовнішній бюджетний контроль на стадії звітності в бюджетному процесі повинен проводитися обов'язково стосовно кожного місцевого бюджету. Узагальнення перевірки річної звітності про виконання місцевого бюджету будь-якого рівня з боку територіального відділення Рахункової палати сприятиме законності та ефективності в бюджетному процесі на місцевому рівні. Поширення контрольних функцій територіальних відділень Рахункової палати потребує внесення додаткових повноважень до ст. 110 БКУ «Повноваження Рахункової палати з контролю за дотриманням бюджетного законодавства».

По-третє. На стадії виконання бюджетів здійснення зовнішнього бюджетного контролю повинно відбуватися на підставі плану, який включає вибірові об'єкти бюджетного контролю. При проведенні поточного зовнішнього бюджетного контролю постає важливе питання вибору об'єкта контролю. Отже, мають бути критерії, за якими він визначається. У науці фінансового права пропонуються наступні критерії:

- фінансовий обсяг об'єкта контролю;
- ступінь бюджетного ризику та відповідальності;
- економічний ефект контролю [7].

Вважаю, що при виборі об'єктів контролю потрібно перевіряти насамперед законність і ефективність найбільших фінансових операцій, які надають великі суми надходжень до бюджетів або у великих обсягах використовуються на певні цілі, через що є небезпека порушень законодавства. З метою удосконалення зовнішнього бюджетного контролю вважаю доцільним враховувати в планах діяльності Рахункової палати при виборі об'єкта контролю його фінансову значимість та законність здійснення відповідних фінансових операцій. Вибір найбільш вагомих у фінансовому значенні об'єктів повинен бути насамперед за керівництвом Рахункової палати, оскільки вона володіє інформацією про всі бюджетні проекти краще, ніж парламент або уряд.

По-четверте. Рахункова палата має можливості посилити зовнішній контроль на стадіях укладання проектів бюджетів, їх розгляду та прийняття, тобто попередній контроль у бюджетному процесі. Рахункова палата має потужні можливості не тільки пасивно контролювати хід підготовки проекту Державного бюджету України, а й активно втручатися в цей процес. У розпорядженні Рахункової палати та її органів є щоквартальні та місячні звіти про виконання бюджетів поточного року, постанови та висновки за результатами перевірок, аналітичні довідки і розрахунки макроекономічних показників розвитку країни й повноваження на отримання всієї необхідної інформації від інших контролюючих органів, від органів державної влади й місцевого самоврядування, від НБУ тощо – все, що потрібно для розробки найоптимальнішого проекту Державного бюджету України на наступний рік. Серед методів контролю Рахункової палати є проведення експертно-аналітичних оцінок проектів бюджетних програм та ін. Проте норми БКУ повноваження Рахункової палати на стадії укладання проектів бюджетів не визначають.

По-п'яте. Контрольна діяльність Рахункової палати має бути поширена на рівень місцевих бюджетів. Існує думка, яку можна прийняти, що діяльність Рахункової палати України здійснюється переважно на центральному рівні, не охоплює розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, які знаходяться в регіонах. У цьому ланцюжку безперервність контролю втрачається [1].

Проте, для налагодження системи зовнішнього бюджетного контролю потрібно, крім перевірки окремих державних бюджетних програм або розпорядників бюджетних коштів на регіональному рівні визначити нормами БКУ право на здійснення територіальними органами Рахункової палати оперативної перевірки виконання поточних місцевих бюджетів. Отже, до напрямків удосконалення зовнішнього бюджетного контролю на місцевому рівні можна віднести: поліпшення його якості та створення організаційних умов функціонування суб'єктів зовнішнього бюджетного контролю на регіональному рівні.

По-шосте. У діяльність органу зовнішнього бюджетного контролю потрібно й надалі впроваджувати сучасні методи бюджетного контролю, тобто різні види аудиту, систематичні аналітичні розробки бюджетних програм, експертно-аналітичні оцінки виконання місцевих бюджетів і право

вибору об'єкта контролю. Реалії соціально-економічного розвитку держави та регіонів, а також бюджетної, фінансової, податкової та банківської систем потребують подальшого вдосконалення форм і методів діяльності органу зовнішнього контролю, які не повинні обмежуватися традиційними ревізіями та перевітками. Потребує визначення на законодавчому рівні право Рахункової палати та її територіальних органів на проведення у сфері бюджетного контролю незалежного аудиту виконання бюджетних програм, аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ, аудиту ефективності виконання місцевих бюджетів. Надання таких функцій Рахунковій палаті забезпечить її статус контролера ефективності бюджетної політики країни. Через перевірку учасників бюджетного процесу Рахункова палата повинна гарантувати стабільність бюджету, чітке втілення орієнтирів бюджетної політики і програм соціально-економічного розвитку, ефективність реалізації поставлених перед урядом цілей і завдань.

По-сьому. Зовнішній бюджетний контроль з боку Рахункової палати буде неповним без розгляду результативності контрольної діяльності. Зовнішній бюджетний контроль здійснюється не лише для виявлення слабких місць у бюджетному ланцюжку або пошуку шляхів ефективності бюджетної роботи. Завданням зовнішнього бюджетного контролю є виявлення порушень бюджетного законодавства, зловживань і – їх усунення. У розпорядженні Рахункової палати є такі методи впливового бюджетного контролю, як ревізії та перевірки, проте відсутність у ст. 110 БКУ будь-яких засобів впливу за порушення вимог дотримання бюджетного законодавства з боку Рахункової палати є суттєвим недоліком законодавства. Повноваження щодо притягнення до відповідальності за порушення бюджетного законодавства потребують змін ст. 117 і ст. 118 БКУ, які передбачають можливість застосування до порушників бюджетного законодавства фінансових санкцій з боку контролюючих суб'єктів.

Висновки. Для визначення статусу Рахункової палати як вищого органу державного фінансового і зовнішнього бюджетного контролю необхідно внести зміни до Конституції України, ст. 26, 110, 117, 118 БКУ щодо її повноважень по контролю за дотриманням бюджетного законодавства. Це не тільки узаконить статус Рахункової палати і її територіальних утворень, а й надасть права щодо проведення контрольних дій (ревізій, перевірок, державного фінансового аудиту, аналізу, оцінки) на всіх стадіях бюджетного процесу та рівнях бюджетної системи, що сприятиме впливовості, значності і результативності контрольної діяльності цього органу й удосконаленню системи бюджетного контролю загалом.

Література

1. Касьяненко М. За парламентським рахунком. Зовнішній контроль державних фінансів як засіб боротьби з корупцією // День. – 27.06.2007. – №104. – С. 3.
2. Про державний контроль за дотриманням бюджетного законодавства та відповідальність за бюджетні правопорушення : Проект закону України (від 17.03.2003 р., реєстр. № 3242) / автори Янукович В. Ф.; Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gcka2.rada.gov.ua.lpls/zweb.n/webprac4_1.
3. Бюджетний кодекс України : від 21.06.2001 р., № 2542–III // Офіційний вісник України. – 2001. – №29. – Ст. 1291.
4. Конституція України : зі змінами та доповненнями : [прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р.]. – Х. : Весна, 2008. – 48 с.
5. Лимская декларация руководящих принципов контроля // Правовое регулирование государственного финансового контроля в зарубежных странах. Аналитический обзор и сборник нормативных документов / сост. С. О. Шохин, В. И. Шлейников [Аналитический раздел и общая редакция С. О. Шохина]. – М. : Прометей, 1998. – С. 42-51.
6. Schwarting Gunnar : Der kommunalen Haushaltsplan richtig lesen und verstehen: Leitfaden für Rat und Verwaltung / Gunnar Schwarting. – 2, neu beath. Aufl. – Berlin : Erich Schmidt, 2002. – 128 p. [Переклад О. П. Гетманець].
7. Государственные и муниципальные финансы: учебник [для вузов]. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 687 с.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА СИСТЕМА АНАЛІЗУ І ЗВІТНОСТІ BUSINESS INTELLIGENCE ЯК ПЛАТФОРМА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ МАКРОПОКАЗНИКІВ І ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Сьогодні інтелектуальні системи Business Intelligence (BI) є важливим інструментом бізнесу і перебувають серед базових пріоритетів ІТ-інвестицій. Уперше термін “Business Intelligence” введено в обіг Г. Дреснером – колишнім співробітником аналітичної компанії Gartner – у 1989 році для визначення процесу, який включає доступ і дослідження інформації, її аналіз із метою оптимізації прийняття управлінських рішень.

BI – це інструментарій для аналізу даних, побудови звітів і запитів, які можуть допомогти користувачам обробити величезні масиви даних для того, щоб синтезувати з них значущу інформацію. BI підтримує ітераційний процес аналітика-користувача, що включає як доступ до даних, так і їх аналіз, і відповідне формування висновків та знаходження взаємозв'язків для змін.

У даний час серед лідерів корпоративних BI-платформ можна назвати IBM Cognos, BI Oracle, SAP Business Objects, Microstrategy.

Щодо останнього програмного продукту, то його складова MicroStrategy Intelligence Server (інтелектуальний сервер) через Web-сервер приймає запити від користувачів, формує запити до сховища даних і бази метаданих, надсилаючи відповіді на запити, забезпечує розподілені обчислення, надає звіти за вимогами користувачів та ін.

Одне з важливих завдань, яке має вирішити держава, є регулювання економічних процесів країни. Для цього вона стимулює економічне зростання, підтримує певний рівень зайнятості населення, стримує інфляцію, забезпечує стійкість національної валюти, позитивне сальдо платіжного балансу.

Для ефективного регулювання економічних і соціальних процесів необхідно мати відповідну достовірну інформацію у режимі реального часу про поточний стан економічного розвитку, своєчасну постановку проблем і бачення перспектив національної економіки, у тому числі її макропоказників (наприклад, таких показників як валовий внутрішній продукт та індекс споживчих цін; валовий національний продукт; чистий внутрішній продукт; національний доход, темпи росту/зниження промислового виробництва, індекс цін виробників промислової продукції, обсяг продукції сільського господарства, фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, доходи населення та його чисельність, рівень зареєстрованого безробіття, інвестицій в основний капітал, зовнішня торгівля, обмінний курс гривні до євро/дол. США, заборгованість з оплати праці, доходи/видатки держбюджету тощо).

Сучасна система управління економікою на макрорівні не може функціонувати без Системи національних рахунків (СНР), яка дає змогу проводити моніторинг, здійснювати моделювання, прогнозування та регулювання розвитку економіки, оцінку результатів реалізації державної економічної політики, міжнародні макроекономічні зіставлення. Нині СНР запроваджено у більшості країн світу. Основні труднощі, пов'язані із впровадженням СНР в Україні, полягають у формуванні інформаційної бази. Існують перепони, пов'язані з:

- проблемами перебудови бухгалтерського обліку, фінансової, статистичної та податкової звітності. Враховуючи суттєві відмінності від міжнародних стандартів вітчизняного бухгалтерського обліку, фінансово-статистичної звітності, класифікацій, відсутності інформації щодо певних показників, на даному етапі неможливо побудувати СНР, яка повністю відповідала б сучасним вимогам. Для цього треба більш інтенсивно здійснювати процес формування ринкової інфраструктури (банківської системи, товарних бірж, ринку цінних паперів.
- отриманням інформації про економічну діяльність всіх підприємств і фірм незалежно від форм власності;
- відображенням всіх операцій.

Відомо, що призначенням макроекономічних показників в економічній практиці є виявлення макроекономічних закономірностей та взаємозв'язків і на цій основі відображення стану економіки. Усі основні макроекономічні показники, за допомогою яких вимірюється економіка, з огляду

на їх призначення поділяються на такі групи: показники, що визначають *кількісні* параметри і характеризують тенденції розвитку соціально-економічної системи, та показники, за допомогою яких відображаються *якісні* характеристики даної системи.

Проблема підвищення якості прогнозно-аналітичних досліджень передусім залежить від стану їх інформаційного забезпечення. Основні вимоги до цих досліджень інформаційної бази наступні: достовірність кількісних характеристик показників; достатність і комплексність інформації; системність інформації, яка припускає можливість взаємної ув'язки показників різних інформаційних блоків і рівнів між собою; порівнюваність, несуперечність кількісних характеристик різних показників між собою. Інформацію, що використовується для аналізу і прогнозування, можна класифікувати за функціональною ознакою, у цьому разі інформація може бути некерованою, керованою та інструментальною.

Труднощі, які виникають у результаті переходу до агрегованого опису економіки, можна об'єднати у такі проблеми: операційності, оцінки, точності. Використовуючи метод агрегації, слід прагнути до того, щоб відповідні втрати в точності і достовірності були незначні. Бажано, щоб агреговані показники були статистично значущі, адміністративно прийнятні, піддавалися певній інтерпретації.

Для мінімізації втрат у точності і достовірності використовуються два правила:

1. Правило обмеженої області: “можна агрегувати змінні, які змінюються більш менш паралельно одна одній”.
2. Правило еквівалентних наслідків (причин): “можна агрегувати змінні, вплив яких на результуючі показники аналізу або прогнозу приблизно однаковий”.

З цих позицій призначення системи моніторингу макропоказників полягає у забезпеченні успішної реалізації економічної політики держави, ефективного використання всіх її ресурсів. Методологічно сутність моніторингу як поняття зводиться до процесу збору звітної інформації і формування за запитами користувачів інформаційно-аналітичних звітів для проведення порівняльного аналізу за певний період часу планових і фактичних показників макропоказників з метою аналізу оцінки прийнятих економічних рішень і результатів їх виконання, а також для обґрунтування прогнозних рішень щодо макропоказників.

Іншими словами, моніторинг макропоказників розуміємо як систему соціально-економічного управління національним господарством; це спеціалізований проблемно-орієнтований систематичний комплекс 1) спостереження, організації, первинної обробки та накопичення даних, аналізу, 2) моделювання та прогнозування макропоказників, виявлення тенденцій, закономірних змін, можливостей виникнення несприятливих та ризикових ситуацій, а також 3) механізмів їх попередження з метою інформаційно-аналітичного забезпечення розробки і прийняття управлінських рішень щодо розробки результативних механізмів та заходів забезпечення стійкого, пропорційного та збалансованого соціально-економічного розвитку країни.

Розробка системи моніторингу макроекономічних показників потребує вжиття низки організаційних, технологічних і правових заходів з цілеспрямованого збирання та оперативного аналітичного опрацювання даних, що стосуються макроекономіки. Вона мала б стати службою загальнодержавного значення з відповідними повноваженнями щодо доступу до необхідної інформації, зосередженої в різних державних і недержавних установах.

Відтак, моніторинг економічної ситуації країни є комплексом дій щодо:

- 1) аналізу поточного стану та існуючих тенденцій розвитку;
- 2) моделювання і на цій основі прогнозування подальшого розвитку;
- 3) внесення коригувань до діючої системи державного регулювання і стратегії економічного розвитку з метою досягнення бажаних цілей або тенденцій розвитку країни.

З цих основних функцій моніторингу випливають конкретні етапи: розробка системи макроекономічних показників, які надають кількісну оцінку соціально-економічного розвитку країни. При цьому вони мають базуватися на можливостях діючої статистичної системи країни і водночас давати комплексну оцінку ситуації (макроекономічні пропорції, структурні параметри, показники ефективності).

За базову систему вхідних показників необхідно взяти комплекс макроекономічних балансів країни: міжгалузевий баланс; зведений фінансовий баланс, у тому числі держбюджет; баланс грошових доходів і витрат населення; баланс ринку праці; розрахунок чисельності зайнятого населення; баланс основних фондів; баланс капітальних вкладень; торговий баланс; платіжний баланс; баланс валового внутрішнього продукту; матеріальні баланси основних видів продукції.

Постановка проблеми. У рамках НДР Тематичного плану Науково-дослідного фінансового інституту державно-наукової навчальної “Академії фінансового управління” у поточному році відділом економіко-математичного моделювання та інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічних досліджень заплановано впровадити в дослідну експлуатацію “Систему моніторингу макроекономічних показників соціально-економічного розвитку країни” на базі системи бізнес-аналізу, що надасть змогу розробляти моделі макроростання і обґрунтовувати тенденції та стратегічні напрями соціально-економічного розвитку України. Було розроблено загальну концепцію моніторингу макроекономічних показників; положення про систему (склад макроекономічних показників ≈ 1500), інструкції адміністратора, користувача тощо.

Інструментальним базисом системи моніторингу макроекономічних показників є оболонка на базі інтелектуальної платформи MicroStrategy. Подальший етап роботи ґрунтується на використанні існуючих моделей (макроекономічних і галузевих) з процедурою побудови на їх результатах зведеної кількісної оцінки подальшого розвитку подій.

Використовується також статистичний пакет STATISTICA, в якому Data Miner може безпосередньо через *.xls файли одержувати доступ до сховища даних MicroStrategy і дозволяє аналізувати інформацію без проміжного вивантаження даних зі сховища і розміщати результати аналізу відразу в сховище. Як приклад, за даними системи моніторингу макропоказників за період 1996–2008 рр. було побудовано табл. 1.

Таблиця 1.

Дані по ВВП України поквартально за 1996–2008 рр. (млн. грн.)

Квартал	Сумарний ВВП	Квартал	Сумарний ВВП	Квартал	Сумарний ВВП
1996.1	16688	2000.3	51238	2005.1	88104
1996.2	17867	2000.4	48634	2005.2	101707
1996.3	22510	2001.1	39201	2005.3	122861
1996.4	24454	2001.2	46481	2005.4	128780
1997.1	18728	2001.3	58999	2006.1	106348
1997.2	20485	2001.4	59509	2006.2	126319
1997.3	26076	2002.1	44132	2006.3	152406
1997.4	28076	2002.2	50117	2006.4	159080
1998.1	20871	2002.3	65067	2007.1	139444
1998.2	23367	2002.4	66494	2007.2	166869
1998.3	28908	2003.1	52583	2007.3	199535
1998.4	29447	2003.2	60798	2007.4	214883
1999.1	24980	2003.3	75812	2008.1	187717
1999.2	29196	2003.4	78151	2008.2	233700
1999.3	37633	2004.1	66981	2008.3	275777
1999.4	35317	2004.2	78607	2008.4	252670
2000.1	32309	2004.3	99405		
2000.2	37889	2004.4	100120		

Дані з ВВП за 4 квартал 2008 р. не вписуються в загальну тенденцію експонційного росту ВВП, символізуючи початок фінансово-економічної кризи в Україні. Аналіз і прогноз макроряду ВВП здійснювався за допомогою пакету STATISTICA v.6.0. Графік макроряду ВВП (рис. 1) має чітко виражений експонційний тренд

Вихідним етапом дії моніторингу є рекомендації з оптимального впливу держави на економічну ситуацію. Оцінка проводиться, виходячи із заздалегідь сформованого переліку задач соціально-економічного розвитку країни та відповідних оціночних економічних показників.

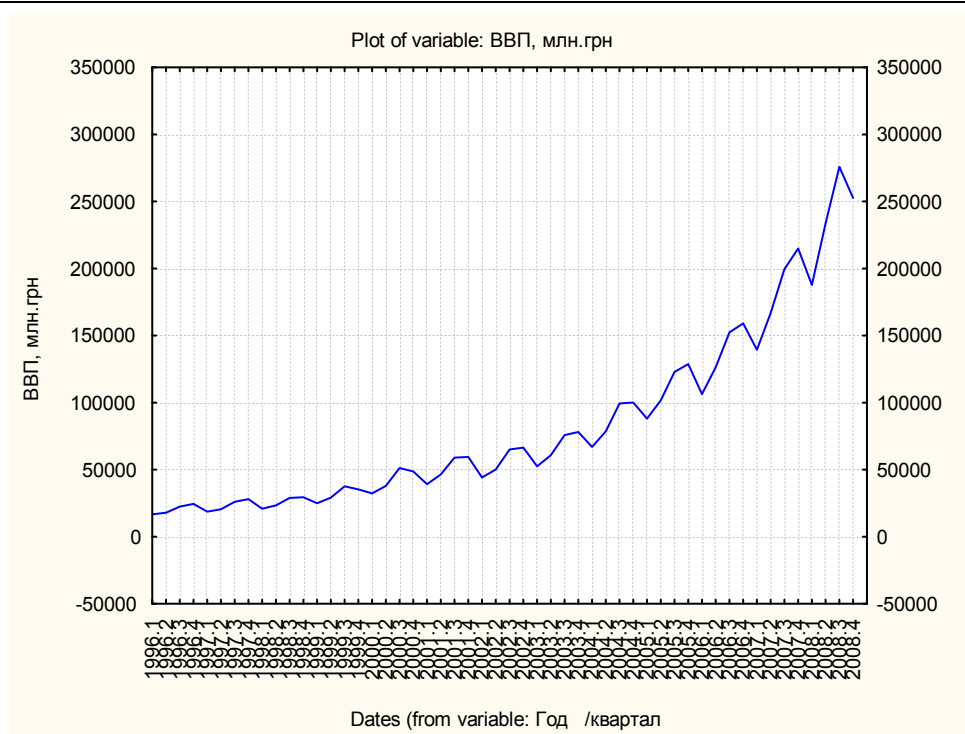


Рис. 1. Графік ряду ВВП України за 1996–2008 рр.

Алгоритм оцінки стану забезпечення національних інтересів такий: усі вибрані показники отримують свій рейтинг-розряд у вигляді кількісної оцінки; досліджується відповідність кількісних оцінок показників показникам інших розвинутих країн; досліджується відповідність нормативним цільовим значенням показників, що випливають з теоретичних положень або поставлених цілей; аналізуються динаміка зміни показників у часі та оцінка змін, виходячи з оцінки тенденції поліпшення чи погіршення. Потім надається зведена оцінка ситуації, виходячи з усіх аспектів.

Особливе місце в макроекономічному аналізі посідає визначення основних цілей нації та інструментів їхньої реалізації. Якщо до основних цілей належать обсяг виробництва, зайнятість, стабільність рівня цін на вільному ринку і платіжний баланс, то до вказаних інструментів – бюджетно-податкова, грошово-кредитна, інвестиційна, зовнішньоекономічна політики, що передбачає визначення напрямів розвитку державної економічної стратегії. Термін стратегія часто вживають для визначення довгострокових концептуальних планів з метою втілення їх у життя.

Завдання державної економічної стратегії в нестабільній економіці визначаються особливостями хиткого поточного стану економічної системи і комплексом цілей, що досягаються стратегічною економічною політикою держави. Це передусім створення умов і забезпечення сталого збалансованого економічного зростання; забезпечення стабільності грошово-фінансової системи; перебудова структури виробничого потенціалу збільшення зайнятості та підвищення соціальної стабільності; створення відповідних інститутів, що адекватні сучасним викликам і потребам економічної стабілізації. Для забезпечення ефективної економічної стабілізації важливими є такі головні характеристики стратегії економічного розвитку: структура, послідовність та інституційне забезпечення.

Структурованість економічної стратегії передбачає наявність чітко визначеної та правильно сформульованої мети, набору стратегічних напрямів, що походять з головних тенденцій розвитку економічної системи, стратегічних завдань і пріоритетів, які, власне, покликані забезпечити стабілізацію та економічне зростання, та відповідних їм заходів економічної тактики.

Система показників, на основі яких проводять оцінку перспектив розвитку, має бути чітко окреслена. При цьому вирішують проблеми:

- оцінювання можливостей досягнення поставлених перед державою цілей на базі наявних ресурсів;
- поєднання завдань і засобів для її вирішення у часі;
- досягнення поставлених завдань найраціональнішим способом.

Метою аналізу показників є характеристика найзагальніших закономірностей, взаємозв'язків і пропорцій в економічному розвитку країни, виявлення основних тенденцій розвитку економічних процесів.

У процесі досягнення цілей вирішуються такі завдання:

- 1) виявляються пропорції і результати економічної діяльності в розрізі секторів і галузей економіки, окремих форм власності;
- 2) з'ясовується процес утворення, розподілу та перерозподілу доходів в економіці;
- 3) досліджуються процеси утворення та використання кінцевих доходів галузей і секторів;
- 4) розглядається роль різних джерел інвестування вітчизняної економіки;
- 5) аналізується кінцеве споживання в економіці;
- 6) виявляються джерела фінансування нагромадження національного майна;
- 7) аналізуються міжгалузеві зв'язки.

Вирішення цих завдань потребує вивчення динаміки під впливом основних факторів на основі моделей економічного зростання, забезпечення економічної рівноваги в усіх ланках економіки, оптимізації розвитку за певними критеріями. Як динамічні моделі, так і схеми оптимізації будуються на основі економічних показників, які визначаються національними рахунками, і відповідними параметрами:

- технологічними – коефіцієнти прямих та повних витрат, які визначаються на основі міжгалузевого балансу, коефіцієнти капітало- та трудомісткості продукції, коефіцієнту імпорту/експорту;
- функціональними – коефіцієнти еластичності попиту від доходів;
- фінансовими – ставки оподаткування, коефіцієнти самофінансування інвестицій підприємствами, ставки облікового процента.

Ці параметри відображають закономірності, які властиві тим чи іншим зв'язкам, що визначають на основі національних рахунків.

Серед відомих моделей господарського кругообігу найбільш повне відображення ролі кожного сектора економічної системи в кругообігу ресурсів, товарів та послуг через систему агрегованих показників ілюструє структурна модель економіки (сектор домогосподарств, сектор підприємств, фінансовий сектор, державний сектор, регіональний сектор, закордонний сектор). Моделі економічного кругообігу дають змогу встановити взаємозв'язки між секторами економіки через систему агрегованих показників. Організація аналітичної роботи на макроекономічному рівні потребує дотримання певної етапності здійснення аналітичних розрахунків та виконання послідовних практичних дій щодо досягнення поставлених цілей.

Висновки. Ефективність аналізу національної економіки суттєво залежить від інформаційного забезпечення й макропоказників, що характеризують тенденції економічного розвитку. Використання сучасних інформаційно-інтелектуальних технологій, а саме – створення системи моніторингу макроекономічних показників соціально-економічного розвитку країни на базі інтелектуальної платформи BI MicroStrategy, забезпечує більш ефективне прогнозування соціально-економічних процесів, що й призводить до більш результативного управління з можливістю обґрунтовувати стратегію економічного розвитку.

Моніторинг макропоказників є одним із найбільш дієвих інструментів інформаційно-аналітичного аналізу макроекономічної політики, управління і аналізу, який орієнтований на забезпечення їх результативності та ефективності. Він передбачає оцінку існуючого стану національної економіки, сучасних особливостей та тенденцій її розвитку, сприяє розробці моделей і прогнозів, які дають можливість: визначити хід і результати подальшого розвитку економіки при умові збереження існуючих тенденцій; проведення контролю за ефективністю державних заходів. В умовах перехідного періоду значення регулярного, системного, комплексного, об'єктивного моніторингу макропоказників має особливе значення для запобігання розвитку негативних тенденцій, зокрема, зниженню стійкості, стабільності та збалансованості фінансової системи. Також має значення для забезпечення здатності формувати та реалізовувати узгоджену державну податково-бюджетну та макроекономічну політику, підтримувати та координувати дії її учасників, виступати ефективним інструментом соціально-економічного розвитку України з підвищенням соціальних стандартів життя у державі. Це надасть можливість розвинути функціональність Міністерства фінансів України, розширити функціональність казначейської системи з метою забезпечення кращої підзвітності, прозорості та цілісності в їх діяльності; надасть нові можливості для ефективного інформаційного обміну між фінансовими та фіскальними органами у режимі реального часу, що входять до складу системи управління державними фінансами, і покращить державне управління та проведення оцінки ефективності державних видатків.

Задекларований Урядом України перехід на формування державного бюджету на середньо- та довгострокову перспективу створює безальтернативну нагальну потребу в якісних прогнозах, а основою зазначених прогнозів може бути система національного моніторингу, зокрема, інформаційно-аналітична система моніторингу макропоказників й ефективні методи математичного моделювання.

ОСОБЛИВОСТІ МОНІТОРИНГУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Розглядаються особливості, нові тенденції та проблеми проведення моніторингу кредитних операцій у практиці банків України. Сформульовано конкретні висновки і пропозиції щодо удосконалення системи проведення моніторингу кредитних операцій комерційних банків України.

The special attention attended is to the peculiarities; new tendencies and problems of the adoption monitoring have credit operation in practice banks of Ukraine. Concrete conclusions and proposals concerning the system of adoption monitoring have credit operation commercial banks of Ukraine.

Постановка проблеми. Надійність банківського сектора відіграє значну роль у стабілізації економіки України. У період кризової ситуації фінансовий стан багатьох банківських установ погіршився. Це зумовлено переважно збитковими операціями у кредитній діяльності, де основними причинами є збільшення частки проблемних кредитів у кредитних портфелях комерційних банків, несвоєчасна сплата відсотків за надані кредити, а також залучення дорогих кредитів та нерентабельне їх розміщення. Абсолютна величина прострочених, сумнівних та безнадійних кредитів у банках України за останній період мала тенденцію до зростання, що говорить про недоліки чинних методик та систем кредитного моніторингу. У науковій літературі моніторинг визначається як спостереження, оцінка та прогноз стану будь-якого явища чи процесу, що здійснюється при дослідженнях [1, С. 87], також визначається як спостереження, оцінка, *аналіз* та прогноз стану окремих процесів [2, С. 254], або визначається як система постійного спостереження за найважливішими поточними результатами діяльності в умовах постійних змін [3, С.135]. На нашу думку, кредитний моніторинг являє собою систему постійного прогнозування, оцінювання, аналізу та спостереження як за кожним виданим кредитом окремо, так і за кредитною діяльністю банківської установи загалом в умовах постійно змінної кон'юнктури фінансового ринку. Моніторинг кредитного портфеля має охоплювати всі етапи кредитного процесу – від підготовки та видачі позики до її повної виплати. Жорстка конкуренція, розвиток інформаційних технологій, впровадження нових операцій суттєво ускладнили банківську діяльність, збільшили ризикованість операцій. Тому у сучасних умовах розвитку банківської системи України одним із найважливіших завдань має бути вдосконалення систем і методик моніторингу кредитних операцій.

Аналіз досліджень і публікацій. Про актуальність теми свідчать наукові праці, які аналізують проблеми здійснення моніторингу кредитних операцій в діяльності банків, В.В. Вітлінського, О.В. Васюренка, А. Загороднього, К.Р. Тагирбекова, Я.С. Наконечного, Г.Т. Карчевої, О.А. Кириченка, А.А. Трифа, Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, В.М. Усоскіна, Е. Морсмана та ін.

У наукових дослідженнях, присвячених проблемам здійснення кредитного моніторингу у вітчизняних банках, розкриваються питання особливостей чинних методик проведення моніторингу кредитного портфеля, [4; 5]. Автори пропонують проводити моніторинг кредитної діяльності за допомогою факторного аналізу: аналізуючи стан кредитного портфеля загалом; характеризуючи кредитний портфель з погляду кредитного ризику; характеризуючи кредитний портфель з погляду доходності. У виданнях зарубіжних авторів розкриваються особливості проведення моніторингу кредитів, перспективні методи проведення моніторингу та типові помилки, яких припускаються аналітики під час кредитного моніторингу, [6; 7]. Автор у дослідженні «Кредитний департамент банку: організація ефективної роботи» пропонує здійснювати інтенсивність моніторингу кредитів залежно від ступеня ризику, розкриває сутність різних методів моніторингу кредитів та форм звітності кредитними інспекторами по проведенню контролю за простроченими позиками. В іншому дослідженні («Управління кредитним портфелем») розглядається зарубіжний досвід здійснення моніторингу споживчого кредитування. Науковці також приділяють увагу питанням безпеки кредитних операцій [8], особливостям здійснення кредитного моніторингу в умовах кризового стану економіки країни [9].

Ситуація у банківських установах України, спричинена фінансовою кризою, свідчить про важливість здійснення контролю за виданими кредитами. Для стабілізації діяльності банківських установ необхідно досліджувати питання щодо здійснення моніторингу кредитних операцій у комерційних банках, вивчати різні підходи, методи проведення моніторингу кредитів провідними банківськими установами зарубіжних країн та пристосовувати до практики вітчизняних банків.

Метою статті є: детальний розгляд та аналіз різних підходів, висвітлених у наукових працях, щодо суті проблем проведення кредитного моніторингу у комерційних банках та визначення основних шляхів поліпшення аналізу проведення кредитних операцій.

Виклад основного матеріалу. Упродовж останніх років банківські установи України нарощували обсяги кредитних операцій, але частка проблемних кредитів мала тенденцію до зростання, про що свідчать дані Національного банку України (табл. 1) [10, С. 19].

Таблиця 1

Динаміка нарощування обсягів кредитних операцій банків України у 2005-2009 роках

Показники	Станом на 01.01.2005 млн. грн.	Станом на 01.01.2006 млн. грн.	Станом на 01.01.2007 млн. грн.	Станом на 01.01.2008 млн. грн.	Станом на 01.01.2009 млн. грн.
Кредити надані суб'єктам господарювання	72875	109020	167661	276184	472584
Кредити надані фізичним особам	14599	33156	77755	153633	268857
Кредитний портфель	97197	156385	269688	485507	792384
Проблемні кредити (прострочені та сумнівні)	3145	3379	4456	6357	18015

Дані таблиці свідчать про актуальність проблем стосовно проведення кредитного аналізу та здійснення моніторингу. Незважаючи на кризову ситуацію в країні, за минулий рік обсяг кредитного портфеля збільшився на 306877 млн. грн., темп зростання сягнув 163%. Частка кредитного портфеля в активах поступово зростає: якщо 2006 року кредитний портфель становив 76,1% в активах, 2007 року він збільшився до 78,4%, то за 2008 рік зріс до 81,5%, [9, С. 21]. Існує пряма залежність: чим більший обсяг кредитного портфеля банку, тим складніше проводити моніторинг кредитних операцій. Тому їх збільшення, а саме під час збору та обробки інформації, ускладнює кредитний аналіз.

Аналітичні методи, які застосовуються при кредитному аналізі, використовуються і в моніторингу для відстеження динаміки показників та аналізу змін кредитоспроможності позичальників. У центрі уваги повинні постійно перебувати й аналізуватися такі показники, як ліквідність, фінансова стійкість, рентабельність. Особливу увагу потрібно зосереджувати на слабких місцях, що виявлені під час аналізу кредитоспроможності. У відповідності з кредитним договором, структура кредиту повинна бути сформована таким чином, щоб банк мав можливість локалізувати негативні наслідки у разі виникнення проблем. Саме тому кредитний договір є одним із ключових інструментів, які використовуються у моніторингу.

Під час проведення моніторингу кредитних операцій необхідно дотримуватися таких напрямків:

- постійно контролювати фінансовий стан позичальника;
- стежити за цільовим використанням кредиту;
- здійснювати контроль за сплатою відсотків й основної суми кредиту; перевіряти збереження та наявність застави; проводити аналіз якості та структури кредитного портфеля по банківській установі загалом;
- виявляти проблемні кредити і розробляти заходи щодо ліквідації заборгованості;
- контролювати рівень ризику по кредитній операції;
- проводити моніторинг кредитного ринку для розширення у ньому участі банку.

Перш ніж надати кредит, банківська установа оцінює на підставі фінансової звітності стан позичальника. Проводячи аналіз якісних та кількісних показників, визначається клас надійності позичальника.

Основним завданням будь-якого комерційного банку є налагодження ефективної організації процесу кредитування та пошук нових, удосконалених механізмів його проведення. Кожна банківська установа має свою специфіку здійснення кредитного моніторингу, але всі вони мають одну мету – отримати прибуток від проведення кредитних операцій. Тому для того, щоб забезпечити безпеку, надійність та прибутковість банку від здійснення кредитної діяльності, важливо, щоб кредитний контроль здійснювали найбільш кваліфіковані та досвідчені працівники. Вони повинні мати навички у збиранні, систематизації інформації, а також глибокі знання з економіки, фінансового аналізу, специфіки галузей, які обслуговуються банком.

До основних недоліків під час здійснення кредитного моніторингу можна віднести те, що кредитні інспектори нерегулярно стежать за рухом грошових засобів по розрахункових та поточних рахунках позичальника. Періодичність таких перевірок повинна бути щомісячною по рахунках позичальника в банку та щоквартально по рахунках позичальника в інших банківських установах. При цьому особливу увагу необхідно приділяти таким показникам у діяльності позичальника:

- зменшення обсягу продаж;
- зниження прибутків або зростання збитків, зростання прострочених боргів;
- різке збільшення кредиторської та дебіторської заборгованості, (загальної суми і по окремих видах), уповільнення її оборотності;
- зростання співвідношення позикових коштів до оборотних активів;
- чи існує заборгованість позичальника перед бюджетом, при примусовому стягненні якої виплата кредиту банківській установі буде проблематичною.

Під час проведення кредитного моніторингу інспектор повинен, як правило, один раз у квартал готувати звіт щодо кожного виданого кредиту за трьома розділами. По-перше, на якому рівні знаходиться якість виданої клієнту позики: чи погіршився фінансовий стан виданого кредиту та яким чином це може вплинути на повернення у визначені терміни основної суми боргу й відсотків; чи забезпечує позичальник належний обсяг продажу, використовуючи позикові кошти відповідно з очікуваними даними; чи відповідають рівні затрат і доходів по фінансовому проекту, які прогнозувалися; чи існують обставини, що можуть призвести до неповернення кредитних коштів. По-друге, наскільки виконуються умови кредитного договору позичальником: чи у повній мірі позичальник дотримується умов договору та чи використовує позикові кошти відповідно до цільового призначення. По-третє, аналіз стану забезпечення: чи не зменшилася ринкова вартість застави; чи не виникли якісь фактори, що можуть вплинути на зниження ліквідності застави; чи забезпечується режим збереження застави. У тому разі, якщо позичальник має поручителя, кредитний інспектор повинен проаналізувати, чи не змінилося фінансове становище гаранта (поручителя) настільки, що він не зможе виконати прийняті на себе зобов'язання, [11, С. 253].

Отже, на випадок виявлення хоча б одного негативного фактора під час моніторингу кредитним інспектором, банківська установа повинна відразу відреагувати на ситуацію. Кредитна служба банку повинна зважити всі “за” і “проти” та підготувати керівництву мотивований висновок щодо доцільності (недоцільності) вимог дострокового виконання позичальником зобов'язань по кредиту.

Для поліпшення управління процесом кредитного моніторингу важливо розробляти та впроваджувати у діяльність нові системи класифікації ризиків для здійснення ранжування кредитів. Ранжування являє собою метод об'єктивної і систематичної класифікації кредитного портфеля у відповідності з характеристиками якості та ризику, [12, С. 147]. Основним завданням проведення ранжування кредитів є підвищення якості кредитного портфеля. Система ранжування повинна сприяти визначенню проблемних сфер, а також допомагати плануванню, узгодженню та реалізації різних шляхів щодо захисту інтересів банківських установ на випадок погіршення кредитоспроможності позичальника. Ранжування кредитів має здійснюватися на основі інформації про: стан звітності позичальника, дані про стан рахунків і справ клієнта, наявність забезпечення, відносини з клієнтом. Систему класифікації ризиків для ранжування кредитів по якості необхідно застосовувати не менше, ніж раз на квартал.

Одним з найважливіших елементів кредитного моніторингу є збір та обробка достовірної інформації та постійний її аналіз (рис. 1), [12, С. 148].

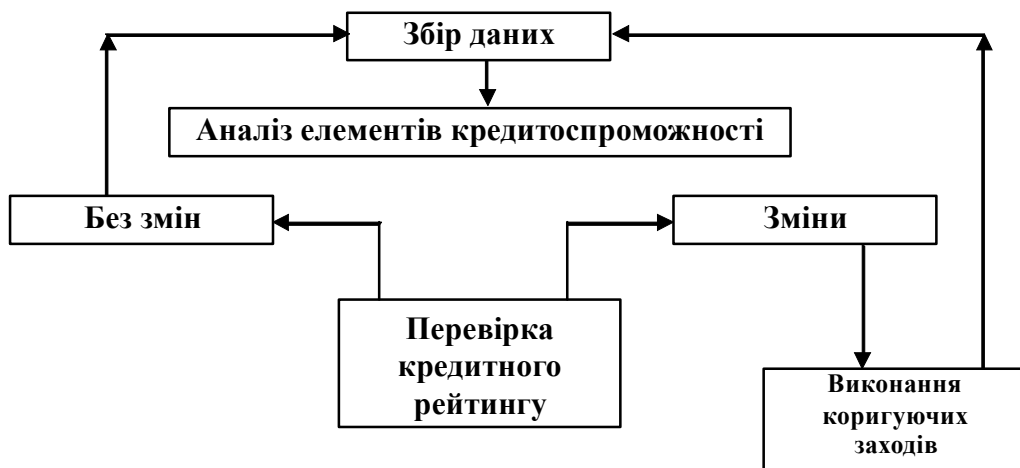


Рис.1. Процес кредитного моніторингу

При здійсненні кредитного моніторингу спеціалістами банківських установ повинна використовуватись інформація про фінансовий стан клієнта, що може надходити з різних джерел. Важливим джерелом інформації є ділові та загальнополітичні новини, отримані з якомога більшого обсягу матеріалів у друкованій чи електронній формі. Новини можуть бути використані національні, регіональні або ж галузеві. Інформація, яка використовується під час здійснення кредитного моніторингу, поділяється на правову, комерційну, науково-технічну та спеціальну. Але насамперед використовується інформація, що надходить від самого клієнта, а саме:

- бухгалтерські документи;
- фінансові звіти;
- гарантійний лист;
- договір застави;
- статут;
- страхове свідоцтво;
- свідоцтво про реєстрацію;
- інформація, отримана під час проведення співбесіди;
- юридична адреса.

Іншим джерелом інформації банківської установи про попередні зв'язки з клієнтом є внутрішні дані. Вони зберігаються у картотеці кредитної інформації банку та містять дані про усі позики, які надавав клієнту банк, про затримки і порушення під час погашення позики. Дуже важливою є інформація із зовнішніх джерел. Такими джерелами можуть бути: департамент банківського нагляду; інші банківські установи, які обслуговували клієнта; засоби масової інформації; статистичні служби і довідники, що містять дані про загальний стан виробництва в галузі. Аналіз усіх джерел інформації надасть більш об'єктивні дані про фінансовий стан клієнта. Нажаль, на сьогодні, слабо розвинена система обміну інформацією між банківськими установами нашої країни щодо попередніх зв'язків із клієнтами, яким видавались позики. Враховуючи це, банківським установам необхідно створити єдину міжбанківську базу даних щодо потенційних позичальників. Це допоможе їм зменшити частку проблемних кредитів у кредитних портфелях і сприятиме поліпшенню роботи кредитних відділів під час укладення угод та проведення контролю за виданими кредитами.

Доцільно банківським установам призначити персонального відповідального за кредитний моніторинг. У малих та середніх банках цю функцію можна було б об'єднати з функціями моніторингу інших напрямків банківської діяльності. Посадовій особі, яка мала би відповідати за кредитний моніторинг, необхідно надавати таку інформацію:

- першочергові кредитні рейтинги;
- кредитні рейтинги на звітний період;
- показники обслуговування заборгованості та звітність про рівень резервування на випадок втрат за кредитами;
- абсолютна величину кредитних ризиків;
- величина кредитних ризиків з урахуванням забезпечення;
- аналіз поточного фінансового стану найбільших позичальників, [12, С. 149].

У діяльності зарубіжних банківських установ запроваджено й ефективно діє система персонального моніторингу кредитів за кожним клієнтом. Для того, щоб кредитний інспектор вчасно від-

стежив негативні тенденції, необхідно будувати систему проведення моніторингу кредиту, враховуючи індивідуальні характеристики клієнта, рівень складності та ризикованості. Менеджер, що здійснює контроль за виконанням клієнтом кредитної угоди, повинен мати достатню уяву та творчий підхід, щоб зробити процедуру моніторингу реалістичною та практичною, [6, С. 91]. Кредитні інспектори зарубіжних банківських установ практикують різні методи проведення моніторингу:

- здійснення періодичного аналізу фінансової звітності про діяльність позичальника в певний період часу;
- отримання й аналіз нестандартних форм звітності клієнта, (наприклад: податкових декларацій);
- відвідування компаній-позичальників з метою перевірки та уточнення певних фінансових показників;
- проведення спеціальних досліджень (проведення аналізу кредитних чеків, перевірка застави, частоти овердрафтів та ін.);
- проведення перевірки виконання позичальником кредитної угоди [6, С. 92-94].

Криза у фінансовому секторі України зумовлює необхідність пошуку напрямів фінансової стабілізації діяльності банківських установ. У минулому році з Державного реєстру було вилучено 7 банківських установ (у 2007 році було ліквідовано лише 1 банк), 13 банківських установ перебуває у стадії ліквідації, [13]. Тому для ефективного функціонування вітчизняним комерційним банкам треба звернути увагу на удосконалення банківського контролю загалом та щодо удосконалення моніторингу кредитних операцій зокрема.

Висновки. У сучасній банківській практиці України трапляються випадки зловживань під час проведення кредитних операцій. В умовах кризової ситуації кредитні відносини стали одними з найбільш ризикових у кримінальній площині. Найпоширенішим способом отримання кредитів незаконним шляхом є створення фіктивних комерційних організацій без намірів займатися якоюсь господарською діяльністю. Ці установи після отримання банківського кредиту припиняють своє існування, тобто “самоліквідуються”. Також мають місце випадки незаконного отримання кредитів за допомогою злочинних зговорів позичальників із працівниками банківських установ. Такі кредити від початку приречені на неповернення. Тому важливо уміти відстежувати та визначати заздалегідь осіб, що мають злочинні наміри на отримання кредитів.

Удосконаленню системи моніторингу кредитних операцій також сприятимуть наступні заходи: ретельний підбір кадрів, з урахуванням досвіду банків зарубіжних країн; періодичне здійснення перевірки ефективності діючої системи мотивації працівників кредитних відділів та правильності критеріїв оцінки їх роботи; розробка і впровадження нового програмного забезпечення, що відповідала б необхідним обсягам інформації при проведенні кредитного моніторингу; проведення періодичної перевірки діяльності працівників кредитних відділів з метою виявлення недоліків, порушень та прорахунків банку.

Важливим напрямком в управлінні кредитним портфелем є підвищення рентабельності банківської діяльності. Цей процес має відбуватися під час проведення кредитного моніторингу шляхом орієнтації кредитного портфеля на найбільш привабливі сегменти кредитного ринку та зменшення вкладень у найменш привабливі напрямки здійснення кредитних операцій. Для цього під час здійснення кредитного моніторингу необхідно: виявляти найбільш прибуткові напрямки відповідно до ситуації на ринку, але й стежити за рівнем ризиків; вносити пропозиції щодо корективів напрямків кредитування, враховуючи зміни у пріоритетах та стратегічних цілях банку; сприяти заохоченню співробітників збільшувати обсяги кредитування у перспективні напрямки та скорочувати чи зупиняти фінансування нерентабельних секторів. Ці заходи сприятимуть удосконаленню не лише проведення моніторингу кредитної діяльності, а й банківської установи загалом.

Література

1. Банківська справа: короткий словник-довідник / Уклад. А.В. Калина, В.М. Кочетков. – К. : МАУП, 1998. – 137 с.
2. Современный финансово-кредитный словарь / Под общей ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2002. – VI, 576 с.
3. Загородній А. Словник банківських термінів (Банківська справа: термінологічний словник). / А. Загородній, О. Сліпущко, Г. Вознюк, Т. Смовженко. – К. : Аконт, 2000. – 609 с.
4. Аналіз діяльності комерційного банку: Навчальний посібник студентів вищих навчальних закладів за спеціальністю «Банківський менеджмент» / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича. – Житомир : ПП «Рута», 2001. – 384 с.
5. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; [заг. ред. А.М. Герасимовича]. – К. : КНЕУ, 2005. – 599 с.

6. Морсман Э. Кредитный департамент банка: организация эффективной работы / Пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 257 с.
7. Морсман Э. Управление кредитным портфелем / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 208 с.
8. Зубок М.І. Безпека банківської діяльності: Навчальний посібник. К. КНЕУ, 2002. – 190 с.
9. Довгань Ж. Фінансова стійкість банківських установ у період економічної кризи // Вісник НБУ. – №3. – 2009. – С. 20-26.
10. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2009 року // Вісник НБУ. – №2. – 2009. – С. 19.
11. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / Под. ред. К.Р. Тагирбекова. – М. : Издательский дом «ИНФРА-М», Издательство «Весь мир», 2001. – 720 с.
12. Банковское дело: стратегическое руководство. – М. : Издательство АО «Консалтбанкир», 1998. – 432 с.
13. Підсумки діяльності банків України на 01.01.2009 (за даними щоденного балансу) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВИХ ВІДНОСИН В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ ПІД ВПЛИВОМ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Обґрунтовано наслідки впливу європейської податкової конкуренції на податковий простір держав Європейського Союзу, проведено аналіз особливостей розвитку податкових відносин у Європі.

Main European tax competition consequences for EU tax area development are grounded, key European tax relations peculiarities are analyzed.

Постановка проблеми. Явища податкової гармонізації та податкової конкуренції впливають на всі держави світу, які беруть участь у міжнародному співробітництві, інвестуванні, торгівлі. Проте для Євросоюзу, як інтеграційного об'єднання з найвищим ступенем економічної інтеграції, ці процеси мають свої особливості розвитку, форми прояву та методи реалізації. Розширення ЄС стимулювало розвиток суперництва між податковими юрисдикціями, спричиненого значними розбіжностями у рівні податкового навантаження країн Західної та Центрально-Східної Європи. Серед основних причин формування та розвитку податкової конкуренції в межах Європейської спільноти варто виділити: глобалізацію та інтеграцію внутрішніх ринків, численні випадки злиття та поглинання підприємств, створення Європейського валютного союзу, інтенсивний розвиток інформаційних технологій та електронної комерції, активне використання трансфертного ціноутворення.

Водночас економічне співробітництво України з ЄС створює передумови для детального вивчення особливостей розвитку європейської податкової конкуренції та досвіду країн ЄС у боротьбі з її негативними проявами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика податкової конкуренції активно досліджується як світовою, так і європейською науковою спільнотою (праці Д. Мітчела, Л. Ковача, Й. Піотровської, К. Фуеста, Й. Беккера). Міжнародна податкова конкуренція є предметом вивчення авторитетних міжнародних організацій, зокрема Центру з дослідження податкової політики Організації економічного співробітництва та розвитку, інституту Світового банку в межах програми Міжурядових фіскальних відносин та місцевого фінансового менеджменту, Світової організації торгівлі. Актуальність європейського аспекту податкової конкуренції зумовлює тематику значної частини наукових досліджень, які супроводжуються спробами врегулювати цей процес на міждержавному рівні, прикладами яких можна вважати Кодекс поведінки щодо оподаткування бізнесу (1997 р.), окремі положення "Лісабонської стратегії зростання та зайнятості" (2000 р.), документацію Суду ЄС.

Хоча українські економісти (як, наприклад, О. Бозуленко, І. Педь, О. Тимошенко) останнім часом також приділяють увагу різним аспектам участі України у міжнародній податковій конкуренції, проте в таких працях характерні властивості розвитку податкової конкуренції у об'єднаній Європі, нажаль, залишаються поза увагою.

Мета статті. Дослідити вплив податкової конкуренції на формування єдиного податкового простору Європейського Союзу в процесі його розширення.

Вклад основного матеріалу дослідження. Ескаляція міжнародної податкової конкуренції на теренах ЄС, з одного боку, спричинила активізацію участі європейських держав у конкурентній боротьбі за мобільні об'єкти оподаткування, а з іншого – розширення спільних зусиль, спрямованих на боротьбу з її негативними проявами. Зупинимося на ключових наслідках вирішення європейської конкуренції у податковій сфері, серед яких:

- зростання актуальності проблеми податкового демпінгу на європейському податковому просторі;
- збільшення припливу іноземних інвестицій до нових держав ЄС;
- спроби підвищення податкової конкурентоспроможності країн ЄС за рахунок реформування оподаткування підприємств;
- збільшення частки податкових надходжень від корпорацій;
- розвиток процесів податкової гармонізації з метою нівелювання негативних проявів податкової конкуренції;
- активізація пошуку моделі фіскальних відносин для об'єднаної Європи;
- посилення ролі наднаціональних інституцій ЄС.

Проблема податкового демпінгу в Європейському Союзі набула загострення після розширення складу інтеграційного об'єднання до 25 країн. До цього часу звинувачення у податковому демпін-

гу найчастіше звучали на адресу т.зв. офшорних зон і держав, що мають статус податкового укриття, проте 2004 року на адресу нових членів ЄС прозвучали звинувачення в податковому демпінгу з боку Німеччини, Швеції та Франції, які відчули загрозу для власних капіталів та виробництва. Причиною такого занепокоєння став рівень оподаткування прибутку підприємств, який, як один з податків на капітал, є найбільш мобільним об'єктом оподаткування і, відповідно, головним об'єктом податкової конкурентної боротьби. Показовою ілюстрацією цієї інформації є податкові системи країн Центральної та Східної Європи – нових членів ЄС. Станом на грудень 2007 року, вісім з дванадцяти нових членів ЄС мали номінальну ставку оподаткування прибутку підприємств на рівні 20% і нижче (Болгарія, Словаччина, Румунія, Польща, Латвія, Литва, Угорщина, Кіпр). З 2009 року до цього переліку приєдналась Естонія, а з 2010 – до групи ввійде і Словенія. Серед старих країн ЄС-15 на той час такий низький рівень корпоративного податку був характерний лише для Ірландії.

Незважаючи на ініціативи деяких держав Західної Європи щодо вживання заходів у напрямку обмеження мінімально припустимого розміру податкових ставок, така їхня позиція не знайшла підтримки в наднаціональних європейських інституцій, зокрема Європейській Комісії, яка не визнала фактів податкового демпінгу з боку нових держав ЄС та розцінила податкову політику східноєвропейських країн як прояв справедливої податкової конкуренції, а відтоді тенденція до зниження ставок прибуткових податків стала актуальною для більшості держав Європейського Союзу.

Зауважимо, що держави-учасниці ЄС і раніше використовували політичний вплив та тиск з метою зменшення розбіжностей, викликаних шкідливою податковою конкуренцією, та уникнення потенційних відмінностей у майбутньому. Кампанія проти шкідливої податкової конкуренції була спричинена впровадженням спеціальних податкових пільг у деяких європейських країнах з метою залучення іноземних інвестицій (координаційні центри у Бельгії, спеціалізована зона аеропорту «Шеннон» в Ірландії, пільги для холдингових компаній в Данії), зокрема, поти занадто вигідних умов оподаткування для багатонаціональних підприємств (у Нідерландах та Франції), тоді як інші країни, наприклад, Німеччина, не могли дозволити собі подібні зміни у корпоративному оподаткуванні. Результатом цієї кампанії стало прийняття 1997 року Кодексу поведінки щодо оподаткування бізнесу.

Вплив застосування політики податкового демпінгу на податкову конкурентоспроможність країни є очевидним: демпінгуючи у сфері оподаткування, держава створює більш привабливі умови для притоку капіталу, робочої сили, інвестицій у національну економіку, а отже, створює відповідні податкові конкурентні переваги, які фактично і отримали держави ЦЄ. Але окреслення меж податкового демпінгу ускладнюється відсутністю домовленостей щодо того, який рівень зниження ставок оподаткування вже перестає бути справедливою податковою конкуренцією та інструментом боротьби за підвищення конкурентоспроможності національної податкової системи, а набуває ознак податкового демпінгу.

Слід визнати факт *зростання припливу прямих іноземних інвестицій до нових держав-учасниць ЄС з боку країн «старої» Європи – ЄС-15*. У період з 2000–2007 рр. обсяги інвестування ЄС-15 у країни ЄС-12 зросли з 19,2 млрд. євро (2000 р.) до 51,7 млрд. євро (2007 р.), що у відсотковому співвідношенні становить 169% приросту (розраховано автором за даними Eurostat). Середнє значення іноземних інвестицій в розрахунку на країну групи ЄС-12 зросло з 2,1 млрд. (2000 р.) до 4,7 млрд. євро (2007 р.). Основними реципієнтами інвестицій 2007 року стали Угорщина, Польща, Румунія, Чехія. Звичайно, не можна пояснювати зростання притоку прямих іноземних інвестицій до держав ЄС-12 винятково податковими факторами, проте очевидно, що має місце перерозподіл капіталу в межах ЄС. Тож зважаючи на зв'язок між прямим інвестуванням та рівнем оподаткування прибутків підприємств, гіпотеза щодо взаємозв'язку між нижчими податковими ставками в країнах ЄС-12 і спрямуванням туди більших потоків капіталу з держав ЄС-15 має повноцінне право на існування.

Абсолютна більшість держав Європейського Союзу вдалися до *реформування оподаткування підприємств*, особливо в частині ставки податку на прибуток підприємств, скорочення якої в більшості країн компенсувалося розширенням бази оподаткування. Тож значення максимальних законодавчо встановлених ставок податку на прибуток підприємств також зазнало тенденції до зниження, причому максимальна кількість податкових реформ відбулася, починаючи з 2003–2004 рр. Лише чотири країни ЄС (Швеція, Франція, Фінляндія та Мальта) дотрималися своїх консервативних поглядів щодо рівня оподаткування прибутку підприємств, не змінивши відповідних ста-

вок оподаткування. У середньому протягом останніх 10 років номінальні ставки прибуткового податку з підприємств знизилися в державах об'єднаної Європи на 9,6%, причому їх зниження як у "старих", так і "нових" країнах-учасниках ЄС відбулося майже рівноцінно: на 9% і 10,2% відповідно. Проте в розрізі країн ступінь зниження податкового тиску дуже різниться: від 30% у Болгарії і 27,5% в Ірландії до лише 2% в Угорщині і Словенії та 3% у Великій Британії.

Зменшуючи рівень ставок оподаткування прибутку підприємств, держави Західної Європи намагаються взяти адекватну участь у європейській податковій конкуренції й підтримати у такий спосіб конкурентоспроможність національних податкових систем. Проте, незважаючи на відносно низький загальноєвропейський рівень податкового навантаження на прибуток підприємств, станом на 2008 рік максимальне та мінімальне значення номінальної ставки податку на прибуток підприємств демонструють держави ЄС-12 із суттєвою різницею у 25%: максимальна ставка застосовується на Мальті (35%), а мінімальна — в Болгарії й на Кіпрі (10%).

Хоча номінальні ставки оподаткування корпорацій було зменшено, *спостерігається збільшення частки податкових надходжень від корпорацій*, що створює певний парадокс у взаємозв'язку між цими процесами. Емпіричні дані підтверджують, що, незважаючи на падіння номінального рівня ставок оподаткування прибутку підприємств в середньому на 10%, питома вага податкових надходжень у ВВП зросла за період з 1995 по 2006 рр. на 0,6% – до 3,4%, а їх частка у структурі загального оподаткування – на 1,6% – до 9,2% [1, С. 290-291]. Звичайно, не всі країни демонстрували зростання цих показників, але напрямок розвитку тенденції підтримали 22 держави ЄС (за винятком Чехії, Естонії, Словаччини, Польщі і Люксембургу).

Серед головних причин збереження і навіть зростання частки податкових надходжень від корпоративного податку є насамперед розширення податкової бази, а також скасування частини податкових пільг та звільнень, проте ці заходи є вочевидь недостатніми для компенсації агресивного зниження ставок оподаткування. Додатковими важелями виникнення цього парадоксу стала, по-перше, т.зв. корпоратизація бізнесу, спричинена саме зниженням ставок оподаткування корпорацій – підприємці, здійснюючи вибір організаційно-правової форми підприємства, віддаватимуть перевагу саме корпоративним утворенням [2]. По-друге, іншими впливовими факторами вбачаються активний розвиток фінансового сектора економіки країн ЄС, зростання його прибутковості, що компенсувало ефект від зниження податкових ставок [3], а також зростання загального рівня прибутковості підприємств під впливом процесів інтернаціоналізації та глобалізації [4].

Активізація процесів податкової гармонізації. Розглядаючи загострення міжнародної податкової конкуренції на прикладі ЄС, зазначимо, що тенденції гармонізації податкової сфери активізувалися в об'єднаній Європі саме після розширення ЄС. Отже, європейська податкова гармонізація може стати інструментом вирішення проблеми податкової конкуренції з боку нових держав-учасниць. Щоправда, процес гармонізації, поряд з позитивними ефектами, може створити реальну загрозу фіскальному суверенітету країн ЄС та звести нанівець національні конкурентні переваги окремих держав.

Потребу в гармонізації податкових систем Європи було усвідомлено ще на початку розвитку європейської інтеграції – у 1960-х рр. І починаючи з того часу, відбувалися спроби узгодження національних систем оподаткування. До сьогодні податкова гармонізація залишається пріоритетним напрямом розвитку внутрішньої європейської політики. У контексті законодавства Європейського Союзу податкова гармонізація керується принципом додатковості участі наднаціональних установ в політиці окремих країн-учасниць ЄС (стаття 5 Угоди про створення Європейського співтовариства в редакції 2003 року [5]), а отже, її основна мета полягає у приведенні національних податкових законодавств у відповідність до основних установчих договорів ЄС. Іншою характерною особливістю процесу європейської податкової гармонізації є її нерівномірність щодо складових податкової сфери.

Розвиток податкової конкуренції на теренах ЄС після його розширення надав державним установам країн-членів, наднаціональним інституціям ЄС та науковим колам новий поштовх в обговоренні *прийнятної для Європейського Співтовариства моделі фіскальних відносин*. Така необхідність викликана, по-перше, створюваною міжнародною податковою конкуренцією загрозою "гонки поступок", яка здатна суттєво зменшити суми податкових платежів (це створить реальну загрозу для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій), по-друге, зміщенням податкового навантаження від капіталу як найбільш мобільного об'єкту оподаткування, на роботу силу, як найменш мобільний об'єкт оподаткування.

Найпопулярнішою серед європейських науковців моделлю фіскального устрою об'єднаної Європи залишається модель фіскального федералізму, яка традиційно застосовується для національного бюджетного устрою. Деякі автори [6; 7] наголошують на характеристиках фіскального федералізму, притаманних моделі фіскальних відносин в ЄС, називаючи її навіть фіскальною конфедерацією. Зважаючи на той факт, що сьогодні державні фінанси перебувають в управлінні національних урядів, наднаціональне регулювання стосується виключно регіональних фондів, сільськогосподарських субсидій та адміністративних витрат на утримання установ ЄС. Проте не можна не погодитися з твердженням, що обмежений розмір бюджету ЄС негативно впливає на його здатність до регулювання макроекономічної політики [8], а відсутність централізованої установи в бюджетній сфері також обмежує ефективність прийняття рішень. З іншого боку, ці функції не завжди даються й національним урядам через існуючі бюджетні обмеження, а національні уряди не завжди здатні протистояти шкідливим проявам податкової конкуренції у вигляді інтенсивного відтоку капіталу або висококваліфікованої робочої сили [9]. Вирішенням цих проблем може стати укріплення фіскальних відносин в комплексі з інструментарієм податкової гармонізації. Щоправда, такі дії створюватимуть загрозу фіскальному суверенітету держав ЄС, які шукатимуть балансу між втратою частини фіскального суверенітету та позитивними ефектами від міжнародної кооперації у податковій сфері.

В умовах податкової конкуренції спостерігається посилення ролі наднаціональних інституцій Європейського Союзу, як продовження розпочатого ще у 1990-х роках процесу помітного делегування повноважень в податковій сфері від урядів країн-членів до відповідних установ ЄС. Зростання ролі європейських інститутів має наступні прояви:

- *рішення Суду Європейських Спільнот (Суду ЄС) з питань оподаткування*: за період з 1990 по 2003 роки Судом ЄС було винесено близько 30 рішень щодо вищезазначених питань, і в більшості випадків норми національного законодавства були визнані такими, що не відповідають нормам європейських установчих угод. Підхід Суду ЄС до вирішення подібних питань можна узагальнити як неприйнятність менш сприятливих норм національного податкового законодавства порівняно з законодавством ЄС щодо руху товарів, послуг та факторів виробництва;
- *активізація ролі Європейської Комісії*: державні податкові витрати у вигляді спеціальних скорочень, податкових кредитів, податкових виключень та знижок вважаються державною допомогою, а тому підпадають під регулювання Європейської Комісії (статті 87, 88 Угоди про ЄС). Інституції ЄС мають повноваження визначати випадки, коли державна допомога перешкоджає або створює загрозу вільній конкуренції, та зобов'язувати держави-учасниці привести національне законодавство у відповідність до законодавства ЄС. У випадку заперечень з боку національного уряду, подальші обговорення можуть бути перенесені до Суду ЄС. В основі дій Єврокомісії перебуває принцип заміни галузевої та індивідуальної державної допомоги на рівну й заплановану та загальне зменшення її обсягів, що стимулюватиме держави-учасниці до впровадження конкурентних заходів загальнонаціонального характеру (наприклад, скорочення ставок податку на прибуток підприємств);
- *повноваження ЄС щодо участі в обговоренні податкових домовленостей з третіми країнами*: Угода про ЄС надає наднаціональним установам Європейського Союзу повноваження брати участь у переговорах стосовно податкових угод між державами ЄС та третіми країнами (наприклад, щодо конвенцій про уникнення подвійного оподаткування) з метою запобігання укладання договорів, які суперечать нормам європейського законодавства та стратегії захисту спільних інтересів інтеграційного об'єднання. Логічно припустити, що причиною такого активного втручання є саме намагання Європейської Спільноти убезпечити себе від проявів податкової конкуренції з боку країн поза межами угруповання.

Висновки. Очевидно, що ескалація податкової конкуренції на території ЄС, з одного боку, мала позитивний ефект, посприявши реформуванню національних податкових систем держав-учасниць у напрямку зменшення податкового тиску, з іншого — змусила їх до активізації заходів податкової гармонізації для боротьби з негативним наслідками податкової конкуренції. Тому ймовірно, що подальший розвиток податкової сфери ЄС повинен здійснюватись у напрямку, визначеному Д. Мітчеллом [10] як "конкурентна податкова гармонізація" — поєднання позитивних ефектів від податкової конкуренції, підтриманих кращою практикою податкової гармонізації, яка дотримується рівноваги між ефективністю єдиного європейського ринку та розширенням параметрів національної податкової конкурентоспроможності європейських країн.

Література

1. Taxation trends in the European Union, 2008 edition : Data for the EU Member States and Norway / European Commission, Taxation and customs union, Eurostat. – Luxembourg: office for official publications of the European communities. – 2008. – 440 p. – ISBN 978-92-79-08400-3.
2. De Mooij R.A. Corporate tax policy and incorporation in the EU. / Ruud A. de Mooij, Gaëtan Nicodème / European Commission, Taxation and customs union : Working paper. – Luxembourg: office for official publications of the European communities. – 2007. – №11. – 27 pp. – ISBN 92-79-02182-6.
3. Piotrowska J. The corporate income tax rate-revenue paradox: Evidence in the EU / Joanna Piotrowska, Werner Vanborren / European Commission, Taxation and customs union : Working paper. – Luxembourg: office for official publications of the European communities. – 2007. – №12. – 41 pp. – ISBN 92-79-02183-4
4. Becker J. Internationalization and Business Tax Revenue – Evidence from Germany [Електронний ресурс] / Johannes Becker and Clemens Fuest ; European Tax Policy Forum working paper. – 2007. – Режим доступу: <http://www.etpf.org/papers/24international.pdf>.
5. Treaty Establishing The European Community : Consolidated Version // Official Journal of the European Communities. – C 325. – 24 December 2002. – P. 33-181.
6. Vila Maior P. Unveiling fiscal federalism in the European union [Електронний ресурс] : Матеріали конф. Economic Policies in the New Millennium (University of Coimbra, Portugal 16–17 April 2004) / Paulo Vila Maior. – Режим доступу: w4.fe.uc.pt/30years/papers/91.pdf.
7. Rattso J. Fiscal federation or confederation in the European Union: The challenge of the common pool problem [Електронний ресурс] / Jørn Rattsø. – Jørn Rattso [Norwegian University of Science and Technology, Trondheim] personal URL. – Режим доступу: <http://www.svt.ntnu.no/iso/Jorn.Rattso/Papers/jrffieurev.pdf>.
8. Oates W. E. Fiscal federalism and European union: some reflections [Електронний ресурс] : з матеріалів міжн. конф. XIV Riunione scientifica Società Italiana Di Economia Pubblica "Il futuro dei sistemi di welfare nazionali tra integrazione europea e decentramento regionale" (Pavia, Italia, 4–5 ottobre 2002) / Wallace E. Oates. – Режим доступу: <http://www-1.unipv.it/websiep/wp/132.pdf>.
9. Šimović H. Fiscal system and fiscal relations in the European Union: political restraints and alternative approach to public finance / Hrvoje Šimović // University of Zagreb. Faculty of Economics and Business Working Paper Series. – 2007. – №07-04. – 11 p.
10. Mitchell D. J. Tax Competition And Fiscal Reform : Rewarding Pro-Growth Tax Policy [Електронний ресурс] / Daniel J. Mitchell / Доклады конференции "Либеральная программа для нового века: глобальный взгляд". – Режим доступу: <http://www.ice.ru/files/149972/mitchell.doc>.
11. Kovács L. Tax harmonisation versus tax competition in Europe [Електронний ресурс] : speech / László Kovács [European Commissioner for Taxation and Customs]. – Vienna, October 20, 2005. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/commission_barroso/kovacs/speeches/tax_harmonisation-competition.pdf.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ

Постановка проблеми. Незважаючи на певні позитивні зрушення, вітчизняний ринок акціонерного капіталу поки ще не став ефективним механізмом залучення інвестиційних ресурсів до реального сектора економіки. На даний момент він, скоріше, перебуває на перехідному етапі – від статусу механізму обслуговування процесів перерозподілу капіталу до повноцінного сектору економіки, який є головним мірилом розвитку та багатства країни, механізмом залучення та збереження коштів населення, засобом накопичення та перерозподілу активів від неприбуткових до прибуткових галузей та суб'єктів господарювання.

Актуальність даної теми дослідження обумовлюється також впливом фінансово-економічної кризи як на економіку України загалом, так і на її окремі сектори, зокрема, на функціонування ринку акціонерного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика функціонування вітчизняного ринку акціонерного капіталу, а також розробка напрямків вдосконалення його роботи завжди посідала важливе місце у роботах вчених, серед яких В.Д. Базилевич, Т.Б. Бердникова, О.Д. Василик, О.І. Кіреєв, Ю.Я. Кравченко, В.І. Міщенко, Ю.Є. Петруня, О.С. Поважний, В.В. Ревтюх, В.С. Шапран, В.М. Шелудько.

Мета статті – визначення основних напрямків підвищення ефективності функціонування ринку акціонерного капіталу та розробка комплексу заходів щодо їх впровадження.

Основна частина. Виникнення та поширення кризових явищ у світовій економіці спричинило появу трансформаційних процесів у всіх без винятку секторах світового господарства. Впливу світової фінансово-економічної кризи зазнав, у тому числі, і ринок акціонерного капіталу України, внаслідок чого процеси формування, розподілу, перерозподілу та використання акціонерного капіталу набули нових особливостей. Акціонерний капітал виявився нездатним виконувати одну зі своїх основних функцій – забезпечення фінансової стійкості компаній та їх стабільної діяльності. Масштаби фінансово-економічної кризи та її вплив на суб'єктів господарювання, економіку країни загалом були настільки потужними, що поточних обсягів акціонерного капіталу виявилось замало для покриття ризиків та збитків.

Отримати додатковий акціонерний капітал на той час у більшості випадків можна було лише від існуючих акціонерів та, частково, через самофінансування (використання прибутку, резервних фондів), а входження в акціонерний капітал нових інвесторів майже завжди відбувалося лише при суттєвому погіршенні фінансово-економічного стану товариства та/або при втраті діючими акціонерами контролю над компанією (найбільш відомий приклад – Промінвестбанк). Та як засвідчили події 2008-2009 рр., більшість вітчизняних бізнесменів не змогли здійснити докапіталізацію власних підприємств у необхідних обсягах – наприклад, у банківському та страховому секторах України саме компанії з українським капіталом стали першими жертвами кризи та найбільше відчули недофінансування з боку акціонерів. Щодо акціонерних товариств, які у структурі власності мали іноземних інвесторів, питання пошуку фінансових ресурсів для докапіталізації не стояло настільки гостро, хоча й не було повністю відсутнім.

Проблема додаткової капіталізації українських підприємств вітчизняними капіталістами була зумовлена двома чинниками. З одного боку, у деяких випадках мало місце небажання акціонерів проводити додаткові інвестиції в акціонерний капітал проблемних компаній, оскільки вони вважали це недоцільним, а вкладення такими, що не принесуть очікуваних прибутків. З іншого боку, акціонери компаній не мали у своєму розпорядженні достатніх фінансових ресурсів для забезпечення необхідних інвестицій. Через поглиблення кризових явищ в усіх секторах української економіки механізми диверсифікації інвестицій не спрацьовували, а тому забезпечити докапіталізацію та повноцінну діяльність проблемних компаній за рахунок підприємств інших секторів економіки, що перебували у власності акціонерів, було неможливо. Аналогічні негативні явища (можливо, не настільки глибокі) спостерігалися й на зовнішніх ринках, що не давало змоги для фінансового забезпечення акціонерного капіталу використати кошти афілійованих підприємств, що знаходилися поза межами України.

Ще однією особливістю функціонування акціонерного капіталу під час кризи став майже повний розрив зв'язку між ринками фіктивного (ринок акцій) та реального капіталу. Особливо це стосується нерозвинених фондових ринків, у тому числі й українського. Падіння цін на акції

окремих українських емітентів було настільки суттєвим, що їх капіталізація перестала відображати навіть вартість матеріальних та грошових фондів компаній. Наприклад, ринкова капіталізація металургійного комбінату «Азовсталь» за десять місяців 2008 р. знизилася майже у 10 разів, та, за інформацією аналітиків інвестиційних компаній, була нижчою за вартість матеріальних активів підприємства. Іншими словами, якщо б акціонери вирішили розпродати підприємство окремими частинами (будівлі окремо, продукцію окремо, виробничі потужності окремо), то могли б отримати більшу суму коштів, аніж з продажу 100% пакету акцій «Азовсталі» за поточною ринковою ціною, що склалася на той час. Ще більш парадоксальна ситуація склалася у банківському секторі. Так, ринкова капіталізація одного з лідерів галузі – «Укрсоцбанку» – на кінець жовтня 2008 р. становила близько 2,4 мільярди гривень, що на 1 мільярд менше, ніж тогочасний розмір власного капіталу банку. Ринкова вартість акцій «Мегабанку» на кінець жовтня 2008 р. становила 50% від номіналу. Тобто капіталізація «Мегабанку» на звітну дату була удвічі меншою від розміру його статутного капіталу.

Рецесійні явища, що спостерігаються в Україні, відкривають нові можливості для проведення реформ у різних секторах економіки, адже у період кризи при реформуванні немає необхідності порушувати налагоджені бізнес-процеси, стримуючи розвиток певної сфери економіки та завдаючи незручностей і перешкод у роботі учасників ринку. Саме тому на даному етапі доцільним є визначення основних інституційних засад підвищення ефективності функціонування ринку акціонерного капіталу та впровадження відповідних змін до законодавства, що дало б змогу отримати нову якість роботи ринків капіталу в Україні, у тому числі й акціонерного. Основними шляхами вдосконалення роботи ринку акціонерного капіталу, на нашу думку, є:

- підвищення інвестиційної привабливості фінансових інструментів;
- створення прозорого та рівного доступу інформації на ринку акціонерного капіталу;
- удосконалення діяльності з торгівлі цінними паперами;
- подальша розбудова депозитарної системи;
- підвищення ефективності роботи розрахунково-клірингової системи;
- поліпшення функціонування організаторів торгів.

Виконання зазначених завдань шляхом наукового обґрунтування і розробки необхідних механізмів, засобів та створення нормативно-правових передумов для їх впровадження і функціонування дозволить підвищити ефективність роботи ринку акціонерного капіталу України в майбутньому. З цією метою ми систематизували існуючі здобутки у даній сфері, визначили шляхи їх вдосконалення, а також розробили власні пропозиції щодо поліпшення діяльності ринку акціонерного капіталу. Зокрема, для підвищення якості та інвестиційної привабливості цінних паперів, що обслуговують обіг акціонерного капіталу, а також зростання довіри до них з боку учасників ринку, насамперед інвесторів, необхідно:

- 1) удосконалити процедуру проходження лістингу акцій на фондовій біржі шляхом:
 - 1.1) конкретизації вимог щодо надання інформації емітентом та їх уніфікації із нормативно-правовими актами Європейського Союзу (додаток I частини А Директиви Європейського Парламенту і Ради Європейського Союзу «Про допуск цінних паперів до офіційного лістингу на фондовій біржі і про інформацію, що повинна бути опублікована про ці цінні папери» [1]);
 - 1.2) перегляду мінімальних вимог щодо показників діяльності товариства та його характеристик в залежності від рівня лістингу;
 - 1.3) перегляду мінімальних вимог щодо ліквідності акцій емітента;
- 2) вдосконалити систему державного нагляду ринку рейтингування шляхом:
 - 2.1) впровадження ліцензування діяльності рейтингових агентств;
 - 2.2) підвищення рівня відповідальності рейтингових агентств за низьку якість визначених рейтингів або ж за присвоєння завідомо хибної рейтингової оцінки;
 - 2.3) реалізація відповідним державним регулятором заходів щодо періодичного підвищення рівня кваліфікації фахівців рейтингових агентств та їх атестації.

Дослідження проблем системи публічного розкриття інформації дозволили визначити комплекс заходів, реалізація яких створить передумови для рівноправного доступу до інформації усіх учасників ринку, зокрема:

- створити загальнодоступну інформаційну базу даних щодо відомостей, які акумулюються професійними учасниками ринку та не заборонені до вільного використання;
- створити єдину інформаційну базу даних основних індикаторів ринку;

- продовжити вдосконалення сучасних інформаційних технологій для підвищення ефективності збору, накопичення, обробки, аналізу та публічного розкриття інформації емітентами акцій;
- забезпечити всім зацікавленим особам можливість вільного доступу до баз даних, що містять вищезазначену інформацію, через мережу Інтернет, систему інформаційних терміналів тощо;
- конкретизувати перелік санкцій, які застосовуються до емітентів за нерозкриття інформації в обсягах, передбачених положенням ДКЦПФР «Про розкриття інформації емітентами цінних паперів» [9], а також за надання емітентом недостовірної інформації;
- встановити вимоги щодо розкриття емітентами інформації про осіб, які є кінцевими бенефіціарами публічних акціонерних товариств та в сукупності володіють більш ніж 10% простих акцій товариства (значний пакет акцій);
- встановити вимоги щодо розкриття інформації покупцями про своїх кінцевих бенефіціарів, які в сукупності володіють більш 10% простих акцій покупця, за умови, що придбавається понад 10% простих акцій публічного акціонерного товариства;
- встановити відповідні терміни щодо розкриття інформації про кінцевих бенефіціарів та відповідальність за порушення даних вимог;
- визначити процедуру розкриття інформації щодо квазіінструментів та деривативів, в основі яких лежать акції, у частині забезпечення виконання зобов'язань за відповідними цінними паперами;
- забезпечити надання інформації відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності;
- поліпшити механізми контролю та нагляду за виконанням вимог до розкриття інформації та притягнення до відповідальності у випадку порушень даних вимог.

Ефективне функціонування ринку акціонерного капіталу неможливе без повноцінної та злагодженої роботи професійних учасників ринку. В даному випадку потрібно враховувати, що основні інститути, які забезпечують роботу ринку акціонерного капіталу, є невід'ємною складовою фондового ринку, а тому абстраговане дослідження їх розвитку лише в розрізі функціонування ринку акціонерного капіталу, як окремого суб'єкта економіки, буде неправильним. Необхідно розглядати існуючі шляхи підвищення ефективності функціонування ринку цінних паперів загалом, і потім, у разі потреби, в даному контексті виокремити можливі напрямки розвитку ринку акціонерного капіталу.

Найпоширенішими професійними учасниками фондового ринку є торговці цінними паперами, яких на кінець 2008 р. налічувалося понад 815. У напрямку вдосконалення роботи даних інститутів необхідно, по-перше, передбачити створення умов для підвищення розміру статутного капіталу, насамперед це стосується брокерів, компаній з управління активами та андерайтерів. По-друге, існує необхідність подальшого розвитку торговців цінними паперами у напрямку їх перетворення в майбутньому на повнофункціональні фінансові інститути, що надають широкий набір фінансових послуг.

На сьогодні гостро стоїть питання подальшої розбудови національної депозитарної системи. У вітчизняних наукових колах переважає концепція централізації системи зберігання і обліку прав на цінні папери, яка полягає у недопущенні функціонування на верхньому рівні депозитарної системи України необмеженої кількості депозитаріїв. Так, у дослідженні «Питання функціонування та вдосконалення інфраструктури фондового ринку України» Центру наукових досліджень Національного банку України запропоновано поетапний перехід до централізованої депозитарної системи. Оскільки зараз депозитарій НБУ за своїми функціональними, організаційними та технічними можливостями суттєво випереджає Національний депозитарій України, депозитарії ВДЦБ та МФС, та, на відміну від останніх, не брав участі у корпоративних конфліктах, пов'язаних з розподілом повноважень та функцій депозитаріїв недержавних цінних паперів, передача функцій депозитарію НБУ може призвести до падіння довіри до державних цінних паперів з боку інвесторів та зростання вартості їх обслуговування. Тому на початковому етапі реформування депозитарної системи України пропонується існування двох депозитаріїв – Центрального депозитарію недержавних цінних паперів (обслуговуватиме обіг корпоративних та муніципальних цінних паперів) та депозитарію НБУ, який обслуговуватиме ринок державних цінних паперів [7, С. 84]. На другому етапі, коли діяльність Центрального депозитарію недержавних цінних паперів відповідатиме світовим вимогам щодо депозитарної діяльності, пропонується створити у формі невідприємницької струк-

тури єдиний центральний депозитарій, до якого перейдуть повноваження та функції усіх діючих на сьогодні депозитаріїв [7, С.84-86].

Іншим напрямком розбудови депозитарної системи України має стати реформування її нижнього рівня. Зазначимо, що монопольне право реєстратора на облік прав за цінними паперами та технологічні недоліки реєстраторської діяльності призводять до використання даних інститутів у корпоративних конфліктах – відбувається фальсифікація та дублювання реєстрів, внесення до них несанкціонованих змін, блокування проведення загальних зборів акціонерів тощо. Одним з головних чинників такої ситуації стало застосування недосконалої концепції щодо діяльності реєстраторів. З одного боку, вони виявляються залежними від емітентів, точніше – від основних акціонерів даного емітента (адже мажоритарні акціонери мають достатній інструментарій для впливу на топ-менеджмент компанії), – оскільки, на відміну від зберігачів, надають свої послуги на підставі договору з емітентом, а не з інвесторами, які володіють цінними паперами. З іншого боку, при укладанні договору на обслуговування між реєстратором та інвестором, виникає ймовірність зловживання так званим «монопольним» становищем вже з боку реєстратора.

Також гостро стоїть питання існування інституту реєстраторів (на кінець 2008 р. ліцензії щодо здійснення діяльності з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів мали 380 учасників), оскільки згідно зі ст. 20 Закону України «Про акціонерні товариства», акції товариства можуть існувати винятково у бездокументарній формі [3]. Дана норма набирає чинності з 29 квітня 2011 року, після чого потреба в реєстраторах зникне, оскільки вони обслуговують лише цінні папери, що існують в документарній формі.

Для вирішення вищезазначених проблем, на нашу думку, необхідно внести зміни в чинне законодавство та замість зберігачів та реєстраторів впровадити інститут так званих реєстраторів-зберігачів, які будуть поєднувати у собі функції обох учасників нижнього рівня Національної депозитарної системи, та, відповідно, зможуть обслуговувати як емітентів, так й інвесторів-власників цінних паперів, працювати в єдиній системі обліку цінних паперів та мати відповідні інформаційні, технологічні та юридичні зв'язки з єдиним Центральним депозитарієм (за умови його створення). Таким чином, зберігачі та реєстратори будуть зрівняні в правах і повноваженнях, оскільки, нагадаємо, п. 2 ст. 11 Закону України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» передбачає отримання зберігачами ліцензії на ведення реєстрів власників іменних цінних паперів (в даному випадку зберігачеві забороняється здійснювати будь-які операції з цінними паперами, реєстр власників яких він веде, крім операцій реєстратора за договором з емітентом) [4]. Отже, будуть враховані інтереси реєстраторів як класу, оскільки дані інститути зможуть функціонувати у новій формі та продовжувати діяльність після квітня 2011 р. Конструкція «реєстратора-зберігача» виглядатиме таким чином:

- це юридична особа, якій надається право отримання ліцензії на зберігання та обслуговування обігу цінних паперів на рахунках у цінних паперах, обслуговування операцій емітента щодо випущених ним цінних паперів, а також право на отримання ліцензії на ведення реєстрів власників іменних цінних паперів;
- реєстратор-зберігач обов'язково має бути учасником єдиного Центрального депозитарію та вести облік цінних паперів (як у системі реєстру власників так і на рахунках у цінних паперах) за єдиними стандартами та вимогами, які встановлюються Центральним депозитарієм;
- реєстратор-зберігач може одночасно надавати послуги реєстратора та зберігача, укладати угоди як із емітентами, так і власниками цінних паперів (таким чином, пропонується відмінити норму Закону України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» щодо заборони зберігачам здійснювати будь-які операції з цінними паперами, реєстр власників яких він веде, крім операцій реєстратора за договором з емітентом). У даному випадку одночасна відповідальність реєстратора-зберігача як перед емітентом, так і перед інвестором-власником цінних паперів вирішує проблему несанкціонованого списання цінних паперів з рахунків їх власника, крім того, участь у даному процесі братиме Центральний депозитарій.

Одним з головних чинників недостатньої капіталізації та низької ліквідності фондового ринку загалом та ринку акціонерного капіталу зокрема є недосконалість клірингових процедур та існуючих механізмів розрахунків між учасниками ринку. Вирішення даної проблеми, на нашу думку, лежить у площині впровадження міжнародних стандартів функціонування клірингових та розрахункових систем на вітчизняному ринку цінних паперів, що має підвищити ефективність таких операцій та знизити трансакційні витрати учасників ринку. Дослідження світового досвіду пока-

зує, що пріоритетним завданням в даному контексті має стати створення в Україні інституту єдиного Центрального контрагента (Central Counterparty – CCP). Згідно зі ст. 2 Директиви Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу «Про незворотність розрахунків у платіжних системах та системах розрахунків по цінних паперах», один і той самий учасник може діяти як центральний контрагент, агент з питань розрахунків, кліринговий центр, або виконувати частину чи всі дані функції [2]. На нашу думку, при створенні Центрального контрагента на ринку цінних паперів України варто включити до його повноважень функції, які, відповідно до вказаної директиви ЄС, покладені на центрального контрагента, агента з питань розрахунків та клірингового центру. Зазначимо, що в такому випадку потрібно буде виключити розрахунково-клірингову діяльність з функцій українських депозитаріїв. Комплекс заходів щодо впровадження Центрального контрагента повинен супроводжуватися відповідними змінами у чинному законодавстві та має включати:

- формування правового механізму виникнення, зміни й припинення діяльності Центрального контрагента;
- усунення податкових проблем та закріплення за Центральним контрагентом статусу неприбуткової організації;
- створення правових передумов для забезпечення завершення розрахунків за зобов'язаннями, що виникли в результаті клірингу (виключення можливості накладення арешту та стягнення на цінні папери й кошти, що призначені для виконання зобов'язань за результатами клірингу);
- створення механізмів для завершення Центральним контрагентом розрахунків за угодами за умов порушення зобов'язань перед Центральним контрагентом (наприклад, шляхом заснування гарантійних фондів);
- розробку та впровадження механізму залучення постачальників ліквідності (наприклад, комерційних банків) для своєчасного виконання зобов'язань за підсумками клірингу;
- створення передумов до ефективної співпраці з комерційними баками щодо відкриття та ведення рахунків учасників клірингу;
- розробку і впровадження комплексу заходів щодо мінімізації ризиків у процесі діяльності Центрального контрагента.

У перспективі, за умов створення єдиного Центрального депозитарію, може бути розглянута доцільність інтеграції Центрального контрагента у структуру Центрального депозитарію.

Невід'ємною складовою підвищення ефективності функціонування фондового ринку, у тому числі ринку акціонерного капіталу, має стати вдосконалення роботи організаторів торгівлі цінними паперами (якими згідно зі ст. 20 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» можуть бути лише фондові біржі [5]). Зазначимо, що при розробці та впровадженні заходів з підвищення якості функціонування фондових бірж доцільно враховувати часові горизонти. Так, у коротко- та середньостроковій перспективі необхідно створити передумови щодо:

- забезпечення справедливого ціноутворення (через надання рівного доступу учасників ринку й інвесторів до біржових торгів, а також запобігання монопольному положенню окремих учасників ринку);
- підвищення ролі фондових бірж у запобіганні проведенню маніпуляцій на ринку цінних паперів та веденню інсайдерської торгівлі (шляхом надання фондовим біржам певних регулятивних функцій та встановлення вимог щодо обов'язкового моніторингу біржами нестандартних угод);
- вдосконалення корпоративного управління біржами й забезпечення прозорості їх діяльності (підвищить довіру з боку споживачів біржових послуг);
- підвищення ролі фондових бірж у сфері контролю над розкриттям інформації емітентами, дотриманням емітентами положень кодексу корпоративної поведінки й наданням ними консолідованої фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів;
- спрощення розрахунків з нерезидентами;
- створення умов для розбудови системи інтернет-торгівлі цінними паперами з виходом на західні торговельні майданчики таким чином, щоб торгівля могла здійснюватися як безпосередньо інвесторами через інтернет-шлюзи, так і в класичному варіанті – через ліцензованого брокера.

З метою ефективного розвитку організаторів торгівлі у довгостроковій перспективі необхідно визначитися насамперед із моделлю подальшого розвитку вітчизняної біржової системи. В Україні

доцільним є створення специфічної моноцентричної біржової моделі [10, С. 16-18] – Єдиного організатора торгівлі, який об'єднуватиме кілька бірж, кожна з яких спеціалізуватиметься на організації торгів групами цінних паперів та активів, споріднених за певними ознаками: наприклад, цінними паперами, що обслуговують обіг акціонерного капіталу, боргового капіталу, деривативами, базовим активом яких є валютний курс (валютні пари) тощо. Вибір на користь існування єдиної загальнонаціональної фондової біржі було зроблено нами, виходячи з наступних аргументів:

- концентрація попиту і пропозиції в одній системі дозволить підвищити ліквідність ринку та його інформативну відкритість;
- суттєво зросте ємність ринку: з одного боку – обсяги активів, що будуть пропонуватися до продажу, з іншого боку – обсяги інвестиційних ресурсів, які забезпечуватимуть значний платоспроможний попит;
- значно збільшиться кількість посередників, що функціонують на одному торговельному майданчику, які в даному випадку працюватимуть за єдиними правилами та умовами, що відповідно, підвищить конкуренцію на ринку, якість надання послуг та зменшить їх вартість;
- враховуючи вищезазначене, частково вирішиться проблема диспропорції між ринковою та справедливою вартістю акцій;
- ефект масштабу дозволить знизити вартість послуг біржі, таким чином будуть мінімізовані трансакційні витрати учасників ринку;
- наявність однієї біржі значно зменшить фінансові та людські витрати торговців цінними паперами на членство в біржових системах;
- із зростанням кількісних показників функціонування біржі, зокрема, обсягів торгів, зросте сукупний розмір комісійної винагороди біржі (в абсолютних величинах), що створить економічні передумови до модернізації біржової платформи та вдосконалення інформаційних технологій;
- за такої системи ефективнішим стає використання в біржовій інфраструктурі єдиного депозитарного та клірингового центру.

Водночас, створення біржового монополіста вимагатиме застосування до нього посилених заходів у сфері державного нагляду та контролю, а також відповідних дій з боку ринкових інститутів. Зокрема, необхідно:

- передбачити обов'язкове впровадження в наглядових органах управління даної установи посади незалежного члена наглядової ради та посади представника контролюючого органу;
- передбачити узгодження призначення посадових осіб виконавчого органу єдиної біржі із ДКЦПФР;
- посилити адміністративну та кримінальну відповідальність осіб, які входять до виконавчого органу біржі та її структурних елементів;
- на законодавчому рівні забезпечити незалежність служб внутрішнього контролю біржі.

На нашу думку, розвиток вітчизняного фондового ринку має бути спрямований на загальну консолідацію біржової інфраструктури (рис. 1.1).

Цей процес може передбачати створення спеціалізованого вертикально-інтегрованого холдингу із широким представництвом у його капіталі банків, небанківських інститутів та, можливо, держави й іноземного капіталу (з певними обмеженнями). У рамках такого холдингу функціонуватиме Єдиний організатор торгівлі, який об'єднуватиме біржі, кожна з яких спеціалізуватиметься на певному спектрі цінних паперів. До структури холдингу у подальшому можуть бути долучені Центральний депозитарій, Центральний контрагент та інші системо утворюючі інфраструктурні одиниці. Така модель здатна сконцентрувати й спрямувати на подальше підвищення конкурентоспроможності фондового ринку необхідні фінансові, менеджерські, інтелектуальні й технологічні ресурси.



Рис. 1.1. Модель організації фондового ринку України.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що в основі підвищення ефективності функціонування ринку акціонерного капіталу має бути ідея централізації ринкової інфраструктури, зокрема створення у перспективі Центрального депозитарію, Центрального контрагента та єдиного організатора торгівлі (який об'єднуватиме біржі, кожна з яких спеціалізуватиметься на певному спектрі цінних паперів). У сфері функціонування депозитарної системи України доцільним також є реформування її нижнього рівня шляхом ліквідації зберігачів та реєстраторів та впровадження інституту реєстраторів-зберігачів, які поєднуютимуть у собі функції обох учасників нижнього рівня Національної депозитарної системи, та, відповідно, зможуть обслуговувати як емітентів, так й інвесторів-власників цінних паперів, працювати в єдиній системі обліку цінних паперів та мати відповідні інформаційні, технологічні та юридичні зв'язки з єдиним Центральним депозитарієм.

Крім того, необхідно впровадити комплекс заходів для поліпшення системи публічного розкриття інформації та підвищення інвестиційної привабливості цінних паперів, що обслуговують обіг акціонерного капіталу шляхом вдосконалення процедури проходження лістингу акцій на фондовій біржі та якісної роботи ринку рейтингування (введення ліцензування даного виду діяльності та розробки спеціалізованої системи відповідальності за правопорушення при наданні таких послуг на ринку цінних паперів).

Література

1. Директива Європейського Парламенту і Ради Європейського Союзу «Про допуск цінних паперів до офіційного лістингу на фондовій біржі і про інформацію, що повинна бути опублікована про ці цінні папери» від 28 травня 2001 року №2001/34/ЄС. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_191&p=1245690523297925.
2. Директива Європейського Парламенту і Ради Європейського Союзу «Про незворотність розрахунків у платіжних системах та системах розрахунків по цінних паперах» від 19 травня 1998 року № 98/26/ЄС. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_455&p=1245690523297925.
3. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – №50.
4. Закон України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» від 10 грудня 1997 р. №710/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – №15.
5. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV // – Відомості Верховної Ради України. – 2006. – №31.
6. Кравченко, Ю. Я. Рынок ценных бумаг: Курс лекций / Ю.Я. Кравченко. – К. : ВІРА-Р, 2002. – 368 с.
7. Питання функціонування та вдосконалення інфраструктури фондового ринку України: Інформаційно-аналітичні матеріали / За ред. О.І. Кіреєва, М.М. Шаповалової, Н.І. Гребеник. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 132 с.
8. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про конкурс з визначення уповноважених рейтингових агентств» від 19 жовтня 2006р. №1040 // Офіційний вісник України. – 2006. – №48. – С. 139.
9. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів» від 19 грудня 2006р. №1591 // Офіційний вісник України. – 2007. – №9. – С. 108.
10. Рубан О.І. Перебудова біржової системи України, як запорука успішного розвитку ринку акцій / О.І. Рубан // Науково-практичний журнал «Інвестиції: практика та досвід». – №13. – 2008. – С. 15-19.

*Ступницький О.І., к.е.н., професор кафедри міжнародного бізнесу
Інституту міжнародних відносин
Коверда В.М., здобувач кафедри міжнародного бізнесу.
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ГЕНЕЗИС МЕТОДІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ НА СУЧАСНОМУ ФОНДОВОМУ РИНКУ

Досліджуються сучасні методи розрахунків вартості акцій компаніями з управління активами інститутів спільного інвестування з використанням фінансових інструментів та особливостей функціонування фондового ринку.

This article investigates modern methods of accounting prices of shares by the companies that operate assets under joint-investing institutes with using financial instruments and particular functioning qualities of the stock market.

Постановка проблеми. Компанії з управління активами (КУА) здійснюють професійну діяльність з управління активами інститутів спільного інвестування (ІСІ) і, згідно з регламентом, жорстко регулюються законодавством та контролюються відповідними внутрішніми структурами ІСІ і національними інститутами з питань цінних паперів та фондового ринку. Одними з основних функцій КУА, крім пошуку нових об'єктів для інвестицій; регулярної переоцінки активів, оформлення договорів придбання і продажу активів, підготовки звітності до державних контролюючих органів; забезпечення поточної діяльності ІСІ, є:

- аналіз ринку цінних паперів, розміщення та викуп цінних паперів для ІСІ;
- залучення агентів, які розміщують/викупувають цінні папери ІСІ;
- придбання активів для формування структури портфелю даного ІСІ, що вказана в інвестиційній декларації.

Тому поряд з діяльністю у сфері облігацій внутрішньої державної позики і органів місцевого самоврядування, дорогоцінних банківських металів, грошових коштів на депозитних рахунках у банках та у депозитних сертифікатах банків, об'єктів нерухомості, корпоративних прав, значне місце у функціонуванні КУА ІСІ посідає використання таких інструментів як акції та облігації національних й іноземних емітентів.

Згідно зі світовою практикою, КУА ІСІ не має права надавати будь-які гарантії щодо рівня майбутньої доходності її інвестиційної діяльності: вартість цінних паперів ІСІ може як збільшуватися, так і зменшуватися, відповідно до зміни ринкової вартості цінних паперів й інших активів, у які інвестовано кошти ІСІ. Відповідно, всі учасники інвестиційних фондів несуть ризик збитків, пов'язаних зі зміною вартості їх активів, причому прибутковість фондів не гарантується ні державою, ні компаніями з управління активами. Розрахункова вартість цінного паперу відкритого ІСІ визначається і оприлюднюється КУА щодня, а для інтервального ІСІ – на день прийому заявки на продаж або купівлю цінних паперів фондів, а також на кінець кварталу. Функції управління, зберігання й обліку прав власності на цінні папери фондів розподілені між незалежними один від одного структурами – КУА, зберігачем і реєстратором (депозитарієм). Подібна схема не дозволяє КУА вивести активи з фонду без дозволу зберігача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що комплекс наукових проблем, пов'язаних із розвитком міжнародного фондового ринку в умовах фінансової глобалізації, особливостями функціонування окремих суб'єктів фінансового ринку та використання ними сучасних фінансових інструментів, є предметом досліджень багатьох як іноземних, так і вітчизняних вчених, а саме: Є. Брігхем [1], Л.Д. Гітман, М.Р. Джонк [2], Дж.Ф. Маршалл, В.К. Бансал [3], Р. Тьюлз, Е. Бредлі, [4], У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер, Дж.В. Бейлі [5], Ф. Шварц [6], Ф. Азіді [7], Дж. Халл [8], Ф.С. Мишкін [9], Дж. Селігмен [10], Р. Собел [11], А. Вотсон [12], П. Вілмотт, С. Хавісон [13], К. Вуд [14] та інші, які досить детально дослідили динаміку ефективності акціонерного капіталу, методичну базу розрахунків рентабельності інвестицій у фіктивний капітал для різних сегментів світової економіки. В українській і російській економічній літературі проблемам, тенденціям та шляхам розвитку національних та міжнародних фондових ринків присвячені праці С.В. Богачова [15], А.М. Буреніна [16], В.А. Галанова [17], В.В. Колесника [18], А.В. Мертенса [19], Д.М. Михайлова [20], О.Н. Мозгового [21], О.Ю. Ромашко [22], Б.Б. Рубцова [23].

Серед невирішених частин загальної проблеми адаптації міжнародно визнаних форм і методів розрахунків й оцінок ефективності акціонерного капіталу до фондових ринків країн із транзитив-

ною економікою у статті аналізується практика діяльності сучасних КУА при ІСІ під кутом зору оптимальності використання фінансових інструментів для підвищення прибутковості ІСІ як особливих фінансових посередників сучасного фондового ринку.

Метою статті є дослідження сучасних методів розрахунків вартості акцій компаніями з управління активами інститутів спільного інвестування з використанням фінансових інструментів та особливостей функціонування фондового ринку.

Узагалі, теорія оцінки звичайних акцій за останні роки зазнала значних змін. Вона є досить суперечливою сферою знання, і жоден з розроблених методів не можна вважати загальноприйнятим. Але в останні роки привілейованим залишається підхід, основна ідея якого базується на тому, що окремі звичайні акції треба розглядати як частину всього портфеля звичайних акцій, яким може володіти інвестор. Іншими словами, інвестори стурбовані не стільки тим, виросла чи впала вартість окремих акцій, скільки тим, як змінилася загальна вартість їхнього портфеля [24, С. 33-34]. Однак, у цих умовах залишається важливим визначення вартості кожної конкретної звичайної акції. Для розрахунку дійсної ціни акцій КУА застосовують комплексний фундаментальний аналіз вартості акцій, що базується на проведенні ними різнобічних макроекономічних, галузевих і мікроекономічних досліджень ринку цінних паперів. Так, наприклад, для оцінки вартості привілейованих акцій КУА використовують метод, заснований на аналізі дивідендних доходів. Загалом, КУА використовують наступні методи оцінки ринкової вартості звичайних акцій:

- методи оцінки внутрішньої вартості акцій чистої вартості активів (оцінка внутрішньої вартості акцій на основі ліквідаційної та оцінка внутрішньої вартості акцій на основі вартості активів компанії);
- метод дисконтування дивідендів;
- метод доходів;
- метод оцінки ризику, заснований на моделі визначення ціни капітальних активів (САРМ).

Привілейовані акції за звичай виплачують дивіденди за фіксованою ставкою протягом невизначеного або, що має місце частіше, обмеженого терміну. Безстрокова акція генерує грошовий потік упродовж досить значного проміжку часу, а формула, що використовується КУА для розрахунку її оцінки, може бути представлена в наступному виді:

$$P = D / (1 + D/P) = D/r \quad (1)$$

де: P – поточна ціна привілейованої акції;

D – очікуваний фіксований дивіденд;

r – поточна необхідна прибутковість.

При цьому r визначається за формулою:

$$r = 1 + d/p \quad (2)$$

де: d – щорічний дивіденд на акцію;

p – ринкова ціна за акцію.

При визначенні поточної ціни привілейованої акції КУА, як правило, здійснюють розрахунки з урахуванням невизначеності майбутньої виплати дивідендів й імовірності відчутної зміни майбутньої вартості акції внаслідок або зміни ринкової кон'юнктури, або спланованого відклику акцій за преміальною ціною для їх наступного погашення. Визначення вартості звичайних акцій значно відрізняється від оцінки привілейованих, тому що одержання доходів по них характеризується невизначеністю в плані як величини, так і часу їх одержання. Має місце окрема невизначеність інформації щодо майбутніх результатів, насамперед темпів зростання дивідендів. Єдине джерело даних для КУА – статистичні дані про діяльність компанії у минулому. Таким чином, виникає проблема майбутнього виміру вартості акціонерного капіталу для ІСІ, оскільки необхідно задовольнити очікування інвестора щодо ризику й винагороди, пов'язаного з вибором саме цієї альтернативи. Інакше кажучи, ІСІ повинен винагородити акціонерів економічною вигодою у майбутньому, характер і результати якої можуть відрізнятися від минулого періоду. У зв'язку з цим важливим є вид винагороди, що отримає інвестор ІСІ: грошові дивіденди; ріст власних активів внаслідок зростання прибутку; перепродаж звичайних акцій на ринку через певний строк після початку володіння ними ІСІ.

На інформації, що отримала КУА на фондовому ринку, ґрунтуються метод дисконтованих дивідендів, метод доходів і метод оцінки ризику, заснований на моделі визначення ціни капітальних активів (САРМ). Найчастіше КУА застосовують наступні методи оцінки внутрішньої вартості акцій:

1. *Оцінка внутрішньої вартості акцій на основі чистої вартості активів.* При оцінці вартості чистих активів акціонерних товариств КУА аналізує структуру і перелік активів і пасивів, що бе-

руть участь у розрахунках. До активів, що оцінюються, належать позаоборотні активи за винятком балансової вартості власних акцій товариства, що викуплені в акціонерів і відповідають наступним вимогам:

а) доход, одержаний безпосередньо від діяльності товариства (користування земельними ділянками, природними ресурсами, патенти, ліцензії взагалі і ліцензії на певні види діяльності, ноу-хау, програмні продукти, монополні права і привілеї, рекламні та анімаційні витрати, торговельні марки, товарні знаки й т.п.);

б) існуючі документальні підтвердження витрат, пов'язаних з їх придбанням (створенням);

в) право товариства на володіння даними нематеріальними правами повинне бути підтверджене документом (патентом, ліцензією, договором і т.п.). Причому, у розрахунок приймається заборгованість акціонерного товариства за продане йому майно, а також запаси, витрати, кошти, розрахунки та інші активи, за винятком заборгованості засновників по їх внесках у статутний капітал і балансової вартості власних акцій, викуплених в акціонерів.

При наявності у акціонерного товариства на кінець року резервів за сумнівними боргами і за знеціненими цінними паперами, показники статей, у зв'язку з якими вони створені, приймаються до розрахунку з відповідним зменшенням їх балансової вартості на вартість даних резервів. Пасиви, що розраховуються КУА, включають наступні статті: цільове фінансування й надходження; довгострокові і короткострокові зобов'язання банкам й іншим юридичним і фізичним особам; розрахунки та інші пасиви. Вартість чистих активів для оцінки вартості звичайних акцій визначається КУА шляхом вирахування із суми активів акціонерного товариства суми його зобов'язань.

2. *Оцінка внутрішньої вартості акцій на основі ліквідаційної вартості активів компанії.* Найбільш реально розраховується вартість акцій на базі ліквідаційної, або так званої "роздільної", вартості. Ліквідаційна вартість складається з коштів, які одержать їх власники в тому випадку, якщо компанія буде ліквідована, її активи "роздроблені" і продані різним покупцям на ринку. Встановлення ліквідаційної вартості дозволяє акціонерам оцінити величину мінімального доходу, на який вони можуть розраховувати, від продажу своїх акцій. Ліквідаційна вартість акцій складається із чистої реалізаційної, або ліквідаційної, вартості всіх активів, – за винятком довгострокових і короткострокових зобов'язань компанії. Ліквідаційна вартість розраховується КУА за формулою:

$$Л=0,5*(A1+A3)+0,5*(Дс+F1Гп+F2Мз)-Пр (3)$$

де: A1 й A2 – вартість активів 1-го і 2-го розділів балансу компанії;

У – збитки;

Дс – кошти компанії;

Гп – готова продукція;

Мз – матеріальні запаси;

F1 – коефіцієнт ліквідності товарних запасів;

F2 – коефіцієнт ліквідності сировини й матеріалів;

Об – вартість довгострокових і короткострокових зобов'язань компанії.

Для розрахунку коефіцієнтів ліквідності КУА проводить фінансовий аналіз поточної діяльності компанії, мета якого полягає у визначенні коефіцієнтів поточної і негайної ліквідності, коефіцієнтів обороту дебіторської заборгованості і товарно-матеріальних запасів, рентабельності і ризику вкладень в акції даної компанії. До розрахунків ліквідаційної вартості КУА підходить диференційовано з погляду оцінки коефіцієнтів ліквідності за різними позиціями балансу і при цьому одержує скоректовану величину чистих активів, що бере участь у розрахунку остаточної ринкової вартості звичайних акцій.

В основі *методу доходів* лежить співвідношення ціни до прибутку на акцію, що є показником оцінки ринком цінного папера або поточної прибутковості звичайних акцій. Поточна прибутковість звичайної акції (г), відповідно до даного методу, визначається як відношення прогнозованого значення прибутку на акцію (Е) до поточної ринкової ціни акції (Р):

$$г=E/P=1/(P/E) (4)$$

Таким чином, ринкова вартість акції розраховується за формулою:

$$P=E/г(5)$$

Слід зазначити, вказаний результат базується на припущенні, що весь прибуток компанії буде виплачений акціонерам, проте навряд це можливо в реальному житті. Водночас такий показник, по-перше, не залишає місця для обліку реінвестування прибутку, що створює для акціонерів нову вартість, по-друге, отриманий результат статичний, тому що зростання прибутку в майбутньому ігнорується. Якщо перше припущення про виплату дивідендів у розмірі 100% збережеться, то аль-

тернативний спосіб визначення ринкової вартості акціонерного капіталу полягатиме в тому, щоб рік за роком прогнозувати очікуваний прибуток і знаходити таку ставку дисконтування, яка зрівнювала б цей прибуток (після сплати податку) з поточною ринковою ціною. Очевидно, що число вихідних припущень, які можна прийняти для проведення аналізу, різко збільшиться за таких умов. Таким чином, цей найпростіший спосіб оцінки є у найкращому разі всього лише загальним наближенням, тому він рідко застосовується у практиці розрахунків КУА [25, С. 33-34].

Метод дисконтованого потоку дивідендів, що активно використовується КУА для розрахунків ціни акції, – це модель, у якій вартість акції розраховується на базі майбутнього очікуваного потоку дивідендів та визначається за формулою:

$$P=[D1/(1+r)]+[D2/(1+r)^2]+.....+[Dn/(1+r)^n] \quad (6)$$

де: Dn – дивіденд, очікуваний до одержання у t році.

Із практичного погляду нескінченний потік можна замінити на кінцевий. Таким чином, даний метод включає як прогнозування очікуваного рівня дивіденду на акцію, так і дисконтування його відповідно до прийнятної для інвестування ставки прибутковості. Результат – застосування даного методу за двома моделями: моделлю постійного (нескінченного) зростання і моделлю непостійного (двома стадіями) зростання дивідендів.

Метод постійного зростання використовується КУА у розрахунках ціни акції як модель, що припускає: дивіденди за акціями будуть невизначено довго зростати з постійним темпом їх приросту. Включення в попередню формулу прогнозу зростання дивідендів дозволяє скорегувати результат на ту частину вартості для акціонерів, що отримана внаслідок реінвестування прибутку. Вихідне припущення полягає у тому, що успішне реінвестування призведе в перспективі до додаткового зростання прибутку і, відповідно, до зростання дивідендів. Математично дана модель ґрунтується на моделі Гордона й має такий вигляд:

$$P=[D_0 \cdot (1+g)/(r-g)] \quad (7)$$

де: D_0 – останній фактично виплачений дивіденд;

r – необхідна ставка прибутковості;

g – очікуваний темп приросту дивіденду.

Припущення про постійне зростання дивідендів характерне тільки для зрілих компаній.

Метод непостійного зростання. Для циклічного розвитку компаній характерна загальна тенденція до зменшення темпів зростання. Так, наприклад, для компаній новітніх технологій притаманне швидке зростання дивідендів за акціями протягом декількох років, після чого настає неминуче зниження темпів зростання, що призводить до тимчасового призупинення дивідендних виплат. Вартість акцій таких компаній розраховується КУА наступним чином. По-перше, потік дивідендів розподіляється на дві частини: початковий період непостійного зростання змінюється періодом постійного зростання, по-друге, наведена вартість потоку дивідендів розраховується КУА як середньо виважена очікувана у період непостійного зростання, по-третє, використовується модель постійного зростання для знаходження очікуваної вартості акції до початку періоду постійного зростання, а потім ця величина дисконтується до сучасних умов непостійного зростання. У цьому випадку для розрахунку вартості акцій КУА застосовує наступну формулу:

$$P=S[Dt/(1+r)^t]+[D1/(r-g)] \cdot [1/(1+r)^n] \quad (8)$$

де: n – очікуване число років непостійного зростання;

Dt – очікуваний дивіденд у році t фази непостійного зростання;

D_{n+1} – перший очікуваний дивіденд фази постійного зростання.

Іноді КУА використовують і більш складні моделі, потреба у яких виникає у зв'язку з тим, що щойно створені компанії, як правило, взагалі не платять дивідендів. Подібний досвід аналізувався у дослідженнях російських економістів [26]. Для компанії з первинними нульовими дивідендами формула матиме наступний вигляд:

$$P=S[0/(1+r)^L]+S[Dt/(1+r)^{L+1}]+[DM+1/(r-g)] \cdot [1/(1+r)] \quad (9)$$

Перший доданок показує, що дивіденди не будуть виплачуватися протягом L років. Другий доданок має на увазі, що дивіденди вперше будуть виплачені в році $L+1$, а далі до моменту M вони зростатимуть зі змінним темпом. Третій доданок характеризує ту частину наведеної вартості акції, що буде забезпечена при виході компанії на стабільний рівень виробництва й виплати дивідендів.

Метод оцінки ризику, заснований на моделі визначення ціни капітальних активів (CAPM) був розроблений Дж. Лінтнером, Я. Мойссіном, В. Шарпом. Хоча цей метод оцінки ризику не дозволяє надати точну оцінку поточної й майбутньої прибутковості або дивідендів, проте, виходячи з офіційно опублікованих ставок доходу, КУА визначає нормальну ринкову прибутковість, що ско-

рекована залежно від премії або знижки за ризик конкретної компанії. Обґрунтування методу базується на припущенні, що вартість капіталу компанії у формі очікуваної власниками акцій прибутковості зіставляється з відносним ризиком для звичайних акцій. Чим більше відносний ризик, тим більша премія, очікувана акціонером у формі додаткових економічних доходів, що перевищують нормальний рівень прибутковості [27].

Слід зазначити, що КУА у практиці розрахунків вартості акцій при використанні методу CAPM обов'язково враховують *три* складові. *Перша складова* – оцінка рівня прибутковості повністю надійного цінного папера, вільного від ризику. Мета – знайти найнижчу межу всього інтервалу можливих значень прибутковості, що існує на даний момент на даному ринку цінних паперів. Це й буде стартовою позицією для визначення більш високої, скоректованої на ризик прибутковості, властивої конкретній звичайній акції. Так, у США безризиковою ставкою вважають ставку, за якою приймають казначейські зобов'язання уряду США. В Росії немає єдиного погляду з приводу якогось одного конкретного цінного папера, і як безризикова ставка використовується ставка за валютними депозитами російських банків або ставка за рублевими внесками Ощадбанку Росії. Однак фінансова криза 2008-2009 рр. поставила під сумнів використання будь-якої російської ставки взагалі [28; 29].

Друга складова – оцінка доходу від аналогічних цінних паперів, середніх за ступенем ризикованості. Метод CAPM визначає конкретні коректування на відносну ризикованість даного цінного папера порівняно з середньою або базовою тенденціями. Західні КУА визначають загальну суму очікуваного доходу за індексом S&P 500, що базується на показнику цін на звичайні акції, що перебувають у широкому обігу 500 компаній. Оскільки в Росії використання певного індексу як показника «базових компаній» досить проблематичне (нерозвиненість інформаційної бази), тож російські КУА користуються суб'єктивними оцінками, прогножуючи майбутні доходи і приблизну величину середньо зваженого доходу за інвестиціями в окремі (аналогічні) проекти.

Третя складова – це розрахунок відносного ризику, що базується на аналізі коливань доходів по конкретному цінному паперу. Визначення ризику методом CAPM вирізняється певними особливостями, які викликають суперечки серед економістів-аналітиків. Ризик визначається не як загальні коливання доходів, а як коефіцієнт кореляції між доходами за конкретною акцією і за активами середнього ступеня ризику. Вихідне припущення полягає у тому, що інвестор акцентує увагу не на загальних коливаннях доходів за кожним конкретним цінним папером, а на тому, як коливання доходів від володіння конкретним цінним папером відображаються на коливаннях доходів від усього інвестиційного портфеля. Показник ризику у формі коваріації з ринковою ставкою доходу називається коефіцієнтом b . Три вищезазначені складові формалізуються у методі CAPM наступним чином:

$$k_e = R_f + b \cdot (R_m - R_f) \quad (10)$$

де: k_e – вартість капіталу (ставка прибутковості);

R_f – ставка прибутковості по безризикових вкладеннях;

R_m – середньоринковий рівень прибутковості звичайних акцій;

b – коваріація прибутковості за цінними паперами даної компанії і по ринку цінних паперів узагалі (ступінь систематичного ризику).

Величина b – це число, на яке множиться різниця між очікуваною прибутковістю за середнім портфелем й очікуваною прибутковістю від безризикових вкладень. Ця різниця дорівнює премії за ризик за інвестиціями, що входять у даний портфель. Множник b коректує середню премію за ризик так, щоб вона відображала більш-менш значний рівень відносної ризикованості конкретної акції. Показник b більше 1, якщо відносний рівень ризику по акції перевищує середньоринковий, і менше 1, якщо відносний рівень ризику по акції нижче середнього. Проте ставка прибутковості у значній мірі залежить від інфляції, яка знаходить своє вираження у безризиковій ставці, що у формулі виступає як номінальна ставка. Таким чином, безризикова ставка складається із двох елементів: реальної, безінфляційної прибутковості (R^*) й інфляційної премії (IP), що визначає очікуваний темп інфляції. Отже,

$$R_f = R^* + IP \quad (11)$$

Крім інфляції, на ставку прибутковості впливає зміна рівня ризику. Зрозуміло, що компанія може змінювати ризикованість своїх цінних паперів, а отже, і значення b , варіюючи структурою своїх активів, а також використовуючи зовнішні джерела фінансування. Причому коефіцієнт b компанії може змінюватися і в результаті впливу таких ринкових чинників, як зростання конкуренції у галузі, закінчення терміну дії основних патентів тощо. Таким чином, будь-які зміни, що ви-

значають прибутковість цінного папера, як, наприклад, зміна її b коефіцієнта, очікування інфляції, будуть впливати на специфіку аналізу і розрахунків КУА загальної вартості цінного папера.

Метод оцінки ринкової вартості акцій або пакетів акцій на основі застосування порівняльного підходу. Ринкова вартість акцій або пакета акцій може бути розрахована КУА без аналізу вартості компанії загалом. Дані для оцінки вартості пакета можна одержати зі статистики продажу порівняльних пакетів відкритих компаній і здійснити розрахунок методом ринку капіталу. У зв'язку з тим, що дані за цими угодами відносяться до відкритих компаній, то коли йдеться про закриті компанії, необхідно відняти знижку на недостатню ліквідність для визначення ринкової вартості пакета акцій. Сьогодні КУА при оцінці вартості акції застосовують не один, а кілька методів, що обумовлено прагненням одержати найбільш точний остаточний результат, тому що кожен метод розкриває й оцінює різні показники, що впливають на вартість акції. Остаточний результат формується шляхом об'єднання всіх результатів воедино (1 етап), визначення пропорційної даному пакету частки з врахуванням отриманої величини різних знижок і премій (2 етап).

Механізм оцінки КУА ринкової вартості пакета акцій (як підсумкової величини) базується на розрахунку вартості шляхом порівняння всіх результатів, отриманих різними методами, і визначення остаточного результату залежно від частки, що оцінюється, і стандарту вартості, який застосовується. Розрахунок підсумкової величини здійснюється методом зважування з використанням вагових коефіцієнтів по кожному із застосованих методів. При цьому КУА не застосовує всіх наявних методів, а обмежується лише тими, які є найефективнішими і відповідають наразі ситуації на фондовому ринку. Головним вважається правильний вибір методів, а останній, у свою чергу, здійснюється КУА у декілька етапів.

На *першому етапі* визначаються: а) мета, задля якої проводиться оцінка; б) стандарт вартості, що використовується, залежить від мети оцінки і в остаточному підсумку визначає вибір методів оцінки (наприклад, КУА цікавить насамперед інвестиційна вартість, тому перевага буде надана доходному підходу); в) частка власності, що оцінюється (тобто КУА використовує одні методи при оцінці контрольних пакетів, а інші – при оцінці неконтрольних пакетів); г) обсяг доступної інформації (тобто якщо у КУА відсутня достатня інформація щодо компаній, які порівнюються, то вона в процесі оцінки не зможе використати ринковий підхід; якщо ж відсутня інформація зі сфери грошових потоків, то вона не зможе в процесі вартісних розрахунків використати доходний підхід).

На *другому етапі* здійснюється аналіз галузевих чинників (за параметрами: перспективи розвитку галузі, минула й очікувана прибутковість у галузі, ступінь галузевого ризику) і чинників на рівні компанії (відображають темпи зростання доходів оцінюваної компанії, динаміку її фінансових показників, залежність від покупців і постачальників). Крім цього, треба враховувати той момент, що вибір методів оцінки залежить від чинників діяльності самої компанії.

На *третьому етапі* КУА визначає методи, що мають бути використані: засновані на аналізі активів (метод чистих активів, метод ліквідаційної вартості) або на основі аналізу доходів (метод дисконтованих грошових потоків, метод капіталізації доходів, метод надлишкових прибутків або мультиплікаторів оцінки: ціна/прибуток, ціна/грошовий потік, ціна/дивіденди). Методи, засновані на аналізі активів, застосовуються КУА у випадку, коли доходи компанії не піддаються точному прогнозу, або коли компанія має значні фінансові і матеріальні активи, або коли вона залежить від контрактів, або коли у компанії відсутня постійна клієнтура. КУА використовує методи, засновані на аналізі доходів, у випадку, коли поточні і майбутні доходи компанії можуть бути вірогідно визначені або коли її активи переважно складаються з машин, устаткування і готової продукції, або коли компанія має стійкий попит на свою продукцію.

На *четвертому етапі* КУА аналізує достатність і якість інформації про компанії, на базі яких буде проведено порівняння. Якщо знайдено необхідну кількість аналогічних компаній, то КУА розраховує мультиплікатори, які використовуються в методі ринку капіталу і методі угод. Якщо КУА не може знайти необхідної кількості компаній для порівняння, то для оцінки вона використовує методи, засновані на аналізі доходів (метод капіталізації, метод дисконтованих грошових потоків, метод надлишкових прибутків).

На *п'ятому етапі* КУА прогнозує динаміку майбутніх доходів. Якщо вони відрізняються від поточних, то КУА використовує метод дисконтованих грошових потоків, в іншому випадку – застосовує метод капіталізації або метод надлишкових прибутків.

На шостому етапі КУА визначає, чи є компанія діючою або ж перебуває на порозі ліквідації. Якщо підприємство діюче, то КУА використовує метод вартості чистих активів, у іншому випадку – метод ліквідаційної вартості.

Висновок. Отже, у сучасні практики діяльності КУА ІСІ *метод капіталізації доходів* використовується за умови: по-перше, якщо майбутні доходи будуть рівні поточним або ж темпи зростання будуть помірними й передбачуваними; по-друге, якщо доходи являють собою досить значні позитивні величини, тобто бізнес буде стабільно існувати. *Метод дисконтованих грошових потоків* доцільний, коли: майбутні грошові потоки істотно відрізнятимуться від поточних; прогнозовані грошові потоки компанії є значними позитивними величинами; чистий грошовий потік в останній рік прогнозного періоду буде значною позитивною величиною. *Метод вартості чистих активів* найбільш ефективний при оцінці компанії: яка володіє значними матеріальними і фінансовими активами; у випадку неможливості досить точного визначення прибутку або грошового потоку компанії у майбутньому; діючої (або такої, що лише виникла), тобто для яких відсутні ретроспективні дані про прибутки, а також холдингової або інвестиційної компанії. *Метод ліквідаційної вартості* використовується КУА при оцінці компанії, що перебуває на межі банкрутства. Свідченням останнього є інформація про низькі доходи або навіть їх відсутність, тобто показники «старіння» бізнесу. У цьому випадку бізнес повинен бути ліквідований, а активи реалізовані за ринковою ціною. *Метод ринку капіталу й метод угод* використовується КУА у випадках, якщо: а) є достатня кількість компаній для порівняння і достатня фінансова інформація про них; б) у мультиплікаторах знаменник є достатньо позитивною величиною. Розрахунки здійснюються КУА на основі двох базових методів зважування: метод математичного зважування (використовується процентне зважування) і метод суб'єктивного зважування (аналіз єдиної ринкової вартості).

Для визначення питомої ваги кожного методу КУА ІСІ враховуються наступні чинники: характер бізнесу і його активів; мета оцінки і можливе її використання; стандарт вартості, що застосовується; кількість та якість даних, що підкріплюють метод; рівень ліквідності; рівень контролю. Врахування цих чинників дає можливість КУА обрати найбільш правильні частки і дійти висновку.

Методи інвестиційної діяльності, що використовують КУА ІСІ, перебувають у *жорсткому правовому полі*. Насамперед – це відкритість і прозорість діяльності КУА: інвестору надається можливість регулярного доступу до інформації про роботу ІСІ та КУА, а також про вартість і структуру активів інвестиційного фонду, здійснюється контроль за професійним управлінням активами і диверсифікацією портфеля. Відповідно до законодавств багатьох країн з ринковою економікою, КУА зобов'язана викупити в інвестора цінні папери за поточною вартістю чистих активів фонду, тому неможлива ситуація, коли інвестору (учаснику ІСІ) відмовляють у виплаті грошей. Діяльність КУА здійснюється із дотриманням законодавчо визначених вимог та обмежень, у режимі системного державного нагляду, регулювання і контролю [30]. КУА може як управляти ІСІ (пайовими та/або корпоративними інвестиційними фондами) на підставі ліцензії на здійснення діяльності з управління активами ІСІ, так і поєднувати діяльність з управління активами недержавних пенсійних фондів (НПФ) та з адмініструванням НПФ (за наявності відповідної ліцензії). З метою недопущення зловживання КУА коштами інвесторів ІСІ у багатьох західних країнах запроваджено розмежування функцій управління активами спільного інвестування та їхнього зберігання, з цією ж метою відокремлене зберігання та облік активів інвестиційних фондів від майна самої КУА. Зберігач не має права розпоряджатися активами інвестиційного фонду – він забезпечує виконання операцій з активами ІСІ та контролює дотримання КУА, що управляє активами інвестиційного фонду, норм законодавства, регламенту та інвестиційної декларації інвестиційного фонду. У випадку, якщо КУА ІСІ дає зберігачу будь-яке розпорядження щодо операцій з активами фонду, що суперечать законодавству, зберігач не має права виконувати таке доручення, оскільки він діє винятково в інтересах інвесторів.

Але на цьому контроль за діяльністю КУА не закінчується. Щорічно КУА повинна проходити аудиторську перевірку. Цій перевірці підлягають: ведення бухгалтерського обліку і складання звітності щодо активів інвестиційних фондів, якими управляє КУА; перевіряється також склад і структура активів ІСІ тощо. Завдяки такій організації роботи КУА та ІСІ гроші інвесторів захищаються від нецільового використання, а також дозволяють захистити активи ІСІ від проблем, пов'язаних із фінансовим становищем самої КУА. Тому навіть банкрутство КУА (як господарюючого суб'єкта) не є загрозою для активів ІСІ (активи інвестиційного фонду можуть бути передані в управління іншій КУА; на активи ІСІ не поширюються вимоги та зобов'язання КУА). Основними органами, які здійснюють контроль діяльності КУА з боку інвесторів є Наглядова (Спостережна)

рада ІСІ, а також збори акціонерів (для корпоративного інвестиційного фонду). Наглядова рада формується з інвесторів, які придбали цінні папери ІСІ. Зокрема, до компетенції цих органів належать такі питання як підписання і розірвання договорів з КУА (затвердження відповідних рішень та договорів); затвердження укладених КУА договорів щодо активів ІСІ, сума яких перевищує встановлену в регламенті ІСІ мінімальну вартість; затвердження договорів з аудитором (аудиторською фірмою), зберігачем, реєстратором (депозитарієм) на обслуговування ІСІ.

Література

1. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
2. Гитман Л.Д., Джонк М.Р. Основы инвестирования. – М. : Дело, 2006. – 1008 с.
3. Маршалл Дж.Ф., Бансал В.К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер.с англ. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 784 с.
4. Тьюлз Р., Бредли Э., Тьюлз Т. Фондовый рынок. – 6-е изд.: Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 648 с.
5. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бейли Дж.В. Инвестиции: Пер.с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 1024 с.
6. Шварц Ф. Биржевая деятельность Запада (Фьючерсные и фондовые биржи, системы работы и алгоритма анализа): Пер. с англ. – М. : Ай Кью, 2006. – 172 с.
7. Arditti F. Derivatives. – Boston, Massachusetts : Harvard Business School Press, 2006. – 394 p.
8. Hull John. Options, Futures & Other Derivatives, 5th Ed. – New Jersey : Prentice Hall. – 2006. – 744 p.
9. Mishkin Frederic S. The Economics of Money, Banking, and Financial Markets, 6th Ed.- Addison Wesley. – 2002. – 737 p.
10. Seligman J. The Transformation of Wall Street: A History of the Securities and Exchange Communication and Modern Corporate Finance. – Boston : Houghton Mifflin, 2006. – 711 p.
11. Sobel R. The Big Board. A History of the New York Stock Market. – Washington : DC: Beard Books, 2006. – 395 p.
12. Watson A. Finance of International Trade. – London : The Chartered Institute of Bankers, 2005. – 364 p.
13. Wilmott Paul, Howison Sam. The Mathematics of Financial Derivatives. – United Kingdom : Cambridge University Press. – 2005. – 317 p.
14. Wood C. Boom and Bust: The Rise and Fall of the World's Financial Markets. –2005. – 517 p.
15. Богачев С.В. Фондовые методы развития промышленных корпораций: вопросы теории и практики. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2006. – 294 с.
16. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов. – М. : І Федеративная книготорговая компания, 2006. – 352 с.
17. Галанов В.А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы: Учебник. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 464 с.
18. Колесник В.В. Введение в рынок ценных бумаг. – К. : А.Л.Д., 2005. – 430 с.
19. Мертенс А.В. Инвестиции. Курс лекций по современной финансовой теории. – К. : Киевское инвестиционное агентство, 2006. – 415 с.
20. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок. Тенденции развития и инструменты. – М. : Экзамен, 2005. – 768 с.
21. Мозговой О.Н. Зарубежный фондовый рынок. – К. : УАННП «Феникс», 2006. – 129 с.
22. Ромашко О.Ю. Регулювання міжнародних фондових ринків: Навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2006. – 237 с.
23. Рубцов Б.Б. Зарубежные фондовые рынки: инструменты, структура, механизм функционирования. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 306 с.
24. Лысенков Ю. М., Фетюхина Н. В., Зельцер Е. Р. Международный фондовый рынок., 3-е изд. – К. : Киевский институт банкиров банка "Украина", 2004. – 451 с.
25. Быков А.В. и др. Биржевая торговля. ИСИ – что это такое? – Красноярск : Скиф, 2004. – 163 с.
26. Батищев В.О. Фондовая биржа и инструменты фондового рынка. – М. : Международные отношения, 2002. – 272 с.; Бородулин В. Рынки ценных бумаг США. – М. : Московская центральная фондовая биржа, 2004. – 520 с.
27. www.istock.com.ua.
28. Веб-сайт Комісії з цінних паперів США. – Режим доступу: www.sec.gov.
29. Веб-сайт з питань АДР, спеціалізований ресурс J. P. Morgan. – РЕЖИМ ДОСТУПУ: www.adr.com.
30. Веб-сайт з питань АДР, спеціалізований ресурс The Bank of New York. – Режим доступу: www.adrbny.com.

ГУДВІЛ В ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ

Розглядаються проблемні питання щодо визнання й оцінки в бухгалтерському обліку гудвілу. Надано шляхи їх ймовірного вирішення при застосуванні вітчизняного та зарубіжного досвіду. Доведено необхідність використання сучасними підприємствами в обліковій системі та звітності гудвілу.

Challenging questions concerning acceptance and estimation in accounting audit of goodwill are viewed in this article. The ways of their possible accomplishment in the usage of domestic and foreign experience are shown. It was proved that modern enterprises can use above-mentioned methods in accounting audit of goodwill.

Постановка проблеми. Процеси економічної інтеграції країни, створення міжнародних об'єднань і спільних підприємств зумовили процедури гармонізації вітчизняної облікової системи з міжнародною. Зарубіжні інвестори при оцінці українських підприємств дедалі більше звертають увагу не лише на вартість необоротних матеріальних активів підприємства, а й враховують наявність їх нематеріальної частки. Проте і досі мають місце певні розбіжності в міжнародній та вітчизняній бухгалтерській практиці щодо сутності, оцінки й визнання в обліку невідчутних активів. У вітчизняних нормативно-правових документах будь-які вказівки щодо методології бухгалтерського обліку з цих питань практично відсутні, тобто на практиці здебільшого передбачається самостійна їх розробка. Стосовно наукових досліджень, вони є досить дискусійними та не завжди практично реалізованими.

Актуальність дослідження. Процеси придбання та злиття підприємств у сучасній обліковій системі пов'язуються з виникненням такого об'єкта обліку, як гудвіл. Більшість фахівців економічних служб вітчизняних підприємств недооцінює значення категорії «гудвіл» та, відповідно, не відображає його в обліку підприємства. На наш погляд, це помітно гальмує адаптацію економічної інформації вітчизняного підприємства до міжнародних вимог та негативно впливає на процес уніфікації облікової інформації, яка забезпечує потреби зовнішніх і внутрішніх користувачів. У зв'язку з цим необхідно визначити пріоритети та механізми, які забезпечили б достовірну оцінку та визнання даної категорії, оскільки певним чином від цього залежить й дієвість економічної моделі бухгалтерського обліку.

Зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Для підвищення прозорості фінансової звітності українських підприємств була схвалена Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, яка передбачає подальше реформування обліку. Зокрема, використовуючи міжнародні засади обліку під час придбання та злиття підприємств, постає необхідність відображення процесів, пов'язаних з виникненням такої облікової категорії як гудвіл.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи важливість окремих питань сутності, оцінки та обліку гудвілу в системі управління підприємством, цим проблемам приділяли увагу такі вчені-економісти як В.В. Сопко, С.Ф. Голов, Н.М. Малюга, А.А. Чухно, І.А. Бігдан, Г. Уманців, Л. Городянська, Вуд Френк та інші. Проте дискусійною, зокрема, залишається проблема визнання й оцінки гудвілу як об'єкта обліку в інформаційній системі управління підприємства і вимагає свого вирішення з урахуванням особливостей вітчизняної економіки.

Мета статті полягає в обґрунтуванні облікових методичних підходів щодо відображення гудвілу як об'єкта бухгалтерського обліку з урахуванням зарубіжного та вітчизняного досвіду.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. В Україні першочергова проблема гудвілу як економічної категорії пов'язана з неможливістю ідентифікувати його з об'єктами нематеріальних активів. Підприємство може здійснювати витрати для отримання майбутніх економічних вигід – укладання вигідних контрактів, створення сприятливої робочої атмосфери, отримання монопольних привілеїв, підбір кваліфікованих кадрів тощо. У таких випадках вартість можливого продажу підприємства перевищує оцінку його чистих активів, що втілює в собі результат високої якості управління та наявність монопольних привілеїв. Однак за МСБО 38 «Нематеріальні активи» [4] ці різниці неможна розглядати як такі, що відображають собівартість нематеріального активу, контролюваного підприємством. Якщо здійснити таку ідентифікацію і прогноз вигід від використання об'єкта буває складно (на практиці така ситуація виникає зазвичай), фахівці підприємства не відображають гудвіл у балансі та не враховують його у фінансовій звітності підприємства.

Методологічне і загальнонаукове значення. Дослідження питань обліку гудвілу в економіці підприємства дозволяють врахувати у сучасній інформаційній системі сукупність активів, наявність яких забезпечує конкурентні переваги (додатковий дохід у вигляді репутації фірми).

Викладення основного матеріалу. Гудвіл як об'єкт обліку представляє собою перевищення частки придбання над справедливою вартістю ідентифікованих активів і зобов'язань на дату балансу. Гудвіл, або «позитивна ділова репутація» визнається у момент придбання підприємства у разі, якщо вартість останнього перевищує балансову. Як свідчить практика, на балансі деяких корпоративізованих підприємств України, приватизованих до 1994 р., гудвіл виник у момент приватизації через те, що за чинною до 1995 р. методикою оцінка підприємства здійснювалася, виходячи із потенційної прибутковості. Після 1995 р. гудвіл виникав тільки під час продажу підприємства [7]. Випадки здійснення таких операцій за останні роки в Україні значно почастішали, що обумовлює необхідність визнання як позитивного, так і негативного гудвілу.

Позитивний гудвіл виникає тоді, коли під час придбання підприємством вартість його майна більша від справедливої вартості, а негативний гудвіл – коли вартість придбання менша. За наявності негативного гудвілу покупець повинен переглядати ідентифікацію й оцінку придбаних активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань й оцінку вартості об'єднання; невідкладно визнавати в звіті про прибутки і збитки будь-яке перевищення, що залишилося після перегляду.

Наявність негативного гудвілу може бути обумовлена такими причинами:

- 1) завищенням вартості ідентифікованих активів;
- 2) заниженням вартості ідентифікованих зобов'язань;
- 3) вигідним придбанням.

Гудвіл набуває ознак активу з можливістю його достовірної оцінки лише в разі придбання підприємства як цілісного майнового комплексу. Проте він створюється всередині підприємства впродовж багатьох років на основі знань, зв'язків, сучасних інформаційних, виробничих і збутових технологій та інших чинників його майбутніх конкурентних переваг.

Завищення вартості ідентифікованих активів можливе через використання невідповідних баз оцінки, невідображення в обліку втрати активами корисності, а заниження – через використання невідповідних баз оцінки, невідображення у звітності всіх наявних зобов'язань. Вигідне придбання іншого підприємства може бути наслідком примусового продажу, недосконалої ринку, невміння попередніми власниками чи адміністрацією ефективно використовувати наявні активи та управляти фірмою.

П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» рекомендує відображувати негативний гудвіл у фінансовій звітності таким чином:

- 1) якщо діяльність придбаного підприємства прогнозується із обчислюваними збитками у майбутньому, вартість негативного гудвілу визнається доходом рівномірно протягом періоду утворення цих збитків;
- 2) якщо діяльність придбаного підприємства прогнозується у майбутньому без збитків, вартість негативного гудвілу визнається доходом рівномірно протягом строку амортизації або одноразово – у періоді придбання.

Якщо переоцінки не проводяться продавцем, то їх змушений буде провести покупець підприємства. На практиці можливе також вигідне придбання, внаслідок якого реальна вартість активів і зобов'язань визначена достовірно, але з якихось причин підприємство продається дешевше, наприклад примусовий продаж внаслідок банкрутства. У даному випадку негативний гудвіл реально відображуватиме вигоду покупців від операції придбання підприємства.

Вітчизняними вченими-економістами для визначення величини гудвілу рекомендовано зіставляти вартість об'єднання бізнесу та частку покупця в чистій справедливій вартості ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань. Покупець на дату купівлі має визнати гудвіл, придбаний від об'єднання бізнесу як актив; спочатку оцінити цей гудвіл за його собівартістю, враховуючи перевищення вартості об'єднання бізнесу над часткою покупця в чистій справедливій вартості ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань. Після первинного визнання покупець оцінює гудвіл, придбаний від об'єднання, за собівартістю, зменшеною на всю суму накопичених збитків від зменшення корисності. Придбаний гудвіл відображується за справедливою вартістю на дату придбання.

Неузгодженість деяких питань оцінки гудвілу на законодавчому рівні призвела до невизначеності методик, за якими його оцінюють. Відповідно до стандартів обліку оцінити можна лише гудвіл, який виникає в разі придбання. Щодо оцінки внутрішнього гудвілу, то це питання на сьогодні

залишається відкритим. Внутрішньо генерований гудвіл практично неможливо ідентифікувати, а тому – й визнати у складі активів, хоча його використання дає змогу підвищити ефективність використання активів підприємства. Отже, внутрішньо створений гудвіл стає домінуючим чинником, який покладено в основу ринкової ціни компанії і, подібно до людського капіталу, не може бути визначений калькуляцією об'єктивних вартісних показників. Утім, при оцінці підприємства інвесторами, яка здійснюється за їх прогнозами майбутніх надходжень грошових коштів, рентабельністю інвестицій та індивідуальними чинниками ризику, цей показник ними визначається.

За умов, коли основою оцінки стає навіть не поточна, а потенційна суб'єктивна корисність блага, ціни визначаються не сукупністю окремих чинників, що спостерігаються, а низкою обставин, які неможливо ні прогнозувати, ні схарактеризувати. Внутрішньо створений гудвіл становить напрацьований потенціал в організації і веденні бізнесу, технологічну культуру, репутацію, тобто сукупність якостей, які не відображують в обліку. За вітчизняними та міжнародними стандартами не визнаються активами більшість складових гудвілу: витрати на дослідження; витрати на підготовку та перепідготовку кадрів; витрати на підвищення ділової репутації підприємства, на створення торгових марок тощо. Отже, ресурси, що являють собою внутрішній гудвіл, сьогодні не визнаються активами, а входять до складу витрат звітного періоду. На це існують такі причини:

- 1) ділова репутація не є ідентифікованим і контрольованим активом і її вартість неможливо достовірно визначити;
- 2) знання і кваліфікації персоналу невіддільні від носіїв (людей), також недостатній контроль за очікуваними економічними вигодами, тобто знання, не оформлені юридично, не можуть бути визнані активом;
- 3) внутрішньо створені назви марок, клієнтів, бази даних не визнаються активами, тому що витрати на їх створення не відрізняються від витрат на розвиток підприємства, тож оцінити їх неможливо.

З огляду на зазначене, сьогодні існує нова тенденція в дослідженнях щодо відображення в обліку розглянутих нематеріальних активів. Деякі автори, ґрунтуючись на вивченні міжнародного досвіду [8; 9], вважають, що невизнання в обліку нематеріальних активів, які втілюють у собі потенційні економічні вигоди, призводить до втрати релевантності бухгалтерської інформації, ознакою якої є постійно зростаюча різниця між балансовою і ринковою вартостями компанії.

Втім, оцінюючи українські підприємства, потенціальні інвестори і партнери дедалі частіше звертають увагу саме на вартість нематеріальних активів. За даними компанії Ernst&Young, у структурі власності найбільших світових корпорацій (Disney, Microsoft, Nike) невідчутні активи вже становлять понад половину загальної вартості компанії. Так, корпорація Microsoft, маючи ринкову капіталізацію в сотні мільярдів доларів, налічує на балансі матеріальних активів всього кілька мільярдів доларів. Стосовно вітчизняних підприємств, тільки вартість торговельної марки Запорізького автомобілебудівного заводу «ЗАЗ» у 2008 році за даними Українського рейтингового агентства оцінювалась у 1724,45 млн. дол., а ВАТ «Укртелеком» у 1327,23 млн. дол. [2].

Отже, традиційні звіти не надають достовірної інформації про нематеріальні чинники цінності компанії, оскільки вони не відображуються в обліку, а інвестиції в них списуються на витрати. Як наслідок, інвесторам надають консервативні оцінки поточної вартості підприємства та його здатності до створення прибутків загалом. Тому доцільно забезпечити бухгалтерській звітності більш надійну інформацію про такі невідчутні активи. На нашу думку, цього можна досягти розширенням чинної моделі обліку та забезпеченням добровільного розкриття керівництвом ймовірного впливу нематеріальних активів на майбутню доходність компанії.

Питання полягає у тому, що коли інвестиції в інтелектуальний капітал є джерелом майбутніх економічних вигід, то чому їх не показувати – якщо не в обліку, то хоча б окремо у Примітках до звітності? Адже ще Адам Сміт розглядав знання як різновид майна, особливого роду запас, елемент, який входить до складу основного капіталу та забезпечує дохід і прибутковість поза залученням до обігу та зміни власника [10].

Перешкодою на шляху до визнання основних компонентів внутрішнього гудвілу активами є неможливість достовірного визначення і їхньої вартості. Проте за сучасних умов необхідність оцінки внутрішнього гудвілу очевидна, зокрема:

- 1) в управлінських цілях – для оцінки адекватності діяльності менеджерів та іншого персоналу;
- 2) з метою оцінки інтелектуального капіталу підприємства;
- 3) для визначення передпродажної вартості бізнесу, щоб у ній були враховані названі вище нематеріальні чинники;

- 4) під час операцій купівлі-продажу, коли часто звертаються до послуг професійних аудиторських компаній, щоб переконатися у справедливості й обґрунтованості ринкової вартості об'єкта продажу.

Враховуючи зазначене, а також те, що не всі елементи внутрішнього гудвілу визнаються активами, у світовій практиці склалися певні підходи до методів розрахунку внутрішнього гудвілу, серед яких можна виділити такі:

- 1) метод надлишкових прибутків, який використовують під час передпродажної оцінки гудвілу. ґрунтується на порівнянні рентабельності чистих активів підприємства з середньою рентабельністю чистих активів на фінансовому ринку або по галузі. Гудвіл в цьому випадку розглядається як актив, не відображений в обліку, але такий, що має таку саму доходність, що й інші активи;
- 2) альтернативний метод, який передбачає розрахунок величини гудвілу як різниці між вартістю підприємства з припущенням, що воно має у власності невідчутні активи та використовує їх у діяльності, та вартістю підприємства з припущенням, що воно є власником тих самих невідчутних активів;
- 3) метод вартості торговельної марки (доходний), за яким гудвіл розраховують через дисконтування прогнозованих і постпрогнозованих потоків прибутку, генерованих гудвілом;
- 4) оцінка гудвілу за допомогою показника ділової активності, для чого до показника середньорічного обсягу продажу застосовують коефіцієнт, який визначають емпірично, виходячи з аналізу угод купівлі-продажу за однорідними підприємствами;
- 5) залишковий метод, за яким оцінюють вартість придбаного гудвілу за міжнародними стандартами обліку, тобто гудвіл дорівнює різниці вартості придбання і справедливої вартості придбаних чистих активів. За цим методом можна оцінити вартість інтелектуального капіталу як різницю між поточною ринковою капіталізацією та справедливою вартістю матеріальних й ідентифікованих нематеріальних активів;
- 6) розрахунок коефіцієнта Д. Тобіна, який відображає співвідношення ринкової вартості компанії та відновлювальної вартості її активів. Високе значення цього показника передбачає, що крім активів, відображених у балансі, компанія володіє іншими невідчутними ресурсами, які дають можливість отримувати високі прибутки [3].

При оцінці підприємства загалом інвестори найчастіше використовують показник поточної дисконтованої вартості надприбутків, які виникають при наявності внутрішньо генерованого гудвілу. Підприємство, що має переваги на ринку, отримує вищі від конкурентів прибутки, внаслідок чого прибутки на підприємстві-власнику значного внутрішньо генерованого гудвілу будуть вищими, ніж на аналогічних підприємствах галузі.

Деякі матеріальні активи можна ідентифікувати, наприклад, недооцінку основних засобів. Залишок після вирахування вартості матеріальних активів буде очікувано внутрішньо генерованим гудвілом, який свідчить про ефективне використання підприємством матеріальних активів.

Оцінку гудвілу за залишковою вартістю започаткував професор Дж. Кеннінг, яким гудвіл розглядався як основний рахунок залишкової вартості. Якщо частина вартості залишиться нерозподіленою після достовірної оцінки всіх наявних активів, то названа різниця буде гудвілом. Вуд Френк [6] пропонує застосовувати для оцінки гудвілу метод вартості дисконтованої сили, що заснований на силовій теорії гудвілу, або емпіричний підхід на основі чотирьох методів, які базуються на:

- 1) середньотижневому обсязі продажів за останній рік (характерний для підприємств роздрібно-торгівлі);
- 2) загальній сумі гонорарів за рік (характерний для професіональних фірм, таких як аудиторські);
- 3) середньому чистому річному прибуткові підприємства (за зазначену кількість минулих років);
- 4) надприбутках (характерний для приватного підприємства).

Таким чином, методи оцінки гудвілу подані в економічній вітчизняній та зарубіжній літературі є різнобічними, проте сутність кожного полягає у тому, що даний вид оцінювання носить дещо умовний характер, тобто не відповідає тій оцінці, яку покладено в основу стандартів обліку. Проте, хоч би яким був обраний підприємством метод, визнавати наявність гудвілу, якщо він має місце, треба обов'язково.

Новизна. На підставі проведеного дослідження отримано наступні наукові результати:

- доведено необхідність визнання гудвілу як об'єкта обліку на вітчизняному підприємстві та окреслено переваги його визнання;
- уточнено поняття «гудвіл» для облікової системи підприємства;

- систематизовано методи оцінки гудвілу для цілей обліку, враховуючи вітчизняні наукові напрацювання та зарубіжний досвід.

Висновки. Нематеріальні чинники, які формують репутацію підприємства, є джерелом економічних вигід й істотною складовою його вартості. Їх в економіці зазвичай трактують як наддоходи або як невідображені активи. Незважаючи на те, що внутрішньо генерований гудвіл у системі фінансового обліку не визнається нематеріальним активом, деякі користувачі, насамперед інвестори, оцінюють його, оскільки це впливає на генерацію іншими активами більших грошових потоків та прибутків. Наявність невизнаного в обліковій системі підприємства внутрішньо генерованого гудвілу свідчить про переваги підприємства і його конкурентоспроможність на ринку.

Перспективи використання результатів дослідження. Визнання гудвілу обліковою категорією та правильна його оцінка дозволить розуміти власникам наявну величину додаткової вартості бізнесу, отриману під час придбання (злиття) підприємства або створену під час функціонування. Зазначене свідчить про необхідність подальших наукових досліджень з метою задоволення управлінських потреб у більш релевантній інформації.

Література

1. Бігдан І. А. Технологія оцінки вартості прав інтелектуальної власності // Фінанси, облік і аудит: Збірник наукових праць. – Спец. вип. / Відп. ред. В. Г. Лінник. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 55-61.
2. Рейтинг самых дорогих брендов Украины // Гвардия брендов. – 2008. – С. 32-33.
3. Голов С. 4 элемента вашего бизнеса // Менеджмент и менеджер. – 2004. – №2. – С. 4-9.
4. Городянська Л. В. Особливості обліку гудвілу та методи оцінки його вартості на підприємстві // Фінанси України. – 2007. – №4. – С. 119-126.
5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Пер. з англ. / За ред. С.Ф. Голова. – К., 2000. – 1272 с.
6. Мельничук Л. Ю. Методологія оцінки нематеріальних активів при визначенні вартості акціонерного товариства // Міжнародні тенденції розвитку бухгалтерського обліку і аудиту та перспективи для України: Тези доповідей на Міжнародній науково-практичній конференції 19 травня 2006 року. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 162-163.
7. Нашкерська Г. Оцінка нематеріальних активів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №11. – С. 23-30.
8. Просвирин І. І. Оценка внутренне созданного гудвилла компаний // Международный бухгалтерский учет. – 2005. – №9. – С. 23-30.
9. Плотнокова Л. А., Кастин А. Э. Нематериальные активы: обзор международного опыта и перспективы развития // Международный бухгалтерский учет. – 2006. – №4. – С. 30-38.
10. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К., 2006. – 592 с.

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТИВАННЯ В США: СТАНОВЛЕННЯ, РОЗВИТОК, СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Розглянуто процес становлення та розвитку венчурного інвестування в США, окреслено основні тенденції та визначено вплив світової фінансово-економічної кризи на венчурну інвестиційну діяльність.

In the article the formation process of venture capital investing in the USA is considered and main tendencies of its development are outlined. The influence of international finance crisis on venture capital activity in this country is identified.

Постановка проблеми. Найбільш потужною економікою в світі є економіка США. Цей факт зумовлюється сукупністю факторів, одними із найважливіших серед яких є розвинений науково-технологічний сектор та наявність ефективної національної інноваційної системи, вагомою складовою якої є венчурна індустрія. Саме венчурні інвестиції сприяли виникненню найбільшого в світі технологічного центру – Силіконова Долина, а також заснуванню ряду компаній-лідерів американської та світової економіки – Google, Apple, Microsoft, Cisco, Sun Microsystems, eBay тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зважаючи те, що ринок венчурного капіталу США є найбільш потужним у світовій економіці, а також враховуючи важливе значення венчурного інвестування для економічного розвитку цієї країни та перетворення її на світового технологічного лідера, венчурне інвестування в США є об'єктом великої кількості досліджень вітчизняних та іноземних науковців та дослідників. Серед широкого кола авторів, які висвітлюють дану тематику, варто виокремити наступних: Авнімелех Г., Кені М., Рейнер М., Кемінг Д., Хег У., Гомперс П., Лернер Дж., Флоріда Р., Ковалишин П. та інших.

Мета статті – розглянути процес становлення та розвитку венчурного інвестування в США, охарактеризувати сучасні тенденції на ринку венчурного капіталу та проаналізувати вплив сучасної фінансово-економічної кризи на венчурну інвестиційну діяльність в цій країні.

Виклад основного матеріалу. Венчурне інвестування в США має досить довгу історію. Вперше термін «венчурний капітал» використав на початку 1938 року Ламо дю Понт, який згодом став президентом компанії «Du Pont», хоча дане поняття вже циркулювало в академічних колах Бостону [3, С.18]. Іншої думки американський дослідник Рейнер М., який вважає, що вперше термін «венчурний капітал» було використано Джоном Віттером у 1939 році в Бостоні на громадському форумі у його зверненні до Асоціації інвестиційних банкірів [13]. Подальшого розвитку концепція венчурного інвестування отримала завдяки підтримці з боку Асоціації інвестиційних банкірів та Wall Street Journal.

Перша венчурна фірма була заснована після Другої світової війни. Засновниками виступили брати Рокфеллери, Вітні енд компані, Пайсон енд Траск та інші [3, С.9]. В 1946 році у Бостоні було створено Американський центр досліджень та розробок (American Research and Development (ARD), заснування якого стало можливим завдяки активним зусиллям бізнес-кіл Бостону по створенню організації для підтримки малих фірм, які мають значні перспективи зростання. Найбільш вдалою інвестицією ARD була компанія Digital Equipment Corporation (DEC), яка була піонером комп'ютерної індустрії. Початкові інвестиції в розмірі 70 тис. дол. США, зроблені в 1957 році, були реалізовані в 1971 р. за 355 млн. дол. США. На початку 70-х ARD перетворився на публічний фонд закритого типу [10].

Важливою віхою розвитку венчурної індустрії в США стало створення в 1958 році в Паоло-Альто першої венчурної фірми у формі партнерства з обмеженою відповідальністю Draper, Gaither and Anderson (DGA). Цей факт має важливе значення зважаючи на те, що на сьогодні саме партнерства з обмеженою відповідальністю є домінуючою формою організації венчурних фірм в США. Партнерами з обмеженою відповідальністю DGA були багаті американські фірми, зокрема сім'я Рокфеллерів. Фонди створені партнерством мали помірний успіх, проте воно припинило діяльність в середині 60-х років. Найважливішим наслідком діяльності стала демонстрація переваг організаційної форми партнерства з обмеженою відповідальністю. В 1961 році створено друге партнерство з обмеженою відповідальністю Davis and Rock (D&R). В наступні десять років партнерство з обмеженою відповідальністю перетворилося на домінуючу організаційну форму у венчурній індустрії США [3, С.21].

Становленню венчурної індустрії в США сприяло прийняття у 1958 році Закону про інвестування малого бізнесу, яким передбачалося створення інвестиційних компаній для малого бізнесу (Small business investments companies, SBIC). SBIC створювалися в трьох організаційних формах: приватні інвестиційні компанії для малого бізнесу, які залучали кошти приватних інвесторів; суспільні інвестиційні компанії для малого бізнесу, капітал яких формувався за рахунок продажу цінних паперів; інвестиційні компанії для малого бізнесу, капітал яких формувався за рахунок ресурсів фінансових інституцій [5]. Діяльність SBIC мала значний позитивний вплив на розвиток венчурного інвестування, що виражалося в акумулюванні значних коштів, підвищенню професіоналізму інвесторів у їх практиці венчурного інвестування, формуванню позитивного іміджу та накопиченню соціального капіталу.

Розглядаючи передумови формування венчурної індустрії в США варто відзначити величезну роль в цьому процесі створення Силіконової долини. В середині 50-х років в районі затоки Сан-Франциско почали з'являтися серійні неформальні інвестори, які інвестували в молоді технологічні стартапи, основна частина яких була розміщена поблизу Стенфордського університету в Каліфорнії. Назву «Силіконова Долина» вперше було використано 11 січня 1971 року журналістом Доном Хефлером в серії статей для позначення кластеру фірм галузі електроніки, зосереджених в окрузі Санта-Клара [6, С.4]. Використання саме такої назви пов'язують із тим, що створення технологічного центру в цьому регіоні почалося завдяки виробництву мікропроцесорів, при виготовленні яких використовується кремній (англ. silicon).

Можна виокремити дві основні риси економіки Силіконової долини. По-перше, зростання та розвиток цього технологічного центру відбувається через створення нових фірм, що поєднуються зі створенням нових галузей – фірми з виробництва електроніки для оборонної промисловості в 50-ті роки, напівпровідникові фірми в 60-ті, фірми з виробництва персональних комп'ютерів та автоматизованих робочих місць у 70-80-ті, Інтернет-фірми у 90-ті [9]. Кожне покоління компаній давало поштовх до подальшого розвитку регіональної економіки і призводило до ліквідації більшості старих підприємств. Хоча деякі представники Силіконової долини не припинили своє існування під впливом домінуючих ринкових трендів (наприклад, Intel та Hewlett-Packard), але це лише виключення з правил. По-друге, важливе значення для створення нових компаній має венчурний капітал. Починаючи з 60-х років, розвиток індустрії високих технологій в цьому регіоні відбувався паралельно з розвитком індустрії венчурного капіталу. Всі ключові інновації в Силіконовій долині фінансувалися венчурним капіталом – створення індустрії напівпровідників у 60-х роках, початок виробництва персональних комп'ютерів та становлення біотехнологічної промисловості у 70-х, бум мережевих технологій та виробництва автоматизованих робочих місць у 80-х, комерціалізація Інтернету у 90-х [4].

60-ті роки були періодом стійкого зростання та формалізації процесу венчурного інвестування. Було сформовано перший великий фонд в розмірі 85 млн. дол. США, який об'єднав кошти 35 інституційних інвесторів. У відповідь на банкрутства багатьох пенсійних фондів, зумовлені кризою на фондовому ринку США в кінці 60-х років, в 1974 році був прийнятий «Закон про пенсійне забезпечення найманих працівників» (Employee Retirement Income Security Act, ERISA). Менеджери пенсійних фондів, які інвестували у ризикові активи, до яких належить венчурний капітал, мали нести персональну відповідальність за невдачі. Загроза судового переслідування та важке економічне становище зумовили значне скорочення інвестицій пенсійних фондів у венчурний капітал [11].

З метою регулювання та забезпечення нормального функціонування індустрії в 1973 році була створена професійна організація учасників ринку венчурного капіталу, яка отримала назву Національна асоціація венчурного капіталу (National venture capital association, NVCA). На сьогодні вона об'єднує близько 480 фірм приватних та венчурних інвестицій. Місія організації – пропагування венчурного капіталу, оцінка його значення для американської економіки, підтримка підприємницької активності та інновацій [17].

На початку 80-х років партнерства з обмеженою відповідальністю утвердилися як домінуюча організаційна форма венчурного капіталу. Збільшення привабливості венчурних інвестицій зумовило розширення венчурних фірм, як щодо кількості партнерів, так і щодо кількості зібраного капіталу.

Подальший розвиток венчурної індустрії в США призвів до перетворення венчурного капіталу у потужний інструмент фінансування малих інноваційних підприємств з високим потенціалом

зростання. За період 1970–2008 рр. кумулятивний обсяг венчурних інвестицій становить 456 млрд. дол. США, інвестиції отримали більше 27 тисяч компаній [15].

Розглядаючи значення венчурного капіталу для економіки США варто відзначити, що розмір венчурних інвестицій складає незначну частку американського ВВП (рис. 1), проте він здійснює опосередкований вплив через сприяння розвитку портфельних компаній. В 2008 році компанії, які залучили венчурний капітал, забезпечили зайнятість 12,1 мільйонів висококваліфікованих американських працівників, що становить 11 % зайнятих в приватному секторі та генерували 2,9 трлн. доларів прибутку – 21 % ВВП США (в той час як венчурні інвестиції в 2008 році становили тільки близько 0,2 % ВВП) [15].

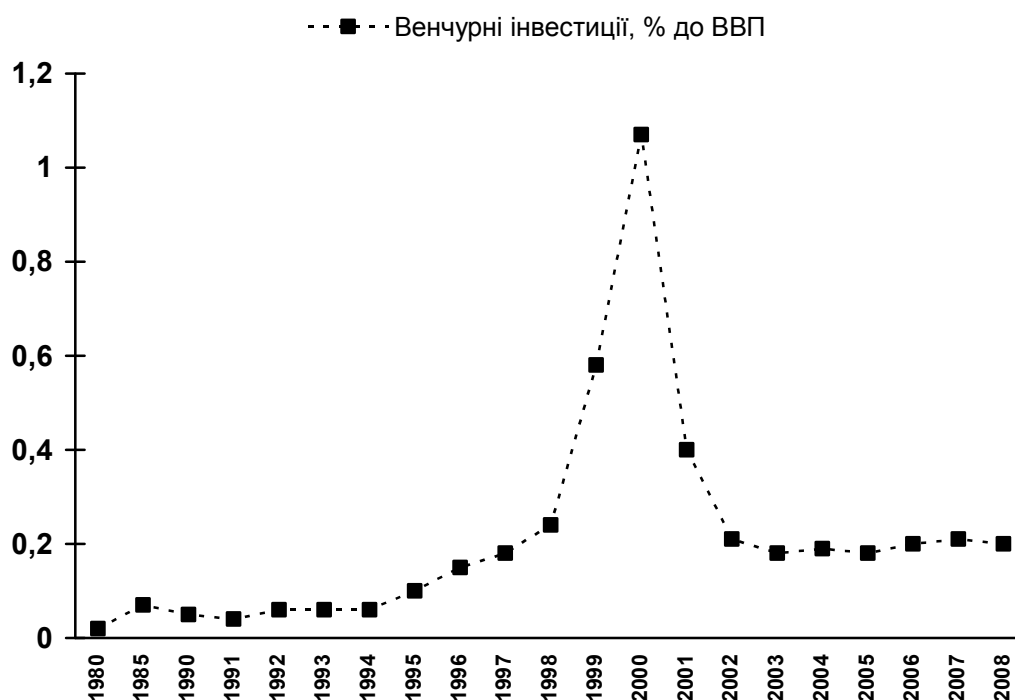


Рис. 1. Частка венчурних інвестицій у ВВП США, 1980–2008 рр. [16; 17]

Річні обсяги венчурних інвестицій в США мають чітку тенденцію до зростання. В період з 1980 по 2000 роки їх щорічний розмір зріс з 574,4 млн. дол. США до 105 114,7 млн. дол. США (ріст становив 18 300 %). Причому із 1994 р. ріст відбувався дуже інтенсивно. Щороку обсяги інвестування збільшувалися в 1,5–2 рази. Свого піку венчурні інвестиції досягли в 2000 році, коли було проінвестовано 6341 компанію та здійснено 7911 угод на суму 105 114 млн. дол. США. Цей факт пов'язаний із інтернет-бумом 2000 року, коли була створена величезна кількість фондів для фінансування невеликих інтернет-компаній (доткомів). Відбувся значний «перегрів» ринку. Протягом наступних двох років ринок венчурного капіталу скоротився на 80 %. Обсяги інвестицій в 2002 році становили тільки 21982 млн. дол. США, що становило 20 % показника 2000 року. Кількість компаній та укладених угод зменшилися майже в 2,5 рази. Після 2002 року ринок стабілізувався і почалося невелике зростання. В 2007 році обсяги венчурних інвестицій сягнули 30 885,8 млн. дол. США, що є найбільшим показником, починаючи з 2002 року. Кількість компаній, що здійснили інвестиції, та кількість укладених угод становили відповідно 3187 та 3813. Але вже в 2008 році обсяг венчурних інвестицій становив 28298,5 млн. дол. США (зменшився на 8,4 % порівняно з попереднім роком) (табл. 1). Таке зменшення пояснюється передусім зовнішніми факторами, а саме розвитком кризових процесів в світовій економіці.

Динаміка венчурного інвестування в США, 1980–2008 рр. [16; 17]

Рік	Обсяг інвестицій, млн. \$	К-сть компаній	К-сть угод
1980	574,4	430	н/д
1985	2 838,5	1215	н/д
1990	2 796,7	1069	н/д
1991	2 269,7	929	н/д
1992	3 586,7	1050	н/д
1993	3 794,0	936	н/д
1994	4 148,2	979	н/д
1995	7 638,1	1 573	1 842
1996	11 610,5	2 117	2 573
1997	14 882,3	2 536	3 157
1998	21 125,8	2 977	3 649
1999	54 084,8	4 409	5 507
2000	105 114,7	6 341	7 911
2001	40 618,6	3 779	4 478
2002	21 982,0	2 628	3 092
2003	19 735,7	2 440	2 922
2004	22 456,6	2 608	3 082
2005	22 993,0	2 681	3 138
2006	26 550,5	3 021	3 630
2007	30 885,8	3 187	3 813
2008	28 298,5	3 276	3 808

Зважаючи на те, що венчурні інвестиції головним чином призначені для інвестування в малі інноваційні підприємства з високим потенціалом зростання, галузева структура венчурного інвестування характеризується значним переважанням високотехнологічних галузей. Найбільше венчурних інвестицій спрямовується в компанії, які займаються програмним забезпеченням. У 2007 році річний обсяг інвестицій у вказаний сектор становив 5,3 млрд. дол. США (17,93 % загального обсягу венчурних інвестицій), тоді як в 2005 році цей показник становив 4,9 млрд. дол. США (21,27 % загального обсягу венчурних інвестицій). Також значна частина коштів спрямовується у інший високотехнологічний сектор – біотехнології. Проте варто відзначити, що інвестиційні потоки у біотехнології значно зросли в останні роки. Якщо в 1997 році венчурні інвестиції у вказаний сектор становили 1,4 млрд. дол. США (9,46 % загального обсягу), то в 2007 – 5,2 млрд. дол. США (17,74 %). Крім цих секторів привабливими сферами для інвестування є медичне обладнання та устаткування, телекомунікації, промисловість (табл. 2).

Значний вплив на ринок венчурного капіталу США справила сучасна фінансово-економічна криза, яка розпочалася в 2008 році. Одним із найбільш негативних явищ на ринку венчурного капіталу, зумовлених кризою, є значне ускладнення процесу формування нових фондів та їх наповнення. Партнери з обмеженою відповідальністю, які є джерелом капіталу для венчурних фондів, сильно постраждали від потрясінь на фінансових ринках. Це змусило їх переглянути свою інвестиційну стратегію та зробити перерозподіл активів на користь менш ризикових.

Зокрема, діяльність п'яти найбільших інвестиційних банків зазнала принципових змін. Bear Stearns проданий JPMorgan Chas за 236,2 млн. дол. США [14]. Merrill Lynch поглинутий Bank of America, сума угоди 50 млрд. дол. США [12]. 15 вересня 2008 року оголошено про банкрутство Lehman Brothers [8]. Goldman Sachs та Morgan Stanley припинили свою діяльність як інвестиційні банки та попросили додаткової підтримки Федеральної резервної системи [1]. Величезні збитки американської страхової компанії American International Group (AIG) в умовах банкрутства Lehman Brothers призвели до зменшення її кредитних рейтингів, що зумовило кризу ліквідності. Уряд США виділив компанії кредит в розмірі 85 млрд. дол. США, натомість держава отримала 79,9 % її акцій [2].

Таблиця 2

Галузева структура венчурного інвестування в США, 1997–2007 рр. [18]

Рік Сектор	1997		2001		2005		2007	
	млн. \$	%	млн. \$	%	млн. \$	%	млн. \$	%
Біотехнології	1408,69	9,46	3461,14	8,52	3872,06	16,84	5215,50	17,74
Бізнес-продукти та послуги	459,62	3,09	1135,98	2,80	474,05	2,06	839,99	2,87
Комп'ютери та периферія	393,88	2,65	664,95	1,64	496,69	2,16	579,61	1,97
Споживчі продукти та послуги	749,94	5,04	700,89	1,73	359,77	1,57	468,20	1,59
Електроніка/ Прилади	309,50	2,08	358,81	0,88	423,73	1,84	655,85	2,23
Фінансові послуги	371,32	2,50	1457,59	3,59	911,64	3,96	566,12	1,93
Послуги з охорони здоров'я	893,42	6,00	527,74	1,3	390,11	1,7	368,12	1,25
Промисловість/ Енергетика	729,46	4,90	1118,38	2,75	835,96	3,71	2696,25	9,17
ІТ-послуги	657,38	4,42	2404,25	5,92	967,11	4,21	1297,56	4,41
Медіа- та шоу-бізнес	957,23	6,43	2449,78	6,03	1101,25	4,79	1877,38	6,38
Медичне обладнання та устаткування	1026,87	6,90	2031,44	5,00	2185,63	9,5	3897,68	13,25
Мережеві технології	954,50	6,41	5694,17	14,02	1417,56	6,16	1252,15	4,26
Інше	25,29	0,17	74,19	0,18	62,10	0,27	11,80	0,04
Роздрібна торгівля	316,38	2,13	329,70	0,81	246,80	1,07	415,36	1,41
Напівпровідники	588,74	3,95	2454,82	6,04	1919,40	8,35	1848,00	6,28
Програмне забезпечення	3417,22	22,97	10426,40	25,67	4892,70	21,27	5273,00	17,93
Телекомунікації	1622,87	10,90	5328,32	13,12	2423,90	10,54	2143,14	7,29
Загалом	14882,31	100	40618,55	100	22998,46	100	29405,71	100

Фінансові проблеми партнерів з обмеженою відповідальністю зумовлюють виникнення труднощів при формуванні нових та наповненні вже існуючих венчурних фондів. Якщо в 2 кварталі 2008 року сформовано 82 фонди в розмірі 9,3 млрд. дол. США, то у відповідному кварталі 2009 році – тільки 25 фондів в розмірі 1,7 млрд. дол. США [17]. Ускладнення процесу збору коштів зумовило спад на ринку венчурного капіталу США. Розмір венчурних інвестицій в цій країні в 1 кварталі 2008 року становив 7,78 млрд. дол. США, тоді як в 1 кварталі 2009 – 3,9 млрд. дол. США, тобто зменшився майже вдвічі [17].

Іншою серйозною проблемою, яка постала перед венчурною індустрією США стала криза ліквідності – ускладнення процесу виходу із інвестицій. Зважаючи на незадовільний стан ринку IPO, які є переважним шляхом виходу із інвестицій, ліквідність венчурних інвестицій значно зменшилася. Протягом 2008 року здійснено тільки 6 IPO компаній профінансованих венчурним капіталом. Це є найнижчим показником із 1977 року, коли також було здійснено 6 IPO. Причому в першому та останньому кварталах 2008 року не здійснено жодного IPO. У 2008 році через IPO залучено лише 470,2 млн. дол. США, тоді як в 2007 році – 10,3 млрд. дол. США. Це найнижчий показник після 1979 року, коли він становив 339,7 млн. дол. США [17].

Крім двох ключових проблем, фінансово-економічна криза зумовила також ряд інших негативних явищ на ринку венчурного капіталу США – зміщення інвестиційної стратегії інвесторів в бік компаній на пізніх стадіях розвитку, зменшення кількості стартапів, зумовлене дефіцитом венчурного капіталу, банкрутство ряду венчурних фірм та портфельних компаній.

Але поряд із ліквідацією великої кількості стартапів та зменшення потоку інвестиційних проєктів, криза зумовлює те, що венчурні капіталісти більш ретельно ставляться до процесу відбору інвестицій та оцінки вартості компаній, тому гроші отримуватимуть найкращі стартапи, що може спричинити появу нових ринкових та технологічних лідерів. В період кризи виживають найсильніші.

Висновки Венчурний капітал є вагомим чинником економічного зростання та створення нових робочих місць, важливим джерелом забезпечення конкурентних переваг та технологічного лідерства американських компаній, потужним фінансовим інструментом для фінансування інноваційного розвитку США. Країна, в якій виникло венчурне інвестування, володіє найбільш розвиненим ринком венчурного капіталу з великою кількістю венчурних фірм та значним розміром капіталу під управлінням. Венчурна індустрія США, яка перетворилася на невід'ємну складову національної інноваційної системи, забезпечує початковим фінансуванням малі інноваційні компанії із значною перспективою зростання, які мають значні труднощі в отриманні фінансування з інших джерел, зокрема банківського кредитування.

Незважаючи на те, що середньорічні обсяги венчурних інвестицій в останні роки становили 25–30 млрд. дол. США, що складає незначну частину ВВП, венчурний капітал здійснює значний позитивний вплив на розвиток портфельних компаній, які відіграють важливу роль в американській економіці. Також варто відмітити, що основними секторами, які залучають венчурне фінансування є високотехнологічні сектори економіки – комп'ютерна індустрія та біотехнології.

Сучасна фінансово-економічна криза негативним чином вплинула на ринок венчурного капіталу. Цей негативний вплив виражається передусім в скороченні обсягів венчурних інвестицій, ускладненні процесу формування нових та наповнення вже існуючих фондів, зменшенні ліквідності венчурних фондів, скороченні кількості венчурних фірм та інвестиційних проєктів.

Література

1. Россия и финансовый кризис: меры стабилизации, бюджетная стратегия, инфляция // Выступление на конференции газеты «Ведомости» «Рынки капитала: Россия на фоне мирового финансового кризиса». Алексей Кудрин (министр финансов). – 2 октября 2008.
2. Andrews Edmund L, Michael J. de la Merced and Mary Williams Walsh. «Fed's \$85 Billion Loan Rescues Insurer» // New York times. – 16.09.2008 // <http://www.nytimes.com/2008/09/17/business/17insure.html?hp>.
3. Avnimelech G., Kenney M. Building venture capital industries: understanding the U.S. and Israeli experiences // BRIE Working Paper 160. – 2004. – 57 p.
4. Banatao, Dado P. and Kevin A. The Valley of deals: how venture capital helped shape the region // Lee, Chong-Moon, William F. Miller, Marguerite Gong Hancock, and Henry S. Rowen. The Silicon Valley edge: a habitat for innovation and entrepreneurship. – Stanford: Stanford University Press, 2000. – P. 295-313.
5. Bean Jonathan J. Beyond the broker state. – Chapel Hill: University of North Carolina Press. – 1996.
6. Carolyn E. Tajnai. From the valley of heart's delight to the Silicon Valley: a study of Stanford University's role in the transformation. – Computer Forum, Stanford University. – December, 1996. – 35 p.
7. From survival to growth. Global venture capital insights and trends report 2009. – EYGM Limited, 2009. – 47 p.
8. Graeme Wearden, David Teather, and Jill Treanor. Banking crisis: Lehman Brothers files for bankruptcy protection. – 15.09.2008 // <http://www.guardian.co.uk/business/2008/sep/15/lehmanbrothers.creditcrunch>.
9. Henton D. A profile of the Valley's evolving structure // Lee, Chong-Moon, William F. Miller, Marguerite Gong Hancock, and Henry S. Rowen. The Silicon Valley edge: a habitat for innovation and entrepreneurship. – Stanford: Stanford University Press, 2000. – P. 46-58.
10. Liles P. Sustaining the Venture Capital Firm. Cambridge: Management Analysis Center. – 1977.
11. Longstreth B. Modern investment management and the prudent man rule. – New York: Oxford University Press, 1986.
12. Matthew Karnitschnig, Carrick Mollenkamp, Dan Fitzpatrick. "Bank of America Reaches Deal for Merrill" // The Wall Street Journal. – 14.09.2008 // http://online.wsj.com/article/SB122142278543033525.html?mod=special_coverage.
13. Reiner M. L. The Transformation of Venture Capital: A History of Venture Capital Organization in the United States. Ph.D. Dissertation. – University of California, Berkeley. – 1989.
14. Rescue for troubled Wall St bank // <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/7299938.stm>.
15. Venture impact. The economic importance of venture capital backed companies to the U.S. economy. – Fourth edition. – NVCA, 2007. – 24 p.
16. www.bea.gov
17. www.nvca.org/
18. www.pwcmoneytree.com

Дзюба С.Г., д.е.н., професор, заст. директора з наукової роботи
Мінькевич А.В., студентка III курсу.
УДУФМТ (Донецька філія)

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ШЛЯХ ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті розглядаються сутність та найпоширеніші види трансформації вітчизняних підприємств, наводяться приклади недобровільних злиттів різних бізнес-структур та наслідків рейдерських захоплень. Пропонуються шляхи запобігання трансформації підприємств у незаконний спосіб. Обґрунтовується об'єктивна необхідність подальшого науково-практичного висвітлення цієї проблематики в сучасній економічній літературі.

The essence and widespread kinds of transformation of the domestic enterprises is considered in the article, examples of not voluntary merges of different business-structures and a consequence of raider captures are resulted. Ways of prevention of transformation of the enterprises are offered by illegal way. Necessity of the further scientifically-practical illumination of this problem for the modern literature is proved.

Постановка проблеми. В умовах, коли майже всі ланки фінансової системи України опинилися в кризі, набуває актуальності проблема проведення трансформації підприємств з метою виведення їх з економічної кризи. Недостатність фінансових коштів на підприємстві є причиною його неплатоспроможності, й як наслідок наявності значних сум боргу із заробітної плати на підприємствах-банкрутах та економічно неактивних підприємствах. Неможливість підприємств вчасно повернути надані кредити істотно ускладнює становище банків як позичальників. Так, на 01.01.2009 р. обсяги зовнішньої заборгованості банків становили \$39,4 млрд. США, з них короткострокового боргу – \$9 млрд. США [4, С. 95]. Отже, за активного вилучення депозитів масове неповернення кредитів ставить українські банки на межу банкрутства, а це призводить до дефіциту коштів для багатьох підприємств.

Про погіршення фінансової стійкості підприємств й негативний вплив економічних явищ на їх діяльність, свідчить динаміка кількості справ про банкрутство в Україні. Протягом 2005–2007 рр. кількість поданих заяв про банкрутство неспроможних підприємств збільшилась з 15583 до 18357, тобто на 17,8%. Кількість справ у судах на кінець 2006 р. становила 20571, у тому числі: питома вага розпорядження майном боржника 11,72 %; санація боржника 7,43%; ліквідація банкрута 80,85% [4, С. 93].

В останні роки, особливо в період кризи, поширюються процеси часткової або повної приватизації, часткового закриття, банкрутства, поділу великих підприємств на частини, відокремлення від підприємств непрофільних структурних підрозділів, перетворення державного підприємства в приватну власність, звільнення підприємств від об'єктів соціальної інфраструктури, продаж (або надання в оренду) частини основних фондів підприємства, конверсія, диверсифікованість та ін., тобто відбувається процес реструктуризації, який в науковому менеджменті має назву трансформації.

Цей процес є об'єктивним, оскільки на певному етапі свого розвитку підприємства, щоб вистояти у конкурентній боротьбі й мати можливість подальшого розширення виробництва, потребують певних змін. Світова практика свідчить, що одним із кращих способів фінансового оздоровлення підприємства є його трансформація, тобто зміна організаційно-правової форми юридичної особи. В умовах фінансової кризи правильний вибір організаційно-правової форми, характеру й масштабів діяльності підприємства сприятиме його розвитку й поліпшенню процесів виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених у своїх працях висвітлюють проблеми трансформації підприємств, зокрема к.е.н. Данько М.С. [2] аналізує трансформацію підприємств в умовах перехідної економіки та надає пропозиції щодо подальших досліджень в інноваційній сфері, к.е.н., доцент Гордієнко Л.Ю. [3] досліджує інституціональний підхід до управління трансформаційними процесами на підприємствах, Коваленко Д.І. [4] приділяє увагу санації як формі реструктуризаційних процесів на промислових підприємствах України. Кириченко О.А., Ваганова Е.В. [5] розглядають злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки. Під злиттям вони розуміють процес об'єднання господарюючих суб'єктів, у результаті якого утворюється єдина економічна одиниця з двох або більше раніше існуючих структур. На їх думку, в Україні злиття може відбуватися двома шляхами: 1 – консолідація; 2 – приєднання. При цьому, консолідація – це злиття, за якого два підприємства або більше створюють нове [5, С.48]. А під приєднанням розуміється злиття, за якого одне підприємство приєднується до іншого. В результаті різниця між цими процесами така, що у першому випадку підприємства, які зливаються,

припиняють своє існування і всі права передаються новому підприємству, а у другому випадку – активи та зобов'язання передаються вже існуючій компанії.

Фінансові доміанти реструктуризації підприємств досліджуються у статті д.е.н., професора Терещенко О.О. та Волошанюк Н.В. [7]. Так, на їх погляд, трансформацію доцільно поділяти на *зовнішню*, яка включає заходи щодо поліпшення фінансового стану між підприємством і зовнішніми чинниками (наприклад, політичний клімат, тиск різних кримінальних груп, законодавчу і нормативно-правову систему, соціально-культурне середовище, економічний стан країни, ресурсні фактори, приватизацію, міжнародні відносини, науково-технічний прогрес), і *внутрішню*, яка передбачає заходи з вдосконалення й адаптації виробничих відносин, які формуються безпосередньо на підприємствах із метою підвищення ефективності діяльності. У межах такої трансформації мають реалізовуватися заходи з поліпшення внутрішнього стану компанії, організаційної структури, стратегії, вдосконалення системи управління персоналом. Чинниками внутрішньої трансформації є низька вага прибутку, неконкурентоспроможна продукція, недостатній рівень кваліфікації персоналу.

Таким чином, завдяки працям учених створено підґрунтя для подальших досліджень цієї проблеми. Однак, в сучасній економічній літературі, мас-медіа, Інтернеті та на інших інформаційних каналах проблемі трансформації підприємств в умовах фінансової кризи уваги приділяється недостатньо.

Процес трансформації підприємств в умовах фінансової кризи потребує більшої уваги з боку науковців щодо його аналізу та висвітлення в засобах масової інформації, в сучасній економічній та юридичній літературі.

Метою даної статті є обґрунтування необхідності подальшого дослідження трансформаційних процесів підприємств, які поширюються в умовах фінансової кризи, розгляд сутності та основних видів трансформації підприємств в Україні, надання рекомендацій щодо своєчасного проведення внутрішньої та зовнішньої реструктуризації й запобігання трансформації у кримінальний спосіб.

Виклад основного матеріалу. Більшість вітчизняних підприємств України потребує радикальних змін в умовах сучасної фінансової кризи. Світова практика щодо реформування підприємств свідчить, що одним із поширеніших способів фінансового оздоровлення та підвищення ефективності їх діяльності є трансформація, яка в економічній літературі трактується як реструктуризація чи реорганізація.

Згідно із статтями 106, 107, 109 Цивільного кодексу України (ЦКУ) основними *видами трансформації* є злиття, поділ, виділ та ліквідація. На основі аналізу сучасної економічної літератури необхідно додати до цих видів трансформацій ще створення підприємств, а також їх об'єднання та роз'єднання [2, С. 236].

У процесі злиття підприємств формуються всілякі форми об'єднань. Як показує вітчизняний і світовий досвід, існують наступні організаційно-правові форми об'єднань підприємств: асоціація, корпорація, консорціум, концерн, холдинг, асоційовані підприємства, конгломерат, картель, синдикат, трест.

Розглядаючи такі форми трансформації, як поділ та виділ підприємств, необхідно зазначити, що вони принципово однорідні між собою, оскільки виділом є перехід за розподільчим балансом частини майна, прав та обов'язків юридичної особи до однієї або кількох створюваних юридичних осіб, а поділом – розділення підприємства на декілька нових підприємств з наділенням певними правами і обов'язками.

Ліквідація юридичної особи, тобто припинення легальності її прав і обов'язків без переходу до інших осіб, а також порядок ліквідації розглядається у ст. 110 ЦКУ.

Під створенням нової бізнес-одиниці розуміється виникнення юридичної особи з наділенням її певними правами і обов'язками. В економічній літературі виокремлюють такий вид трансформації підприємств, як їх об'єднання, що з'єднуються та при цьому не змінюють свій юридичний статус, їх права залишаються без змін. А підприємства, які виходять з об'єднання не змінюючи свого юридичного статусу, характеризують процес роз'єднання.

Аналіз трансформації підприємств показав, що одним із найпоширеніших видів є злиття, які можуть відбуватися як на добровільній, так й на недобровільній (поглинання одного підприємства іншим) основі. Добровільними вважаються злиття, за яких керівний склад і акціонери підтримують дану угоду, а недобровільними – злиття, за яких відбувається процес фактичного захоплення підприємства різними, навіть незаконними шляхами.

В Україні 98% злиттів і поглинань є недобровільними, тобто фактично відбувається захоплення (рейдерство) підприємств [5, С.51]. Рейдерське захоплення підприємства – це зміна власника або керівництва. Воно може відбуватися шляхом, наприклад, навмисно спланованого доведення підприємства до стану банкрутства й спрямоване на придбання активів проти волі власників. Внаслідок захоплення може відбутися скорочення виробництва, кількості робочих місць, перепрофілювання або перепродаж підприємства. Недобровільні злиття становлять пряму загрозу інтересам підприємців, оскільки сфера діяльності рейдерів починається з шантажу й закінчується насильними захопленнями (рейдерськими атаками).

Зазвичай рейдери атакують підприємства малого та середнього бізнесу. В Україні діють 5–7 рейдерських угруповань, основу яких складають юристи. Ініціюють рейдерство олігархічні капітали [9]. Нині відкритих рейдерських захоплень уже немає, але на зміну їм прийшли, так звані, трудові суперечки, які можуть повністю паралізувати діяльність підприємства.

Недобровільні поглинання відбуваються щодня, проте не враховуються державною статистикою. Кримінальна діяльність рейдерів повністю не оголошується, а громадськість дізнається лише про деякі трудові суперечки, в яких у керівництва поглинених підприємств вистачає засобів і коштів відстояти свої права в судах. Так, одним із прикладів рейдерської атаки є захоплення молококомбінату «Придніпровський» підприємством «Галактон», а також «Оболоні» компанією «Сармат» [5, С. 51].

Рейдерські атаки, від яких час від часу потерпає український бізнес, врешті-решт змусили підприємців шукати шляхи протидії. Так, наприклад, в Україні існує Міжвідомча комісія з питань протиправного поглинання та захоплення підприємств, яка утворена постановою Кабінету Міністрів України № 257 від 21 лютого 2007р., Антирейдерський союз підприємців, який був затверджений *постановою Кабінету Міністрів України № 1164 від 23 вересня 1996р.*, діяльність якого спрямована на розробку правових методів боротьби, протидію протиправному поглинанню та захопленню підприємств.

За словами директора Антирейдерського союзу підприємців Андрія Семидідько, у 2008 р. в Україні відбулося понад 2,5 тисяч рейдерських захоплень, тобто відбувся вибух кримінальної активності [7, с. 85]. До складу цих підприємств належать ВАТ «Ватутінський м'ясокомбінат», ВАТ «Пирятинський м'ясокомбінат», ВАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат», ТОВ «Бахмач-м'ясо», ВАТ «Ніжинський м'ясокомбінат», ТОВ «Головенківське плус», ТОВ «Лан», ВАТ «Сумський хлібокомбінат», ВАТ «Житомирхліб», ТОВ «Ківшновата-Агро», ВАТ «Комбінат Придністровський-Злагода», ВАТ «Олейна» [9]. Таким чином, увага рейдерів спрямована на акціонерні товариства. Водночас, таких нападів зазнають і товариства з обмеженою відповідальністю, що є неплатоспроможними та в яких наявні нерозв'язані конфлікти.

Найбільш резонансною подією 2008р. була інформаційна атака на ЗАТ «Промінвестбанк», який став центром скандалу серед населення. У багатьох газетах почали з'являтися статті з висновками, що один із найбільших банків України знаходиться на стадії банкрутства. Промінвестбанк (ПІБ) заявив про рейдерську атаку, в результаті якої вкладники банку стали масово вилучати кошти з кредитно-фінансової установи. Для того, щоб покращити фінансовий стан, НБУ вирішив підтримати ПІБ й у вересні 2008р. відкрив річну кредитну лінію в розмірі 5 млрд. грн., а з 7 жовтня ввів тимчасову адміністрацію. У той же час, Генеральна прокуратура України порушила кримінальну справу за фактом замаху на доведення до банкрутства Промінвестбанку. Кримінальну справу порушено за ознаками злочину, передбаченого ч. 3 ст. 15, ст. 219 КК України [10]. Голова СБУ Валентин Наливайко повідомив, що 15 жовтня 2008р. СБУ викрила злочинну групу, яка організувала рейдерську атаку.

З метою поновлення фінансової стабільності банк розробив програму фінансового оздоровлення, якою розпочав процес комплексної трансформації.

Проведене дослідження теоретичних і практичних методів рейдерських захоплень підводить до висновку, що після такої атаки будь-яке підприємство потребує радикальних змін та вдосконалення засобів боротьби.

Світовий й вітчизняний досвід дає чимало прикладів як вдалих, так й невдалих трансформацій. Так, наприклад, у 1998 р. в Україні уперше пройшла хвиля корпоративних злиттів на різних ринках, а досягти ефективного результату вдалося лише деяким корпораціям: «УкрСиббанк» «Приватбанк», «Інтерпайп», «Індустріальний союз Донбасу», «Енерго» [1, С. 19].

В Україні протягом останніх років відбувається формування потужних виробничих структур різними шляхами, а саме на основі укрупнення виробничих об'єднань або шляхом створення но-

вих фінансових систем. Наприклад, АО «Оболонь», «Сармат», ПО «Топаз», НПО «Респіратор», НВО «НКМЗ», корпорація «Родон», ВО «Данко», «Укрпідшипник» [2, С. 237].

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, можна зробити висновок, що підприємство на різних історичних етапах необхідно розглядати як організаційно-функціональну структуру, яка постійно змінюється під впливом різних факторів зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу. Трансформаційні процеси у вигляді злиття, поділу, виділу, об'єднання підприємств тощо на сьогодні не мають однозначної оцінки. З одного боку, це є позитивним наслідком проявів ринкової дисципліни, яка реалізує більш ефективну стратегію розвитку в умовах кризи. З іншого боку, як свідчить досвід багатьох країн, трансформація підприємств відбувається з метою завоювання на ринку більш надійних позицій. В результаті трансформації створюються великі фінансові корпорації, потужні науково-виробничі об'єднання, які мають велику кількість переваг й перспектив порівняно з окремими підприємствами.

Злиття і поглинання стають інструментом, який забезпечує досить швидке вирішення задач й проблем, що стають перед українськими підприємствами: вихід на нові ринки, збільшення розміру фірми, зростання прибутку, поліпшення структури капіталу, створення нової системи управління, розвиток технологічних рішень тощо.

Аналіз трансформації вітчизняних підприємств показав, що одним із найпоширеніших видів є злиття, які можуть відбуватися як на добровільній, так й на недобровільній основі. Рейдерське захоплення підприємств, від яких час від часу потерпає український бізнес, врешті-решт змусили підприємців шукати шляхи протидії. Тому вони для правового протистояння на підприємствах повинні створювати юридичні служби з фахівцями, які б могли якісно боротися з рейдерством. Також, для запобігання трансформації у кримінальний спосіб необхідно вжити відповідні заходи, а саме: в першу чергу вдосконалити нормативно-правову базу з питань спрямування її на захист прав власності й регулювання процесів реорганізації, банкрутства, санації, захисту конкуренції, формування потужних виробничих структур. На рівні підприємства необхідно своєчасно реалізовувати заходи щодо поліпшення фінансового стану компанії та вдосконалення системи управління.

Таким чином, розглянувши сутність та найпоширеніші види трансформації підприємств, слід зазначити, що в кожній сфері прояву кризи потрібно шукати різні шляхи її подолання. Одним з актуальних й впливових є трансформація підприємств, для яких важливо не лише мінімізувати негативні впливи світової фінансової кризи, а й знайти відповідні сили для подальшого економічного розвитку.

Література

1. Меркулов Н.Н. Методологія трансформації вітчизняних підприємств // Економіка Крима. – 2005. – №15. – С. 18–21.
2. Данько М.С. Трансформація фірми в умовах перехідної економіки // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 103–2. – Донецьк, ДонНТУ, 2006. – С. 234–240.
3. Гордієнко Л.Ю. Інституціональний підхід до управління трансформаційними процесами на підприємстві // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 31–2. – Донецьк, ДонНТУ, 2007. – С. 29–35.
4. Коваленко Д.І. Санація як форма реструктуризаційних процесів на промислових підприємствах України // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №12. – С. 92–98.
5. Кириченко О.А., Ваганова Є.В. Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №2. – С. 45–57.
6. Цивільний кодекс України: Офіційний текст / Міністерство юстиції України. – К.: Хрінком Інтер, 2004. – 464 с.
7. Терещенко О.О., Волошанюк Н.В. Фінансові доміанти реструктуризації підприємств // Фінанси України. – 2009. – №4. – С. 82–90.
8. Савлук С.М. Стимулювання нарощування власного капіталу банків // Фінанси України. – 2009. – №2. – С. 111–118.
9. Рейдерські захоплення в Україні б'ють рекорди. – Українська сіть новин Кореспондент. – [Цит. 2009, 17 березня]. – Доступний з: <<http://ua.korrespondent.net/business/773983>>.
10. Рейдерські атаки на Україні. – Західна інформаційна корпорація. – [Цит. 2008, 16 жовтня]. – Доступний з: <<http://zik.com.ua/ua/news/>>

ВПЛИВ ФАКТОРІВ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА МОНЕТАРНУ СКЛАДОВУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Визначено сучасний стан і тенденції розвитку українського фондового ринку та банківського сектора, а також досліджено особливості впливу інтеграційних процесів на монетарну складову фінансової безпеки України.

Article is devoted to identification of up-to-date situation and development tendencies at Ukrainian stock market and banking sector. Also it studies particularities of integration processes influence at monetary component of Ukrainian financial security.

Постановка проблеми. У процесі сучасного розвитку суспільства одним із ключових завдань економічної політики виступає інтеграція економіки у світогосподарські процеси. У цьому контексті, особливо під впливом сучасних кризових явищ, дуже гостро постає питання фінансової безпеки, яка торкається безпосередньо усіх секторів української економіки. Оскільки найбільш відкритим є саме фінансово-кредитний сектор, проблема захищеності монетарної складової фінансової безпеки України, у процесі її інтеграції в світову фінансову систему, виходить на перше місце.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Активна інтеграція економіки країни у світову фінансову систему дозволяє не тільки отримати доступ до іноземних джерел фінансування вітчизняних підприємств, а й до ринків збуту, що сприятиме поліпшенню умов торгівлі, політичним відносинам, підвищенню конкурентоспроможності країни, а відтак – формуванню ефективнішої стратегії розвитку. З іншого боку, це може загрожувати економічній та політичній незалежності. Дослідженням впливу зовнішніх економічних чинників на фінансову безпеку країни займалися провідні вітчизняні вчені А.Я. Жаліло, О.Г. Білорус, Б.В. Гунський, В.І. Мунтіян, А.С. Філіпченко, З.С. Варналій, Д.С. Покришка. Актуальними і прогресивними є дослідження таких іноземних учених як Д.Л. Маджин, А. Кейн, А. Маркус, М. Байомі.

Метою статті є дослідження впливу факторів міжнародної інтеграції на монетарну складову фінансової безпеки України.

Вклад основного матеріалу. В процесі аналізу проблематики фінансової безпеки країни важливим є дослідження складових, які безпосередньо її формують. Особливу увагу слід звернути саме на зовнішні чинники, які впливають на фінансову безпеку країни. Виокремлюють такі складові фінансової безпеки держави: фіскальна, бюджетна, інвестиційна, банківська і фондова (монетарна), політична.

Особливу увагу слід приділити українському фондовому ринку, який є своєрідним індикатором інвестиційних тенденцій у вітчизняній економіці. Він ще перебуває на етапі свого формування як у структурному, так і в законодавчому аспекті. Зауважимо, що фондові ринки країн Східної Європи, а саме пострадянських країн, експерти відносили до таких, що динамічно найбільше розвиваються, перспективних, адже вони демонстрували надшвидке зростання прибутку інвесторів. Основними фінансистами, що сприяли такому швидкому розвитку, були іноземні портфельні інвестори, які вкладали переважну більшість коштів в акції вітчизняних підприємств, які, у свою чергу, були значною мірою недооцінені. Протягом останніх п'яти років обсяги торгів на фондових ринках країн з транзитивною економікою зростали достатньо швидкими темпами, як кількість емітентів в лістингу і вартість їхніх цінних паперів. Однак під впливом негативних тенденцій розвитку світової економіки, особливо провідних країн світу, інвестори яких формували найбільшу частку портфельних капіталовкладень, 2008 рік характеризувався різким падінням фондового ринку країн з перехідною економікою. Динаміку операцій ілюструють за допомогою індексу ПФТС. До складу «індексного кошика» ПФТС на 31.12.2008 р. входили акції 20 емітентів.

Провідна міжнародна рейтингова агенція Standart&Poog's дала оцінку ситуації на фондових ринках країн, що розвиваються, у своєму щомісячному огляді Emerging Stock Markets Review. Згідно з даними, за жовтень 2008 р. індекс S&P/IFCG–Україна втратив 80 пунктів (або 41,3%) і станом на кінець місяця становив 114,1. Індекси інших країн групи Frontier (до якої, крім України, входять 23 інші держави) також суттєво знизилися. Приміром, індекс Литви опустився на 41,7%, Естонії – на 37,7%, Румунії – на 34,2%, Казахстану – на 33,3%, Болгарії – на 31,9%, Хорватії – на 30,8%. Капіталізацію фондового ринку України агенція оцінила у \$47,5 млрд. Водночас зниження вказаного показника спостерігалось і в інших країнах групи Frontier, що дозволило Україні посісти друге після Казахстану у рейтингу. На кінець жовтня капіталізація Казахстану становила \$71,5 млрд., Хорватії – \$42,4 млрд., Румунії – \$38,6 млрд., Словенії – \$17,5 млрд., Болгарії – \$11,0 млрд. Серед

фондових ринків країн Європи, що розвиваються, Україна має високі показники і за кількістю лістингових фінансових інструментів – 251. З європейських країн групи «граничний ринок» Україну випередили лише Румунія (1824), Хорватія (372) та Болгарія (334) [7].

На рис. 1 зображена динаміка Індексу ПФТС, що ілюструє тенденцію розвитку фондового ринку України. Як бачимо, обсяги продажів збільшувалися протягом останніх шести років та досягли історичного максимуму на початку 2008 р. у розмірі 1208,61 пунктів. Така тенденція супроводжувалася збільшенням інвестиційних банків та активізацією участі українських компаній на світових фондових біржах. Із поглибленням світової фінансової кризи та низкою негативних корпоративних подій на ринках капіталу розвинених країн у II-III кварталах 2008 року, український фондовий ринок починає втрачати лідируючі позиції (за підсумками 2007 р., він посів друге після Китаю місце за темпами зростання).

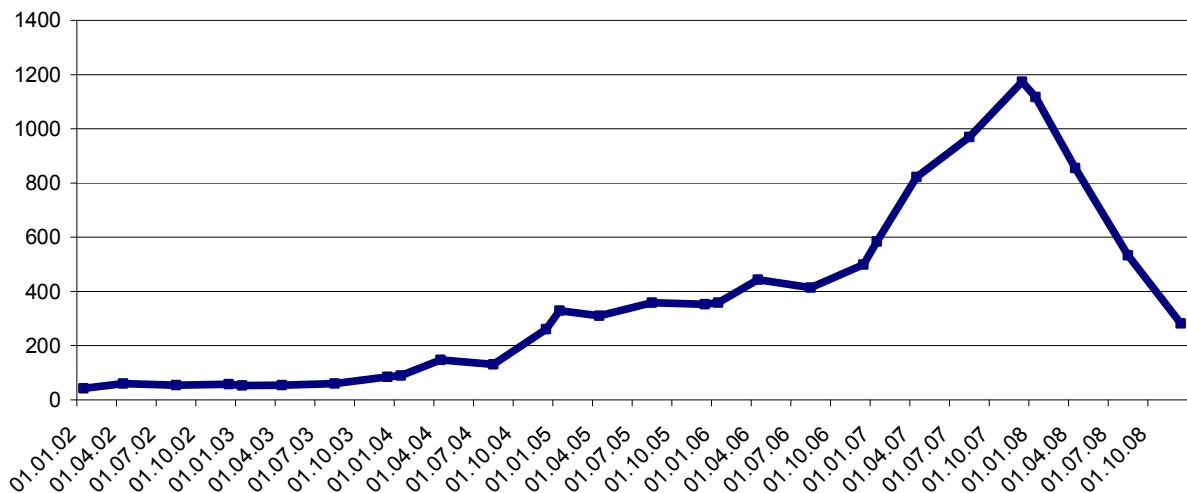


Рис. 1. Динаміка Індексу ПФТС за період 2002-2008 рр.

Джерело: складено автором за даними Річного звіту ПФТС за 2008 рік [3].

Політична та економічна кризи в Україні негативно відбивається на ключових індикаторах ринку цінних паперів:

- Індекс ПФТС з початку року знизився на 74,33%, абсолютне значення станом на 31.12.2008 р. дорівнювало 301,42. Найбільше зниження зазнали акції емітентів металургійної, електроенергетичної та хімічної галузей.
- Індекс UTX – Ukrainian Traded Index, який розраховується Віденською фондовою біржею для України за даними ПФТС, у гривні (UAH) знизився протягом 2008 року на 72,61% (з 1879,07 до 514,72 пунктів), у доларах США – на 81,98% (з 1879,63 до 338,78 пунктів).
- Індекс MSCI Frontier Markets USD, який розраховується аналітиками Morgan Stanley для групи Frontier (граничний ринок), до якої входять ринки 22 держав включно з Україною, знизився протягом 2008 року на 55,41% (з 1056,89 до 471,26 пунктів). Індекс MSCI Ukraine USD, який розраховується аналітиками Morgan Stanley для України за даними ПФТС, знизився протягом 2008 року на 83,87% (з 1055,18 до 170,16 пунктів) [2].
- Капіталізація біржового списку ПФТС втратила 67,90%, абсолютне значення на кінець року становило 181,28 млрд. грн. До найбільших за капіталізацією емітентів ПФТС належали ВАТ „АрселорМіттал Кривий Ріг” (32,81 млрд. грн.), ВАТ „Південний ГЗК” (17,04 млрд. грн.), ВАТ „Укрнафта” (6,05 млрд. грн.), ВАТ „Райффайзен Банк Аваль” (5,69 млрд. грн.), ВАТ „Укртелеком” (5,22 млрд. грн.).

Варто також відмітити позитивні зрушення в обсягах торгів акціями, які протягом 2008 року зросли на 28% (до 12,93 млрд. грн.), корпоративними облігаціями – на 22% (до 21,29 млрд. грн.). А обсяг торгів муніципальними облігаціями знизився на 25%, що ілюструє зростання частки у обсягах торгів інших інструментів, включаючи вище згадані [3].

До здобутків 2008 року необхідно віднести зростання популярності українського фондового ринку серед іноземних інвесторів, що позитивно відбивається на іміджу української економіки та підвищує її інвестиційну конкурентоспроможність:

- поширення інформації щодо торгівлі цінними паперами біржового списку в режимі реального часу каналами ПФТС та міжнародних інформаційних агенцій Thomson Reuters та Bloomberg через 1000 терміналів, розміщених у 29 країнах світу (Україна – 39% терміналів, США – 27%, Велика Британія – 15%, Швейцарія, Німеччина, Росія та Австрія – по 2%, інші країни – 11%);
- підписано договір із Citigroup Inc. на поширення торговельної інформації ПФТС та погоджено порядок її надання через інформаційні канали світових лідерів поширення фінансової інформації SIX Telekurs Ltd. та Interactive Data (Europe) Ltd. [2]

Рівень розвитку фондового ринку будь-якої країни ілюструє її інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність. Однак варто констатувати, що саме якісна структура інвесторів може гарантувати фінансову безпеку країни. Криза 2008 р. продемонструвала залежність української фінансової системи від іноземного капіталу. Іноземні портфельні інвестори вкладали капітал в акції українських емітентів з метою отримання швидкого спекулятивного прибутку. Дані процеси є позитивними для обох сторін – інвестора і країни-реципієнта. Але за повної відсутності регулятивного механізму відтоку капіталу з фінансового ринку Україна продемонструвала неспроможність контролювати присутність іноземних інвесторів у вітчизняній економічній системі, що спричинило до різкого падіння котирувань цінних паперів вітчизняних підприємств, а відповідно, і зниження фінансування їхнього розвитку, банкрутства деяких вітчизняних інвестиційних компаній, отже – до зростання безробіття в фінансовому секторі (висококваліфіковані працівники), недоотримання податкових і пенсійних надходжень.

До монетарних чинників, які активно впливають на формування фінансової безпеки країни, належить *банківський сектор* економіки. Активне зростання кількості банківських установ в Україні, а також банківських операцій припадає на кінець XX – початок XXI ст. Такі тенденції супроводжували стрімке економічне зростання, поліпшення інвестиційного клімату і, відповідно, зростання обсягу надходжень іноземного інвестиційного капіталу, підвищення довіри населення до банківських установ. На рис. 2 зображено розвиток української банківської системи з позицій кількості банківських установ. Можемо побачити динаміку присутності іноземного інвестиційного капіталу в банківському секторі України.

Наприкінці XX ст. спостерігалася достатньо велика кількість банківських установ, яка залишилася відносно незмінною за кількістю в сучасний період. Це свідчить про стабільний розвиток фінансового сектора, враховуючи стабільне зростання статутного капіталу банків відповідно до вимог НБУ. Однак за оцінками експертів, а також беручи до уваги досвід розвинених економік, для України така кількість банківських установ є доволі небезпечною, оскільки фінансова стійкість цих банківських установ є сумнівною, що підтверджує сучасна ситуація в Україні.

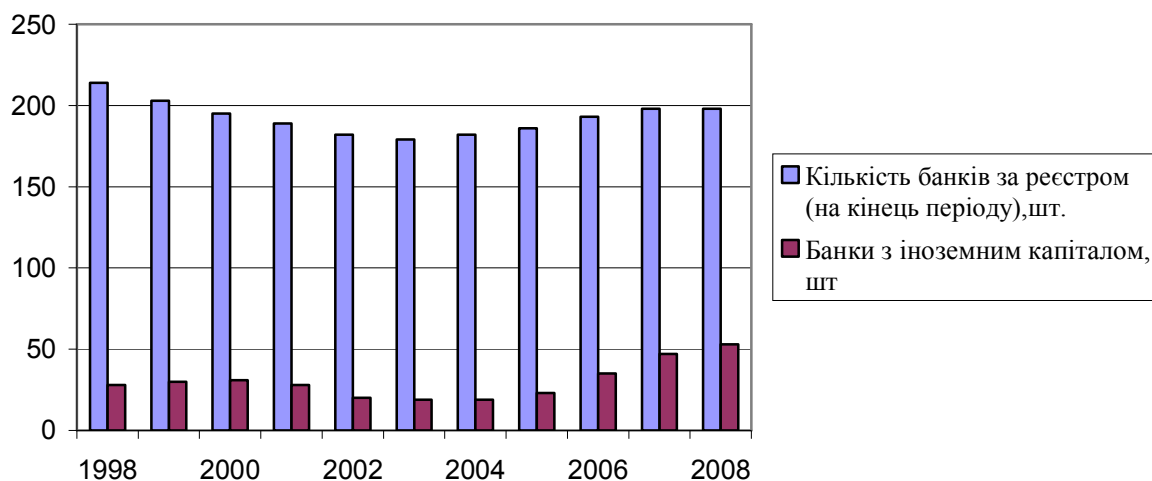


Рис. 2. Структура приросту банківських установ в економіці України протягом 1998-2008 рр.

Джерело: складено автором за даними Статистичного звіту НБУ за 2008 рік [4].

Також варто відмітити відчутне зростання присутності іноземного капіталу в українській банківській системі за останні 10 років – приріст присутності банків з іноземним капіталом протягом 1998-2008 рр. становив 52,8%. Така тенденція є позитивною, оскільки ілюструє зростання інвести-

ційної привабливості української економіки, але без державного контролю іноземних інвесторів та відповідній оцінці їхнього впливу на функціонування фінансової системи України, як зазначалося вище, такий стрімкий вихід крупних іноземних банків на український ринок може загрожувати фінансовій безпеці країни і формувати економічну, а відповідно і політичну, залежність України від іноземних інвесторів.

Слід звернути увагу на те, що незважаючи на спад на світових ринках капіталу, 2007 р. відбулося суттєве зростання обсягів зовнішнього кредитування українських банків. Порівняно з 2006 р. зовнішня заборгованість банківського сектора збільшилася на 80% і становила 25,4 млрд. дол. США. Сумарна заборгованість корпоративного сектора на 1.10.2007 р. становила 57 млрд. дол., або понад 50% ВВП країни. Необхідно зазначити, що у структурі зовнішніх запозичень банків відбулися значні структурні зміни, пов'язані з різним ступенем впливу світової кризи на банки з національним та іноземним капіталом. Так, фінансові установи з вітчизняним капіталом – «Приватбанк», «Надра Банк», «Укрексімбанк», «Фінанси і кредит» та ін. у період кризи не мали можливості позичати кошти за кордоном за прийнятними цінами. Водночас банки з іноземним капіталом – «Райффайзен Банк Аваль», «ОТП Банк», «Ерсте Банк» і «УніКредитБанк» продовжували активно використовувати підтримку материнських структур, передусім через залучення короткострокового кредитування. За сприятливих умов дані тенденції є позитивними для розвитку банківського сектора, але за умови фінансової кризи такий великий розмір зовнішньої заборгованості створив підґрунтя для колапсу вітчизняної банківської системи, поставивши під загрозу фінансову безпеку країни [6].

2007 – початок 2008 р. характеризувалися активізацією кредитування, а також депозитних вкладень. Але на тлі загальної світової економічної кризи, – при тому, що такому стрімкому розвитку банківського сектора сприяла присутність іноземних інвесторів та купівля вихід на український ринок іноземних банків, – у середині 2008 р. відбувся стрімкий відтік грошових коштів. Такі чинники як вилучення майже 70 млрд. грн. з депозитів населенням, девальвація національної валюти, яка спричинила паніку на фінансовому ринку, виведення іноземними інвесторами коштів спричинили колапс української банківської системи. Ці факти говорять про ігнорування українським урядом регулювання фінансового сектора економіки, починаючи з відсутності реальних законодавчих гарантій вітчизняним вкладникам. Це підриває фінансову незалежність країни та її інвестиційну конкурентоспроможність на світовому фінансовому ринку.

Кошти, що вилучалися з депозитних рахунків, перетворювалися на готівку та, частково, спрямовувалися на готівковий валютний ринок. Так, за жовтень-грудень 2008 р. обсяг готівки поза банками збільшився на 15,9%, або 21,2 млрд. грн., а її частка у грошовій масі зросла з 28% до 30%. За цей час обсяги перевищення продажу банками готівкової іноземної валюти над її купівлею становили 3,3 млрд. дол. США. Це зменшувало кредитний потенціал банківської системи. Адже готівкові кошти можуть використовуватися лише безпосередньо їх власниками, унаслідок чого готівкова частина грошової маси є пасивною і не бере участі у створенні нових грошей через механізми мультиплікації [1].

Водночас потенціал банківської системи недостатньо трансформується в розширення інвестиційної активності в економіці. Частка дійсно інвестиційного спрямування довгострокових кредитів комерційних банків в Україні має тенденцію до зниження. При цьому в 2006-2007 рр. вона набула досить вираженого характеру: якщо у 2005 р. інвестиції в основний капітал за рахунок позичкових коштів були еквівалентні 15,5% наданих вітчизняними банками довгострокових кредитів, у 2007 р. цей показник скоротився до 10,6%. Водночас зовнішні довгострокові кредити, отримані іншими секторами економіки (не комерційними банками), які також є джерелом інвестиційних ресурсів, зросли порівняно з 2006 р. в 1,6 разу і становили 10% вітчизняного довгострокового банківського кредитування [4].

Таким чином, відбувається послаблення фактичної інвестиційної орієнтованості банківського кредитування в Україні. Стабільно високе зростання обсягів грошової пропозиції та збільшення частки зовнішнього кредитування банківського сектора, яке спостерігається у 2006-2007 рр. та спричиняє підвищення ризиків стабільності платіжного балансу України, не сприяли активізації спрямування банківських кредитів на інвестиційні процеси, а їхня мультиплікаційна роль була спрямована переважно на фінансування поточних витрат. Тим самим це стимулювало зростання грошової маси та посилення інфляційних процесів. В Україні застосовується режим керованого плавання щодо валютного курсу з прив'язкою до долара США. Інфляційні чинники не тільки негативно відбиваються на економічному зростанні, а й посилюють девальвацію національної валю-

ти, що, в свою чергу, підживляє довіру населення до гривні і стимулює попит на іноземну валюту (в даному випадку долар США) для заощаджень. Це активно підвищує доларизацію економіки, а також сприяє відтоку капіталу з банківського сектора. Як результат, можемо спостерігати нестачу кредитних ресурсів, а відповідно, стагнацію економіки, дефіцит державного бюджету.

Інституційна нерозвиненість фінансової системи та вузькість механізмів рефінансування банківської системи, що спричинили надмірну вартість фінансових ресурсів всередині країни, а також стрімке зростання попиту на кредитні ресурси зумовили активний вихід комерційних банків на зовнішні ринки запозичень: за 9 місяців 2008 року чисті корпоративні залучення за середньо- і довгостроковими кредитами та єврооблігаціями становили 12,8 млрд. дол. США, що перевищує аналогічний показник 2007 року на 32,0% [5].

Висновки. Має місце висока залежність вітчизняної фінансової системи від зовнішніх чинників, що свідчить про загрозу фінансовій безпеці України. Результатом є колапс кредитоспроможності вітчизняних банків, тривалий дефіцит грошових ресурсів для кредитних операцій, а отже, для розвитку економіки. Відкриття Україні кредитної лінії МВФ надає потужну ресурсну підтримку реалізації короткострокових завдань валютно-фінансової стабілізації. Проте забезпечення макрофінансової стабільності у середньо- та довгостроковому періодах потребує суттєвого розширення застосування власних інструментів грошово-кредитної політики, формування розгалуженої мережі інструментів та регуляцій, які спроможні модернізувати фінансову систему України щодо підвищення її антикризової стійкості.

Фінансова система є ключовою складовою в процесі розбудови незалежної держави, а також в процесі її ефективного економічного зростання, оскільки саме контроль над фінансовими ресурсами визначає стратегію розвитку всієї економіки. А отже, монетарна складова фінансової безпеки визначає пріоритетні сфери урядового контролю, необхідні як для підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку (доступ до фінансових ресурсів, експортно-імпортна діяльність тощо), так і для забезпечення економічної незалежності країни.

Література

1. Монетарний огляд за 2008 рік [Електронний ресурс] // Національний банк України: Департамент монетарної політики. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
2. Річний звіт ПФТС за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pfts.ua.
3. Річний звіт ПФТС за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pfts.ua.
4. Статистичного звіту НБУ за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
5. Україна в 2008 році: процеси, результати, перспективи [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.
6. Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально економічного розвитку [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.
7. S&P оприлюднив підсумки розвитку українського фондового ринку за жовтень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pfts.com.

МІЖНАРОДНЕ ПРАВО

*Анцелевич Г.О., професор, к.ю.н. завідувач кафедри міжнародного права
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО МОРСЬКОГО ПРАВА

*Розглянуто перспективи розвитку міжнародного морського права крізь призму історичного аспекту.
The article describe the perspectives on development of International Maritime Law.*

Мета публікації. Окреслити основні напрями майбутнього міжнародного співробітництва з метою вирішення основних проблем міжнародного морського права.

Виклад основного матеріалу. Протягом усього періоду існування людства, води Світового океану відігравали дуже важливу роль в його розвитку. Перші поселення людей, формування народів і націй, утворення та розвиток держав безпосередньо пов'язані з впливом на ці процеси просторів та ресурсів Світового океану. З давніх давен найрізноманітніші та багаточисельні морепродукти забезпечували прибережні народи необхідною їжею і це було первинним морським ресурсом давніх народів, який підтримував їхнє життя. Згодом людина навчилася використовувати морські простори як найкоротші та вигідніші, а дуже часто і єдині шляхи сполучення. В подальшому з розвитком як самого міжнародного співтовариства, так і технічного прогресу у сфері використання морських просторів та ресурсів з'явилися і інші способи використання вод відкритого моря. Серед таких видів, нажаль, почала виокремлюватися та зростати військова сфера, яка представляла собою серйозну небезпеку для мирного мореплавства – небезпека від військових кораблів у випадку збройних конфліктів на морі та небезпека від морського розбою (піратів), незалежно від мирного чи військового характеру часів.

У результаті розширення військової сфери на води Світового океану за багатовікову історію розвитку людства з благодатної арени спілкування між народами, арени торгівлі, промислу та співпраці – води світового океану почали перетворюватися в арену гострого міжнародного протистояння, свавілля та безправ'я, розбою і тероризму.

Разом з цим, необхідно підкреслити, що, не дивлячись на негативний вплив військової сфери, сфера мирного транспортного використання вод світового океану залишилася найважливішою. Вигідні економічні можливості морського транспортування вантажів були суттєвим стимулом розвитку морської міжнародної торгівлі. Природною умовою розвитку цієї торгівлі була взаємовигідність, яка, в свою чергу, зобов'язувала учасників морського перевезення вантажів до ведення справ на основі справедливого врахування економічних інтересів сторін. Ці інтереси виражалися як в забезпеченні рівної свободи мореплавання, так і у встановленні справедливих умов (правил), що визначали рівноправність учасників морського перевезення при фрахтуванні суден для перевезення вантажів, використанні перевалочних баз, причалів, при комплектуванні екіпажів суден та встановленні справедливих умов відповідальності у випадку заподіяння тієї чи іншої шкоди.

Так склалися морські звичаї, що згруповувалися в спеціальні Морські збірники, епоха яких розтягнулася більш ніж на тисячоліття, і які відіграли важливу роль в питаннях зародження та розвитку міжнародного морського права. Серед них: «Право острова Родос», «Базиліка», «Єрусалимські асизи», «Орлеанські свитки», «Закони Вісбі», «Консолато дель Маре», «Чорна книга адміралтейства» та ін.

Збірники стали основою в сфері міжнародно-правової регламентації морських торгових операцій, а їх положення діяли протягом багатьох віків в якості звичаєвого морського права, в наш час вони отримали конвенційне визнання та, відповідно, фігурують в сучасному міжнародному морському праві як норми імперативного характеру.

Декларуючи можливість вільного використання морських просторів, стародавні народи вживали заходи для боротьби з піратством, інколи досить успішно.

Повертаючись до питання міжнародно-правового статусу вод відкритого моря, необхідно звернути увагу на поступовий відхід від практики дотримання свободи мореплавства в водах Світового океану і перехід низки великих морських держав до практики поширення свого національного суверенітету на значні морські простори відкритого моря. Як це не парадоксально, але цьому сприяли великі географічні відкриття.

Активне освоєння іспанцями та португальцями земель Центральної і Південної Америки породили практику суперництва у водах Світового океану. Прагнення Папи Римського Миколи V не допустити війни між двома католицькими державами практично ознаменувалось розподілом сфер впливу на величезні морські простори.

Монархи Англії претендували на розширення свого суверенітету на морські простори Північної Атлантики і на води, що простягалися на північ та схід від Англії.

Однак з часом подібні феодалні зазіхання зустріли опір буржуазії, що стала набирати силу і для якої свобода судноплавства на всіх морях та океанах стала життєвою необхідністю.

Свобода судноплавства почала відроджуватися та отримала підтримку світового співтовариства, і поступово принцип свободи відкритого моря став переважати на просторах Світового океану.

На зміну зазіханням великих морських держав на величезні морські простори прийшли зазіхання прибережних держав на прилеглу до їх сухопутної територію – прибережні морські води. Така практика розвивалася через необхідність захисту від воєнної загрози з боку моря та отримала широкую підтримку у більшості морських держав. Так, наряду з такою категорією морських просторів, як «води відкритого моря», з'явилася і особлива міжнародно-правова категорія прибережних вод, що була названа територіальними водами (територіальним морем).

Розвиток буржуазних відносин, так чи інакше, сприяв зростанню демократичних тенденцій, що, в свою чергу, відбивалося на гуманізації воєнних дій. Звертаючи увагу на те, що війна на морі звичайно супроводжувалася загибеллю мирних мореплавців та жорстокістю воюючих сторін, в кінці середніх віків почала розвиватися тенденція, направлена на захист мирного населення під час морських війн, особливо мирних мореплавців та гуманне відношення воюючих сторін до жертв морської війни.

Особливо чітко ця тенденція стала проявлятися в середині XVI століття та початку XX століття. Було сформовано значний комплект міжнародно-правових актів, що отримав неофіційну назву «законів та звичаїв війни на морі». Поява цих «законів» в міжнародному морському праві стала розглядатися як певна основа для вирішення проблеми виключення війни з життя людства.

До питань, що мають дещо особливе значення в історії міжнародного права, можна віднести процеси становлення і розвитку міжнародно-правового статусу і режими використання таких регіонів морських просторів, якими є Арктика та Антарктика. Ця особливість полягає в тому, що, з одного боку, ці регіони розташовані в дуже складних кліматичних та метеорологічних умовах, а з іншого, – при формуванні їх правового статусу і режиму використання доцільно було б дещо відступити від звичайних підходів, що використовувалися міжнародним співтовариством при вирішенні таких питань і шукати інші шляхи.

Так, в основу міжнародно-правового статусу і режиму використання морських просторів Арктики був покладений «секторальний» принцип, який і сприяв вирішенню всіх інших питань, що стосувалися масштабів поширення в полярних секторах національного суверенітету прибережних до Північного Льодовитого океану держав, а також питань використання іншими державами можливих морських шляхів.

Практика використання секторального принципу в Арктичному регіоні дала позитивний результат, оскільки поки що секторальний принцип для визначення міжнародно-правового статусу і режиму використання ні морських, ні сухопутних територій не використовувався. Однак в Арктиці міжнародне співтовариство йшло до цього більше трьох віків.

Що ж стосується Антарктики, то її специфіка також вимагала пошуку інших шляхів, аніж тих, що склалися в міжнародному морському праві в сфері формування правового статусу і режиму використання морських просторів. Перші спроби низки держав використати секторальний принцип в Антарктиці, на прикладі Арктики, зустріли осуд міжнародного співтовариства.

Унікальна природа Антарктики, її величезна цінність, схована під товщею льоду, яка відіграє важливу роль у питаннях забезпечення життєдіяльності на Землі, вимагали іншого підходу при визначенні міжнародно-правового статусу і режиму використання її просторів та різноманітних ресурсів.

Тому навіть у 1959 р., коли світ був поділений на два ворогуючі табори, і катастрофічно швидко набирала оберти холодна війна, міжнародне співтовариство знайшло у собі сили оголосити Антарктику демілітаризованою та нейтралізованою зоною. Були знайдені цілком унікальні способи визначення просторових кордонів цієї зони, включаючи величезні простори, що простягаються на південь від 60-ї паралелі південної широти, була оголошена свобода наукових досліджень, заборо-

нено використання ядерної зброї. Деякі держави відмовилися від територіальних претензій у Антарктиці.

Ці безпрецедентні рішення далися міжнародному співтовариству нелегко, тим паче, що нічого подібного світ до цього не знав. Генеральна Асамблея ООН довгий час ігнорувала їх і тільки через 20 років активно включилася в сферу підтримки та розвитку питань міжнародно-правового регулювання процесів освоєння та використання Антарктики на благо всього людства.

В цілому можна із задоволенням констатувати, що процес подальшого розвитку міжнародного морського права продовжується досить успішно.

Підтвердженням цьому є те, що міжнародне морське право, як важлива галузь міжнародного права, на сьогодні є найбільш кодифікованою галуззю. Відображенням цієї кодифікації є, перш за все, Конвенція ООН по морському праву 1982 р., а також ряд міжнародних конвенцій, що сприяють вдосконаленню міжнародно-правової регламентації найбільш нагальних положень сучасності в сфері морського права.

Висновок. Отже, як показала подальша практика використання вод, просторів та ресурсів Світового океану кодифікація, яка є на даний час, виявила деякі недоліки, що вимагають удосконалення. До таких недоліків необхідно віднести:

1. Комплекс проблем, пов'язаних з процесом формування і удосконалення міжнародно-правового статусу і режиму використання таких морських об'єктів, як води відкритого моря, Міжнародний район морського дна та Антарктики, що претендують на реальний статус об'єктів загальної спадщини людства.
2. Проблема екологічного захисту морського середовища. Актуальність цієї проблеми очевидна, якщо взяти до уваги зростаюче значення вод Світового океану в житті людства та загрозу, яка над ним нависла в результаті стрімкого технічного прогресу, що супроводжується постійним збільшенням потрапляння в морське середовище шкідливих речовин, які завдають величезну шкоду всьому живому. Проблема полягає в тому, що, незважаючи на зусилля міжнародного співтовариства в сфері прийняття різноманітних заходів, направлених на захист морського середовища, процес його забруднення продовжується наростаючими темпами.
3. Проблема використання вод Світового океану в інтересах розвитку і захисту мирного мореплавства в умовах збройних конфліктів. Це споконвічна проблема людства, оскільки в періоди збройних конфліктів на морі гине велика кількість мирних мореплавців.
4. Не дивлячись на велику кількість прийнятих людством заходів щодо протидії цьому свавілля, сумна практика загибелі мирних мореплавців продовжується. Воюючі сторони під будь-яким приводом, а часто і без нього, топлять мирні нейтральні судна. Цим і пояснюється як проблематичність, так і актуальність цього питання.
5. Проблема боротьби з актами насильства в водах Світового океану. Проблематичність і актуальність міжнародно-правової боротьби з актами насилля в водах Світового океану обумовлюється зростаючою практикою такого насилля. Особливо це стосується морського тероризму, який в наш час становить серйозну загрозу мореплавству, і ця загроза продовжує зростати.
6. Проблеми в сфері здійснення морських наукових досліджень. Зважаючи на важливість активізації морських наукових досліджень, покликаних розширити наші знання про Світовий океан та використовувати їх, а також враховуючи, що раніше прийняті в цій сфері положення стають морально застарілими, виникає необхідність їх вдосконалення. Актуальність даної проблеми полягає в поглибленні знань людини про можливості Світового океану з метою активного та раціонального використання його ресурсів.
7. Проблеми в сфері формування міжнародно-правових засад організації морського судноплавства. Проблематичність питань даної сфери прямо і безпосередньо пов'язано з особливими, специфічними умовами морської стихії, в якій здійснюється судноплавство. Це стосується і охорони людського життя на морі, і забезпечення навігаційної і технічної безпеки суден, і питань професійної експлуатації цих суден. В цьому вбачається і актуальність проблем, обумовлена стрімким прогресом в галузі розвитку та вдосконалення суднобудівництва та розширення масштабів морських сполучень.
8. Проблема міжнародно-правового регулювання використання живих ресурсів Світового океану. Ця проблема виникла у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу в сфері експлуатації живих ресурсів Світового океану і зростаючою диспропорцією в їх добичі та споживанні між індустріально розвинутими державами та країнами, що розвиваються.

9. Проблеми в сфері формування права морського судноплавства. Проблематичність в даній сфері виникла у зв'язку з проблемами в міжнародному праві в сфері визначення єдиних конкретних умов надавання державам права плавання під їх прапором. Це призвело до практики використання багатьма суднами так званих зручних прапорів. Дана практика набула вельми широких масштабів, що суттєво знижує ефективність дії загальновизнаного принципу свободи відкритого моря та шкодить підтримці правопорядку на морях. В усуненні такого негативного явища і міститься як проблема, так і шляхи її вирішення.
10. Проблема в сфері міжнародно-правової регламентації використання морських транспортних сполучень в інтересах розвитку морської торгівлі. Наявність проблем в даній сфері обумовлена швидким ростом інтенсивності морського торгового судноплавства та певними прогалинами в сфері міжнародно-правовою регламентації сучасної практики. Особливо це проявляється в питаннях документального оформлення вантажних операцій торговельних суден, загальної міжнародно-правової регламентації їх діяльності та відповідальності сторін за договором морського перевезення. Беручи до уваги важливість розвитку морських сполучень можна відзначити, що вирішення цих питань (проблем) дуже необхідно, а відповідно, і актуально.

Враховуючи, в принципі, нагальність вищевикладених проблем і беручи до уваги те, що ряд з них вже висвітлювалися у відповідних наукових виданнях, вважається доцільним зазначити, що є і інші проблеми, що також очікують своїх дослідників серед спеціалістів в сфері міжнародного морського права.

**ПРАВОВІ ОСНОВИ СПІЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ
У СФЕРІ ЛЕГАЛЬНОЇ ІМІГРАЦІЇ: СПІЛЬНІ ПІДХОДИ
ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТАТУСУ ТРИВАЛОГО ПЕРЕБУВАННЯ В ЄС
ТА ЗАХОДИ ЩОДО ОБ'ЄДНАННЯ СІМ'Ї ІМІГРАНТА**

Статтю присвячено аналізу статусу тривалого перебування в ЄС та заходів щодо об'єднання сім'ї визначених та закріплених вторинним правом ЄС. Виявлено слабкі сторони міграційного права ЄС у зазначених сферах.

The article is devoted to analysis of the long-term residence status and the measures of family reunion which are determined by secondary law of the EU. Blind sides of the EU migration law are also investigated and criticized.

Постановка проблеми. Сучасні міжнародні відносини значною мірою визначаються глобалізаційними процесами, що зумовлює інтенсифікацію міжнародних міграційних потоків. Пожвавлення міграції у Європейському Союзі є закономірним результатом європейської інтеграції. В той час як міграція громадян ЄС з однієї держави-члена в іншу відбувається на основі одного з фундаментальних принципів ЄС – свободи руху осіб, міграція громадян третіх країн до ЄС, до недавнього часу, відносилася до компетенції держав-членів ЄС. Однак, досягнення однієї з пріоритетних цілей ЄС – забезпечення в межах ЄС простору свободи, безпеки та справедливості, зумовило необхідність розвитку спільної імміграційної політики Співтовариства, важливою складовою якої є спільна політика ЄС у сфері легальної імміграції. ЄС вироблено значну нормативно-правову базу розвитку спільної політики ЄС у сфері легальної імміграції, проте її недоліком є неоднозначність положень законодавства ЄС чи нечітке визначення окремих правових категорій, що стає підґрунтям їх різноманітного тлумачення національними законодавчими органами.

Мета та завдання дослідження. Метою наукової статті є правовий аналіз змісту та меж спільної політики у сфері легальної імміграції, зокрема таких її складових, як спільні підходи до визначення статусу тривалого перебування в ЄС та заходи щодо об'єднання сім'ї іммігранта. Для досягнення поставленої мети в статті визначені наступні завдання:

- проаналізувати положення нормативно-правових актів ЄС (вторинного права ЄС) у сфері легальної імміграції;
- вивчити основні та додаткові вимоги щодо отримання статусу тривалого перебування в ЄС;
- дослідити зміст та межі статусу тривалого перебування в ЄС;
- визначити правовий статус громадян третіх країн, що постійно проживають на території однієї держави-члена (в якій отримали статус тривалого проживання), в інших державах-членах ЄС;
- дати правову характеристику концепції “об'єднання сім'ї”;
- визначити зміст таких правових категорій, як “спонсор”, “члени сім'ї”, “вимоги щодо подання заяви на об'єднання сім'ї”;
- дослідити правовий статус членів сім'ї, які мають право на об'єднання.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у критичному аналізі статусу тривалого проживання іммігрантів, вимог для отримання цього статусу, а також статусу членів сім'ї, що мають право на об'єднання. Здійснений порівняльний аналіз статусу іммігрантів-громадян третіх країн та іммігрантів-громадян ЄС, а також членів їх сімей дає підстави говорити про порушення принципу “рівності” (щодо двох вищезазначених категорій іммігрантів), задекларованого у програмних документах ЄС.

Аналіз останніх наукових досліджень. Правові аспекти спільної імміграційної політики ЄС висвітлюються здебільшого у наукових працях європейських дослідників. Зокрема, актуальними є наукові дослідження С.Бертоцці [2], І. Джілда [4], С.Пірса [5], П.Крейга та Г. де Бурки [6], а також Л. Хелескова [9], Т.Коннора [13] та ін.

Виклад основного матеріалу. Дорожньою картою спільної політики ЄС у сфері легальної імміграції є Політичний План щодо легальної міграції (далі – Політичний План), запропонований Єврокомісією у 2005 р. [1], необхідність прийняття якого була визначене у Гаазькій програмі 2004 р.

Політичний план (на період 2006–2009 рр.) визначає низку законодавчих ініціатив та заходів не законодавчого характеру щодо вирішення проблем, пов'язаних з економічною імміграцією. Цей документ був розроблений в період, коли Комісія розпочала обговорення найбільш прийнятної

процедури для допуску іммігрантів, що переслідують економічні цілі та містить: законодавчі інструменти щодо в'їзду та проживання громадян третіх країн в цілях працевлаштування; дії та політики спрямовані на сприяння здобуттю знань та навиків, а також обміну інформацією у імміграційному секторі; політики та фінансування на підтримку інтеграції іммігрантів та їхніх сімей у ринок праці та суспільство приймаючої країни; заходи щодо менеджменту міжнародних імміграційних потоків, що мають бути вироблені у співпраці з країнами походження іммігрантів.

На думку Штефано Бертоцці особливість Політичного Плану полягає в тому, що він був “першим програмним документом, який дав широку відповідь на феномен міграції” [2, С.9]. Слід зазначити, що цей документ, незважаючи на його назву, містить прогресивні ініціативи виключно у сфері економічної імміграції і не охоплює імміграції в гуманітарних цілях, яка є невід’ємною частиною спільної політики ЄС щодо легальної імміграції.

На нашу думку, доцільно виокремити такі складові спільної політики ЄС щодо легальної імміграції: спільний підхід до визначення статусу тривалого перебування в ЄС; заходи щодо об’єднання сім’ї; єдині умови допуску громадян третіх країн для навчання та обміну учнями; спільні підходи до трудової міграції (спільна політика щодо економічної міграції); заходи щодо інтеграції іммігрантів (політика щодо імміграції, інтеграції та працевлаштування). У даному дослідженні приділено увагу двом першим складовим.

Статус громадян третіх країн, які тривало проживають на території держав-членів ЄС визначено Директивою Ради 2003/109/ЄС [3], яка прийнята з метою досягнення двох цілей: наблизити національне законодавство та практику держав-членів ЄС стосовно надання громадянам третіх країн, які законно проживають у одній з держав-членів статусу тривалого проживання; визначити умови, за яких громадяни третіх країн, які тривало проживають на території ЄС, можуть користуватися правом на свободу руху.

Відповідно до ст.3(1) Директиви 2003/109 сфера дії останньої поширюється на усіх громадян третіх країн, що законно проживають на території держави-члена ЄС. Водночас ст.3(2)(а)-(f) виключає зі сфери дії вищезазначеної Директиви студентів, осіб, які проживають на тимчасовій основі та дипломатів.

Крім цього ст. 3 (2)(е) також виключає громадян третіх країн “у випадку, коли їхній дозвіл на проживання є формально обмежений”. Таке формулювання не супроводжується жодним поясненням чи уточненням, що може спричинити виключення державами-членами, на основі національного права, зі сфери дії Директиви 2003/109 велику групу громадян третіх країн [4, С. 201–284]. Таким чином, громадянин третьої країни не зможе отримати статус тривалого проживання до тих пір, поки приймаюча держава не надасть цій особі необмеженого дозволу на проживання [5, С. 445].

Для того, щоб отримати статус тривалого проживання громадянин третьої країни повинен відповідати вимогам, передбачених Директивою 2003/109.

По-перше, громадянин третьої країни має легально та протягом не менше ніж 5 років проживати в межах території держави-члена (відсутність особи у державі-члені протягом періоду до шести місяців або у зв’язку з поважними причинами, зокрема тяжка хвороба чи навчання трактується як період, що не перериває постійного проживання). Вимога щодо п’ятирічного проживання на території держави-члена відповідає критеріям, визначених міжнародними інструментами у сфері прав людини (прийнятим у рамках Міжнародної організації праці та Ради Європи).

По-друге, громадяни третьої країни повинні довести, що вони мають стабільний дохід та медичне страхування для себе та членів сім’ї. При оцінюванні рівня доходів держави-члени вивчають джерело їх походження та частоту та можуть взяти до уваги рівень мінімальної заробітної плати та пенсій. В будь-якому випадку рівень доходів має виключати звернення за наданням соціальної допомоги.

По-третє, на відміну від двох попередніх вимог, які є обов’язковими, Директива 2003/109 встановлює ще дві умови, виконання яких держави-члени “можуть” вимагати від громадян третіх країн, а саме: відповідати інтеграційним умовам, встановлених національним законодавством держави-члена (наприклад, володіння мовою чи знання історії країни перебування); вимагати документацію щодо належних умов проживання. Зазначені умови не є чітко визначені (вони є суб’єктивними, оскільки залежать від національного законодавства тієї чи іншої держави-члена), що залишає за державами-членами право запроваджувати довільні вимоги до громадян третіх країн в так званих “інтеграційних цілях”.

Відповідно до ст.7(3) Директиви 2003/109 держава-член має надати статус тривалого проживання громадянам третіх країн, які відповідають вищезгаданим умовам, хоча в оцінці такої відповідності державам-членам надану значну свободу дій.

Компетентні органи держави-члена зобов'язані прийняти рішення про надання статусу європейського резидента протягом не більше ніж 6 місяців після заяви громадянина третьої країни. Резиденти отримують дозвіл на проживання, стандартної для усіх держав-членів форми, терміном дії на 10 років, який автоматично продовжується. Статус європейського резидента може бути відкликано, зокрема у зв'язку з відсутністю особи у державі постійного проживання протягом періоду більшого ніж 2 роки.

Водночас держава-член може відмовитися надати статус тривалого проживання на “підставі державної політики та державної безпеки” (ст.6 Директиви 2003/109). Такий широкий підхід до визначення підстав відмови жодним чином не обмежує дій держави-члена, хоча б умовою, що громадянин третьої країни має становити “загрозу” державній політиці чи державній безпеці.

Таким чином, неоднозначність положень Директиви 2003/109 є підґрунтям їх різноманітного тлумачення національними законодавчими органами. В цілях уникнення вузької інтерпретації державами-членами своїх обов'язків та надто суворого контролю щодо надання громадянам третіх країн статусу тривалого проживання у преамбулі до Директиви 2003/109 зазначено, що “двозначність у тексті Директиви має вирішуватися, на стільки на скільки це можливо, на користь громадян третіх країн та членів їх сімей, а будь-які винятки з їх прав мають тлумачитися вузько”. Проте положення Договору про Європейське Співтовариство щодо компетенції Суду ЄС у міграційній сфері не сприяє застосуванню Судом ЄС індивідуально-орієнтованого підходу на користь громадян третіх країн. Адже компетенція Суду ЄС щодо надання попереднього рішення стосовно міграційних питань є обмеженою, оскільки за таким рішенням мають право (а не зобов'язані) звертатися виключно національні судові органи вищої інстанції [6, С.97].

Статус тривалого проживання базується на принципі “рівності”, який полягає, відповідно до ст.11(1) Директиви 2003/109, у забезпеченні громадянам третіх країн такого ж ставлення, як і до власних громадян, а саме: доступ до оплачуваної та неоплачуваної праці, умов працевлаштування та умов праці (тривалість роботи та відпустки, забезпечення стандартів охорони здоров'я та безпеки, звільнення з роботи); право на освіту та стажування, визнання кваліфікації; соціальний захист; свобода участі в об'єднаннях, союзах та можливість їх репрезентувати; соціальні переваги, звільнення від оподаткування, доступ до товарів та послуг.

Однак аналіз положень Директиви 2003/109 свідчить про далеко не повну їх відповідність положенням установчих договорів ЄС щодо свободи руху працівників, які є громадянами ЄС.

Якщо умови праці громадянам третіх країн, що мають статус тривалого проживання забезпечуються аналогічно до положень ст.39(2) Договору про Європейське Співтовариство, передбачених для громадян ЄС, то доступ до праці є обмеженим.

Так, держави-члени можуть обмежити громадянам третіх країн, що мають статус тривалого проживання доступ до праці “у випадку, коли відповідно до існуючого національного законодавства чи законодавства ЄС, ці сфери діяльності зайняті громадянами ЄС чи Європейського економічного простору”. Отже, зазначені положення наділяють держави-члени правом дискримінувати громадян третіх країн, що мають статус тривалого проживання на підставі національності, що прямо заборонено первинним правом ЄС та європейськими правовими інструментами у сфері захисту прав людини.

Положення Директиви 2003/109 мають дискримінаційний ефект для громадян третіх країн, яким надано статус тривалого проживання не лише у порівнянні зі статусом громадян ЄС, але й у зв'язку з наданням законодавством ЄС більш сприятливого режиму громадянам окремих третіх країн. Зокрема, відповідно до ст.6(1) Рішення 1/80 Ради (якій, відповідно до прецедентного права ЄС надано прямого ефекту [7, С. 546]) громадяни Туреччини отримують допуск до ринку праці ЄС після проходження чотирирічного терміну легального проживання в одній з держав-членів ЄС [8].

Що стосується права на освіту, соціальні та податкові переваги, свободу участі в об'єднаннях, союзах – відповідно до ст.11(2) Директиви 2003/109 держава-член уповноважена обмежити “однакове ставлення” територією держави-члена, де громадянин третьої країни зареєстрований чи має постійне місце проживання. Більше того, обмеженим є “рівний” (з громадянами ЄС) доступ до соціальних переваг. Відповідно до ст.11(3) Директиви 2003/109 “держави-члени можуть обмежити рівне ставлення щодо соціальної допомоги та соціального захисту базовими виплатами” (зокрема, у зв'язку з хворобою чи вагітністю) .

Таким чином, принцип “рівності” застосовується лише в окремих сферах правового регулювання статусу громадян третіх країн, які тривало проживають в ЄС, тому останні є категорією осіб, яку можна охарактеризувати, як перехідну між статусом іммігранта та громадянина ЄС (у доктрині права ЄС існує думка, що ця категорія осіб є “другосортними громадянами ЄС” [9, С.181–201]).

Не менш важливим є питання правового статусу громадян третіх країн, що постійно проживають на території однієї держави-члена (в якій отримали статус тривалого проживання), у інших державах-членах ЄС.

В такий спосіб громадяни третіх країн, які мають статус тривалого проживання у одній державі-члені, можуть користуватися цим статусом (правами, що гарантує держава видачі статусу постійного проживання) у інших державах-членах на період до трьох місяців, якщо ці особи займаються там економічною діяльністю, навчаються чи стажуються або з інших причин. Компетентні органи держав-членів можуть вимагати у зазначених осіб надання певних документів (дозвіл на постійне проживання, документи, що засвідчують особу, трудовий контракт, документи, які підтверджують належні умови проживання та ін.), а також доказів стабільних та регулярних доходів та медичного страхування. Члени сім'ї особи, що отримала статус тривалого проживання в одній державі-члені можуть супроводжувати її у іншу державу. Уповноважені органи держави-члена можуть відмовити у дозволі на проживання особі, яка має статус постійного резидента у іншій державі-члені лише на підставі державної політики, державної безпеки, громадського здоров'я.

Особи, що мають статус постійного проживання у одній державі-члені, але протягом 5 років проживають у іншій державі-члені, можуть подати заяву на отримання аналогічного статусу у цій державі. У разі відмови другої держави-члена у наданні такого статусу, перша держава-член повинна відновити для особи та членів її сім'ї статус постійного проживання.

Ще однією категорією іммігрантів, які отримують дозвіл на проживання в ЄС, але вже у виключному порядку, є жертви торгівлі людьми, які співпрацюють з компетентними органами влади. Порядок та умови видачі дозволу на проживання в ЄС для зазначених осіб встановлено Директивою Ради 2004/81/ЄС [10]. Директива визначає умови надання дозволів на проживання для громадян третіх країн, які співпрацюють з відповідними органами у боротьбі з торгівлею людьми чи нелегальною імміграцією, навіть, якщо ці особи нелегально проникли на територію держави-члена ЄС. Зазначена категорія осіб має доступ до медичного та психічного лікування, а також право на безплатну правову допомогу та перекладацькі послуги. Дозвіл на проживання видається на період не менше 6 місяців (він може бути продовжений) і гарантує доступ до ринку праці та освіти держави перебування.

Наступною групою заходів, які включає спільна політика ЄС у сфері легальної міграції, є заходи щодо об'єднання сім'ї. Директива Ради 2003/86/ЄС від 22 вересня 2003 р. [11] визначає умови використання права об'єднання сім'ї громадянами третіх країн, які легально проживають на території держав-членів ЄС. Концепція “об'єднання сім'ї” сприяє захисту сім'ї та швидшому інтегруванню громадян третіх країн, що легально проживають на території держав-членів ЄС.

Важливо зазначити, що Директива 2003/86/ЄС встановлює мінімальні стандарти щодо об'єднання сім'ї. Це означає, що держави-члени мають право закріплювати у національному законодавстві вищі стандарти у сфері об'єднання сім'ї. Окрім цього, зазначена Директива не встановлює заборони на укладення ЄС (самостійно чи разом з державами-членами) угод, які забезпечують більш сприятливий режим щодо членів сім'ї громадян третіх країн.

Заходи ЄС щодо об'єднання сім'ї відповідають міжнародним зобов'язанням з захисту прав людини, зокрема ст.8 Європейської Конвенції про захист прав людини та фундаментальних свобод 1950 р. та положенням Хартії фундаментальних прав Європейського Союзу, а також не перешкоджають застосуванню положень Соціальної Хартії Ради Європи та Конвенції з прав працівників-іммігрантів.

Перш ніж перейти до аналізу правового статусу членів сім'ї, які мають право на об'єднання, необхідно визначити зміст таких категорій, якими оперує Директива 2003/86/ЄС, як “спонсор”, “члени сім'ї”, “вимоги щодо подання заяви на об'єднання сім'ї”.

Відповідно до ст. 3(1) Директиви 2003/86/ЄС дія останньої поширюється на усіх “спонсорів” (особи, яких супроводжують чи з якими об'єднуються члени сім'ї), що є громадянами третіх країн, які отримали дозвіл на проживання принаймні на рік у одній із держав-членів і мають “імовірні перспективи” отримати “статус постійного проживання” (дія Директиви не поширюється на шукачів притулку).

Треба зауважити, що Директива 2003/86/ЄС не визначає самих понять “імовірні перспективи” та “статус постійного проживання”.

Зважаючи на те, що Директиви ЄС у міграційній сфері мають застосовуватися у безпосередньому зв'язку одна з однією, то найкращим визначенням “статусу постійного проживання” є здобуття статусу тривалого проживання відповідно до Директиви 2003/109 або надання більш сприятливого національного режиму громадянам третіх країн, які мають статус тривалого проживання (наприклад, громадянам Туреччини). Адже відповідно до прецедентного права ЄС “статус постійного проживання” не може надавати абсолютне право залишатися (за будь-яких умов) на території держави-члена, оскільки навіть громадяни ЄС, що користуються свободою руху, не мають такого права [12].

Що стосується тлумачення поняття “імовірні перспективи”, то на практиці застосовується правило “обов'язку доказування”, відповідно до якого компетентні національні органи держави-члена мають довести (в результаті надання заявником на об'єднання сім'ї доказів про імовірні перспективи здобуття спонсором статусу постійного проживання), що очікування отримання зазначеного статусу не є обґрунтованим [13, С.99].

У ст.4(1) Директиви 2003/86/ЄС зазначено, що право на об'єднання мають “члени сім'ї”, до яких належать подружжя спонсора (при цьому одностатеві шлюби, які допускаються національним правом окремих держав-членів ЄС не визнаються правом ЄС [14]) та їх неповнолітні діти, в тому числі діти усиновлені відповідно до рішення прийнятого компетентними органами держави-члена (в якій спонсор отримав статус постійного проживання), або рішення чинного у зв'язку з міжнародними зобов'язаннями зазначеної держави-члена чи такого, що має бути визнане відповідно до міжнародних зобов'язань. Для вищезазначених членів сім'ї допуск до об'єднання є безумовним.

Допуск до об'єднання трьох інших категорій членів сім'ї залежить від певних умов. До першої категорії належать родичі першого ступеня спорідненості по висхідній лінії (батьки спонсора чи його/її подружжя), за умови, якщо вони не отримують належної сімейної підтримки у країні походження. Друга категорія охоплює повнолітніх неодружених дітей спонсора чи його подружжя, які мають право на об'єднання у разі, якщо вони не можуть жити самостійно у зв'язку зі станом здоров'я. Третя категорія членів сім'ї – це неодружений партнер спонсора, партнерство яких має характер “належним чином засвідчених стабільних тривалих відносин”. У цьому випадку допуск до об'єднання залежить від того, чи прирівнює приймаюча держава-член такого партнера до подружжя. У разі допуску партнера до об'єднання держава-член має надати право на об'єднання їх неповнолітніх дітей, в тому числі усиновлених, а також повнолітніх дітей та родичів першого ступеня спорідненості по висхідній лінії (при дотриманні зазначених умов).

Держави-члени можуть відмовити у доступі до об'єднання вищевказаним трьома категоріями осіб у випадку, якщо спонсор має намір переїхати до іншої держави-члена в цілях тривалого проживання.

Водночас Директива 2003/86/ЄС визначає винятки з права на безумовний та умовний допуск до об'єднання членів сім'ї. По-перше, держава-член зобов'язана відмовити в об'єднанні у випадках полігамії, коли одна з дружин вже живе на її території (допуск до об'єднання дітей від інших дружин є не обов'язковим). По-друге, держава-член може встановити вимогу набуття мінімального віку (максимум 21 рік) для спонсора чи його подружжя (з метою запобігання недобровільним шлюбом), як умову допуску до об'єднання.

Окрім цього, Директива 2003/86/ЄС визначає низку “вимог щодо заяви на об'єднання сім'ї”, які можна класифікувати наступним чином: процедурні (заявник має надати документальні докази, завірени копії проїзних документів, а держава-член може брати інтерв'ю чи проводити іншого роду дослідження); житлові (забезпечити для сім'ї належні умови проживання, медичне страхування та стабільне фінансування); інтеграційні (підпорядковуватися національним інтеграційним заходам); часові (призначення очікувального періоду для об'єднання сім'ї терміном до двох років).

Родичі, як правило, залишаються за межами держави-члена, під час процедури забезпечення об'єднання сім'ї. Відповідно до ст.5(4) Директиви 2003/86/ЄС держави-члени “у принципі” зобов'язані прийняти рішення щодо заяви протягом 9 місяців, але у “виключних випадках” (які визначаються державою-членом) цей період може бути продовжений на невизначений проміжок часу. У випадку відхилення заяви спонсор чи член сім'ї мають право “розпочати правове оскарження” відповідно до процедури, передбаченої у конкретній державі-члені.

Відсутність встановлення крайнього терміну розгляду заяви та нечітке посилення на можливість “правового оскарження” є несумісними зі зобов'язаннями держав-членів відповідно до ст.13 Європейської конвенції 1950 р. ефективно забезпечувати правові засоби захисту прав людини.

У розгляді заяви може бути відмовлено, якщо подано неправдиві відомості чи фальшовані документи. Відмова у об'єднанні сім'ї можлива на підставі публічного порядку, внутрішньої безпеки чи громадського здоров'я.

Держави-члени зобов'язані надати членам сім'ї (заяву про об'єднання сім'ї яких задоволено) дозвіл на проживання терміном дії щонайменше на один рік, однак який не перевищує терміну дії дозволу на проживання спонсора.

Відповідно до ст.14(1) Директиви 2003/86/ЄС члени сім'ї, що приєдналися, мають право на такий самий, як спонсор, доступ до освіти, працевлаштування, професійної орієнтації та стажування. Проте прирівнювання статусу членів сім'ї зі статусом спонсора є формальним. Адже держави-члени мають право встановлювати очікувальний період (до одного року) щодо отримання дозволу на працевлаштування чи обмежити (на невизначений термін) доступ до працевлаштування для родичів першого ступеня спорідненості по висхідній лінії чи повнолітніх дітей. Окрім цього, зазначена Директива не передбачає жодних прав на отримання членами сім'ї соціальних переваг [15].

Держави-члени мають право обмежити дозвіл на проживання для подружжя чи неодруженого партнера на підставі розлучення. У випадку овдовіння чи розлучення держави-члени мають право надати автономний дозвіл на проживання, а у зв'язку з "особливо тяжкими обставинами" зобов'язані це зробити. Умови надання та тривалість автономного дозволу на проживання визначено національним правом кожної держави-члена. До того ж Директива 2003/86/ЄС не забезпечує правового регулювання зазначеного автономного статусу, зокрема чи передбачає він доступ до працевлаштування чи навчання.

Таким чином, Директива 2003/86/ЄС, будучи правовим інструментом запровадження спільного підходу до проблеми об'єднання сім'ї, залишає неврегульованими на рівні ЄС багато питань, що зумовлює необхідність звернення до національного права держав-членів ЄС. Більше того, зазначена Директива визначає низькі (у порівнянні з міжнародними) стандарти щодо права на об'єднання сім'ї, проте не обмежує можливість застосування державами-членами вищих стандартів відповідно до їх міжнародно-правових зобов'язань у сфері захисту прав людини.

Висновки. Аналіз слабких сторін законодавства ЄС щодо статусу тривалого проживання в ЄС та об'єднання сім'ї іммігранта свідчить про необхідність удосконалення правового регулювання на рівні ЄС, зокрема це стосується максимального наближення статусу іммігрантів-громадян третіх країн до статусу іммігрантів-громадян ЄС та, відповідно до статусу членів сім'ї, вищезазначених категорій іммігрантів.

Адже положення вторинного права ЄС у зазначеній сфері правового регулювання часто мають дискримінаційний ефект для громадян третіх країн, яким надано статус тривалого проживання, не лише у порівнянні зі статусом громадян ЄС, але й у зв'язку з наданням законодавством ЄС більш сприятливого режиму громадянам окремих третіх країн.

Саме ефективне забезпечення принципу "недискримінації" у міграційній сфері є однією з необхідних умов створення простору "свободи, безпеки та юстиції" в рамках ЄС, що визначається однією з пріоритетних цілей ЄС.

Література

1. I.Communication from the Commission on a policy plan on legal migration / COM (2005) 669.
2. Bertozzi S. Legal migration. Time for Europe to play its hand / S. Bertozzi// CEEPS Working Document. - 2007. - №257. - P. 1- 20.
3. Council Directive 2003/109/EC / Official Journal L 16, 23.1.2004.
4. Guild E. Integration and Identity: Long Resident Third Country Nationals / E.Guild // The Legal Elements of European Identity, EU Citizenship and Migration Law. - Oxford University Press, 2003. - P. 201-284.
5. Peers S. Implementing equality? The directive on long term resident third country nationals / S.Peers // European Law Review. - 2004. - № 29(4). - P. 437- 450.
6. Craig, P. EU Law: text, cases and materials. 3rd ed. / P. Craig, G. Burca. - Oxford University Press, 2003 - 675 p.
7. Council Decision 1/80 /http://www.europa.eu.int
8. Справа C-192/89 Sevince [1990] ECR I-3461.
9. Halleskov L. The Long-Term Residents Directive: A Fulfilment of the Tampere Objective of Near-Equality?/ L. Halleskov // European Journal of Migration and Law. - 2005. - № 7. - P. 181-201.
10. Council Directive 2004/81/EC / Official Journal L 261 of 06.08.2004.
11. Council Directive 2004/86/EC / Official Journal L 251 of 03.10.2003
12. Справа C-356/98 Kaba I [2000] ECR I-2623; Справа C-466/00 Kaba II [2003] ECR I-2219.
13. Connor T. Non-Community Spouses: Interpretation of Community Residence Rights / T. Connor // European Law Review. - 1999. - №24. - P.85-100.
14. Справи C-122/99 та 125/99 Grant and D v Council [2001] ECR I-4319.
15. Справи C-95/99Khalil and others i C-180/99Addou [2001] ECR I-7413.

АНТИОБХІДНІ ПОЛОЖЕННЯ ПРОЕКТІВ ЗАКЛЮЧНОГО АКТУ УРУГВАЙСЬКОГО РАУНДУ БАГАТОСТОРОННІХ ТОРГОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ, ЇХ ЗМІСТ ТА ВПЛИВ НА ПОДАЛЬШЕ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ БОРОТЬБИ З УХИЛЕННЯМ ВІД СПЛАТИ АНТИДЕМПІНГОВОГО МИТА

Висвітлюється зміст та вплив на подальше вирішення проблеми ухилення від сплати антидемпінгового мита антиобхідних положень проектів Заключного акту Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів.

The content and impact of anticircumvention provisions of drafts of Final act of Uruguay Round Negotiation on further anticircumvention problem-solving is highlighted in the article.

Постановка проблеми. Обхід антидемпінгових заходів є економічним правопорушенням, скоєння якого заподіює шкоду національному товаровиробнику, а відповідно і національній економіці, суперечить інтересам і товаровиробника і держави. З огляду на це, на сьогоднішній день склалася практика запровадження окремими державами і регіональними економічними об'єднаннями з метою захисту своїх економічних інтересів прийняття внутрішніх норм, що здійснюють регулювання боротьби з обходом антидемпінгових заходів, які інколи бувають занадто суворі і можуть стати засобом зменшення потоку іноземних інвестицій і несправедливо обмежувати міжнародну торгівлю. За даних обставин особливо важливим є прийняття міжнародних норм щодо регулювання боротьби з обходом антидемпінгових заходів, які б уніфікували національну практику різних країн з цього питання. Незважаючи на той факт, що на даний момент такі норми ще не були прийняті, міжнародне співтовариство проводило і проводить активну діяльність по вирішенню даного питання. Зокрема, проблемі міжнародного регулювання боротьби з ухиленням від сплати антидемпінгового мита була приділена значна увага під час проведення Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів, в результаті чого було запропоновано декілька варіантів регулювання боротьби з ухиленням від сплати антидемпінгового мита, що знайшли своє відображення в текстах проектів заключного акту Уругвайського раунду. Нажаль, жоден з цих варіантів не був прийнятий з причин існування різних, іноді навіть кардинально протилежних, поглядів учасників переговорного процесу на питання антиобходу. Тим не менш антиобхідні положення зазначених проектів можуть бути корисні для розуміння можливих подальших шляхів проведення переговорів з даного питання; виправлення недоліків попередніх текстів може допомогти в досягненні консенсусу між кардинально різними поглядами окремих країн і прийнятті врешті-решт міжнародних антиобхідних норм. Крім того, основні принципи проектів Заключного акту Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів можуть бути використані за основу при прийнятті окремими державами внутрішніх антиобхідних норм. Особливо актуальним це виявляється для України, яка ставши членом СОТ, в майбутньому безперечно стикнеться з проблемою ухилення від сплати антидемпінгового мита і змушена бути виробляти своє внутрішнє законодавство в цій сфері.

Аналіз досліджень та публікацій. Питанню історії переговорного процесу з вирішення проблеми боротьби з обходом антидемпінгових заходів в рамках Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів приділяється увага світових спеціалістів і науковців у сфері антидемпінгу. Цим питанням, зокрема, займалися Г. Хорлік, Е. Шеа, Янінг Ю, П. Стeward, Л.Остоні, Р.Бхала та ін. Українськими фахівцями, нажаль, на сьогоднішній день не було опубліковано жодної монографії чи публікації з цього питання.

Мета дослідження. Метою даної статті є з'ясування та аналіз змісту антиобхідних положень проектів заключних актів Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів (проекту Картайла I, проекту Карлайла II, проекту Нової Зеландії III та проекту Дункеля), визначення позитивних та негативних рис кожного з них, відношення до них учасників переговорного процесу, а також вплив кожного з них на подальше вирішення проблеми ухилення від сплати антидемпінгового мита.

Виклад основного матеріалу. Під час проведення Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів була створена спеціальна група на чолі з заступником Генерального директора ГАТТ Карлом Карлайлом, метою якої було проведення багатосторонніх переговорів з питань антидемпінгу [5, С. 13]. В результаті діяльності цієї групи 6 липня 1990 року був запропонований документ, який отримав назву проект Карлайла I. Цей проект містив можливі шляхи вирішення актуальних на той час питань антидемпінгу, в тому числі в ньому знайшла врегулювання проблема

боротьби з обходом антидемпінгових заходів. Так, проект Карлайла I виділяє три можливі види обходу антидемпінгових заходів, за яких застосування остаточного антидемпінгового мита виявлялося можливим без проведення розслідування наявності факту демпінгу і шкоди, а саме: зворотний обхід (за яким імпортерні частини використовуються для зборки продукції на території країни-імпортера), третьокраїнний обхід і обхід шляхом зміни країни (за останніх двох видів обходу імпортерні частини використовуються для зборки продукції на території третьої країни). Відповідно до положень проекту Карлайла I для підтвердження того факту, що певна практика є нічим іншим, як одним з вищезазначених видів ухилення від сплати антидемпінгового мита, необхідним є наявність ряду умов [7, С. 1518–1519], а саме:

- зібрана чи остаточно складена продукція є подібною тій продукції, яка є об'єктом наказу про справляння антидемпінгового мита;
- пов'язаність сторони, що здійснює операції зі зборки чи остаточного складання, з експортером/виробником щодо якого був прийнятий наказ про справляння антидемпінгового мита;
- вартість частин є тотожною чи перевищує встановлений процент загальної вартості готової продукції;
- наявність доказів значного збільшення об'єму операцій зі зборки продукції з частин, які виготовляються на території країни щодо якої був прийнятий наказ про справляння антидемпінгового, відразу після впровадження останнього;
- найбільш важливі для здійснення операцій зі зборки частини мають походження країни, щодо якої був прийнятий наказ про справляння антидемпінгового мита;
- сумісність розповсюдження первинного антидемпінгового мита на продукцію, щодо якої ведеться розслідування наявності обходу антидемпінгових заходів, з розслідуванням наявності шкоди національному виробнику, яке було проведене в рамках первинного антидемпінгового розслідування.

Крім того, проектом Карлайла I були визначені ситуації, за яких виявлялося можливим застосування попередніх антидемпінгових заходів і накладання остаточного антидемпінгового мита з урахуванням положень про зворотну силу. До таких ситуацій було віднесено:

- зворотний чи третьокраїнний обхід у випадку перевищення вартості частин встановленого проценту загальної вартості готової продукції;
- обхід шляхом перевантаження;
- обхід по технологічному ланцюгу у випадку походження нової продукції з території первинної країни експорту чи третьої країни.

У будь-якому з вищезазначених випадків, за умови прийняття кінцевого позитивного рішення щодо наявності факту демпінгу і шкоди, остаточне антидемпінгове мито може мати зворотну силу. При цьому період застосування зворотної сили охоплює час дії попередніх заходів незалежно від того чи кінцеве визначення наявності шкоди стосується погрози шкоди чи матеріальної затримки в заснуванні галузі.

Треба відмітити, що антиобхідні положення проекту Карлайла I стосовно зворотної сили викликають певний критицизм, адже певною мірою змінюють сферу застосування положень про зворотну силу діючого Антидемпінгового Кодексу СОТ [9, С. 131]. Так, відповідно до останнього антидемпінгове мито може застосовуватися з урахуванням положень про зворотну силу в випадках [1]:

- остаточного визначення наявності шкоди (але не погрози шкоди чи матеріальної затримки в заснуванні галузі) або остаточного визначення наявності погрози шкоди, коли вплив демпінгового імпорту за відсутності попередніх заходів призвів би до визначення наявності шкоди, антидемпінгове мито може застосовуватися з урахуванням положень про зворотну силу за період дії попередніх заходів, якщо такі вводилися;
- визначення погрози шкоди чи матеріальної затримки (але ще до спричинення шкоди) остаточне антидемпінгове мито може бути введене лише з дати визначення наявності погрози шкоди чи матеріальної затримки.

З зазначених вище положень Антидемпінгового Кодексу СОТ витікає, що застосування мита з урахуванням положень про зворотну силу не може розповсюджуватися на продукцію, щодо якої є підозри, у випадку погрози шкоди чи матеріальної затримки. Тим не менш, антиобхідні положення проекту Карлайла I дозволяють компетентній владі накладання мита з урахуванням положень про зворотну силу в вищезазначених випадках, що явно суперечить нормам діючого Антидемпінгового Кодексу СОТ.

Антиобхідні положення проекту Карлайла I так і не були прийняті, оскільки стали об'єктом широкої критики як зі сторони противників, так і прихильників прийняття міжнародних норм регулювання боротьби з обходом антидемпінгових заходів. Японія й інші азіатські країни, країни Латинської Америки виступали категорично проти запропонованих антиобхідних положень, так як вони вважали їх прямим відображенням позиції США з цього питання, що, на їхню думку, могло мати серйозний негативний вплив на міжнародну торгівлю і призвести до непотрібного напруження в світовому співтоваристві [7, С. 1519]. ЄС та США теж були не повністю задоволені антиобхідними положеннями проекту Карлайла, вказуючи на їх недостатню збалансованість [7, С. 1517].

У відповідь на критицизм проекту Карлайла I більшістю учасників переговорів, його текст було переглянуто 14 серпня 1990 року. Зміни, зокрема, стосувалися і антиобхідних положень.

По-перше, були дещо змінені умови, наявність яких визнавалася необхідною для ствердження, що певна практика є зворотним обходом, третьокраїнним обходом чи обходом по технологічному ланцюгу. Деякі умови були словесно модифіковані, інші ж взагалі вилучені. Так, вилученню підлягла умова походження найбільш важливих для операцій зі зборки частин з країни, щодо якої був прийнятий наказ про справляння антидемпінгового мита. Крім того, переглянутий проект Карлайла містив вимогу, відповідно до якої операції зі зборки повинні бути розпочаті чи значно збільшені в об'ємі з моменту прийняття рішення про ініціювання розслідування, результатом якого стало прийняття остаточного антидемпінгового мита. Замість цих положень проекту Карлайла I, щодо якого операції зі зборки повинні бути розпочаті чи значно збільшені в об'ємі з моменту накладання антидемпінгового мита, вищезазначена вимога дещо розширила масштаби антиобхідного розслідування.

По-друге, в переглянутому проекті Карлайла не знайшло відображення неоднозначне положення попереднього проекту, яке дозволяло накладання мита з застосуванням зворотної сили у випадку обходу антидемпінгових заходів.

По відношенню до вимоги щодо необхідності проведення розслідування наявності факту демпінгу і шкоди проект Карлайла II визначав наступне. Окреме розслідування наявності факту демпінгу і шкоди відносно частин/компонентів повинне бути проведене у випадку, якщо внутрішні виробники подібної продукції і виробники більшості частин є різними суб'єктами. Якщо ж внутрішні виробники подібної продукції одночасно є виробниками більшості частин антидемпінгове мито може бути розповсюджене на зібрану продукцію без окремого розслідування наявності факту демпінгу і шкоди.

Певною новелою проекту Карлайла II стали норми, які дозволили застосування у справах стосовно антиобходу положень по перегляду і відшкодуванню збитків. Метою запровадження цих положень було надання справедливих і рівних можливостей всім задіяним в антиобхідному розслідуванні сторонам, адже існування норм по перегляду і відшкодуванню збитків сприяло більшій зваженості рішення про накладання чи розповсюдження діючого антидемпінгового мита [7, С. 1635]. Незважаючи на позитивність на перший погляд зазначених положень, вони викликають певну критику в силу відсутності в них детально виписаних матеріальних і процесуальних норм регулювання процедури перегляду і відшкодування збитків. Зважаючи на певну різницю між справами по антидемпінгу і антиобходу, виникає питання можливості використання в останньому випадку механізму регулювання процедури перегляду і відшкодування збитків, передбаченого Антидемпінговим Кодексом СОТ. Так, відповідно до положень діючого Антидемпінгового Кодексу СОТ, застосування процедури перегляду і відшкодування збитків передбачено в трьох конкретних випадках [1].

По-перше, якщо остаточне антидемпінгове мито є меншим від сплаченого попереднього мита, різниця між ними підлягає відшкодуванню.

По-друге, у випадку визначення погрози шкоди чи матеріальної затримки (але ще до спричинення шкоди) остаточне антидемпінгове мито може бути введене лише з дати визначення наявності погрози шкоди чи матеріальної затримки і будь-який грошовий депозит, внесений в період застосування попередніх заходів, підлягає поверненню.

По-третє, у випадку прийняття негативного рішення щодо існування факту демпінгу, будь-який грошовий депозит, внесений в період застосування попередніх заходів, підлягає поверненню. З вищенаведеного можна зробити висновок, що передбачена Антидемпінговим Кодексом СОТ процедура перегляду і відшкодування збитків безпосередньо пов'язана з положеннями про попередні заходи і грошовий депозит. Як зазначалося раніше, з проекту Карлайла II були вилучені по-

ложення про застосування попередніх заходів, що полишає можливості реального застосування на практиці його норм стосовно перегляду і відшкодування збитків.

В силу того, що з метою досягнення компромісу з проблемних питань антидемпінгу (зокрема, мова йде про питання регулювання антиобходу), переглянутий проект Карлайла намагався сумістити в собі різноманітні погляди сторін переговорного процесу, його положення містили досить колізійні норми. Як результат проект Карлайла II теж не зняв суперечності між сторонами переговорного процесу в актуальних питаннях антидемпінгу і прийнятий не був.

Як результат відсутності істотного прогресу в переговорному процесі стосовно актуальних питань демпінгу 30 жовтня 1990 року Генеральним директором ГАТТ Артуром Дункелем було зіbrane спеціальне засідання, метою якого було подальше проведення переговорів. Як результат, делегацією Нової Зеландії був представлений новий проект документу, який містив регулювання невіршених питань антидемпінгу. З огляду на складність проблеми боротьби з обходом антидемпінгових заходів, щодо її вирішення делегацією Нової Зеландії було запропоновано аж три можливі варіанти регулювання останньої. Найбільш вдалий варіант отримав назву проект Нової Зеландії III. Його основними положеннями бути наступні.

Для підтвердження підозр, що певна практика є зворотним чи третьокраїнним обходом, необхідним є дотримання вимоги надання доказів існування факту демпінгу. Шляхом такого доказування могло слугувати порівняння між ціною зібраної продукції і нормальною вартістю подібної продукції. Джерелом постачання частин/компонентів у випадку існування зворотного чи третьокраїнного обходу міг бути експортер/виробник, щодо якого був прийнятий наказ про справляння остаточного антидемпінгового мита, його постачальник частин/компонентів подібної продукції в минулому або суб'єкт в країні експорту, який постачає частини/компоненти подібної продукції від імені експортера/виробника [7, С. 1627].

Ще однією важливою особливістю проекту Нової Зеландії III є наявність у ньому положень, які у випадку зворотного та третьокраїнного обходів дозволяють накладання на продукцію, що є об'єктом антиобхідного розслідування попередніх заходів. Крім того, детально виписані правила стосовно прав зацікавлених сторін, офіційного сповіщення, перегляду та відшкодування шкоди, які були передбачені Антидемпінговим Кодексом СОТ для антидемпінгового розслідування могли бути рівною мірою застосовані і у випадку практики зворотного і третьокраїнного обходів.

Тим не менш, запропонована версія проекту була відхилена учасниками переговорного процесу, особливо представниками експортно-орієнтованих країн, більшою мірою по причині схожості проекту Нової Зеландії III з антиобхідними положеннями внутрішнього законодавства США і ЄС, які зазнали широкої критики з боку інших країн.

Більше ніж п'ять років переговорного процесу з питань антидемпінгу в рамках Уругвайського раунду показали неспроможність його учасників вирішити поставлені перед ними завдання в силу досить великої розгалуженості поглядів і надзвичайної складності питань. Як результат, 20 грудня 1991 року Генеральний директор ГАТТ Артур Дункель запропонував остаточний текст проекту заключного акту Уругвайського Раунду, включивши до нього всі питання, які були об'єктом переговорів незалежно від їх вирішеності. На відміну від попередніх проектів проект Дункеля містив значні зміни в питанні боротьби з обходом антидемпінгових заходів.

Проект Дункеля надав можливість компетентній владі розповсюджувати чинний наказ про справляння антидемпінгового мита на складові частини та компоненти, які використовуються в здійсненні операцій зі зборки чи остаточного складання готової продукції, що є об'єктом такого наказу, на території країни імпортера (тобто підпадав під регулювання такий вид обходу антидемпінгових заходів як зворотний обхід). При цьому, визначаючи існування в діях експортер/виробника наявності зворотного обходу, повинно бути взяте до уваги існування наступних умов [7, С. 1932–1936]:

1. Досліджувані частини/компоненти використовуються в операціях зі зборки чи остаточного складання продукції, яка є об'єктом чинного наказу про справляння антидемпінгового мита.
2. Операції зі зборки/складання здійснюються особою, яка пов'язана чи діє від імені експортера/виробника, щодо якого був прийнятий наказ про справляння антидемпінгового мита.
3. Джерелом постачання досліджуваних частин/компонентів є експортер, щодо якого був прийнятий наказ про справляння антидемпінгового мита; постачальник, який поставляв даному експортеру частини/компоненти в минулому чи особа, яка постачає частини від імені такого експортера.

4. Операції зі зборки чи складання в країні імпорту розпочалися, а імпорт досліджуваних частин/компонентів значно збільшився після ініціювання антидемпінгового розслідування, результатом якого стало запровадження діючого наказу про справляння антидемпінгового мита.
5. Загальна вартість досліджуваних частин перевищує 70 процентів від загальної вартості всіх частин зібраної продукції або додана операціям зі зборки вартість менше 25 процентів фабричних цін подібної продукції.
6. Існують докази існування демпінгу по відношенню до нормальної вартості, яка була встановлена раніше для подібних товарів.
7. Існують докази необхідності включення досліджуваних частин/компонентів в сферу дії наказу про справляння антидемпінгового мита задля попередження продовження чи повторення заподіяння шкоди національним виробникам продукції, подібній тій, яка є об'єктом чинного наказу про справляння антидемпінгового мита.

По відношенню до попередніх проектів проект Дункеля містив деякі значні зміни стосовно регулювання зворотного обходу.

Так, важливою позитивною рисою антиобхідних положень проекту Дункеля є чіткість і визначеність використаної у них термінології. Так, наприклад, даючи визначення поняття «фабричні витрати», під якими розуміють сукупність вартості матеріалів, робочої сили і загальнозаводські накладні витрати; словосполученню «вартість частин», яке передбачає конкурентну ціну придбання частин тощо, проект Дункеля надає антиобхідному законодавству передбачуваності і залишає компетентну владу можливості тлумачити терміни на свій розсуд.

Крім того, антиобхідні положення проекту Дункеля є достатньо детальними в порівнянні з попередніми текстами проектів. Насамперед маються на увазі такі положення як «загальна вартість частин перевищує 70 процентів від загальної вартості всіх частин зібраної продукції» і «додана операціям зі зборки вартість менше 25 процентів фабричних цін». Таким чином, вираз «встановлений процент», який вживався в попередніх проектах і не давав змоги досягти консенсусу учасникам переговорів в силу неоднаковості їх інтересів (величина даного проценту має вирішальне значення в вирішенні питання чи є конкретна практика ухиленням від сплати антидемпінгового мита), став мати конкретний процентний зміст.

Крім регулювання зворотного обходу проект Дункеля також містить положення стосовно третьокраїнного обходу. Так, визначено дві ситуації, за яких практика може вважатися третьокраїнним обходом антидемпінгових заходів. Першою ситуацією є наявність умов 2–5, визначених для зворотного обходу. За другої ситуації практика може вважатися третьокраїнним обходом за дотримання наступних п'яти вимог [7, С. 1632–1633]:

- продукція, щодо якої існують підозри і яка виробляється чи експортується з території третьої країни, є подібною продукції, що є об'єктом наказу про справляння антидемпінгового мита;
- експортер, що експортує первинну продукцію має контрольний пакет акцій експортера в третій країні;
- зменшення відразу після прийняття рішення про ініціацію антидемпінгового розслідування обсягу імпорту продукції, що є об'єктом наказу про справляння антидемпінгового мита, з одночасним збільшенням обсягу імпорту подібної продукції з території третьої країни;
- продукція, що імпортується з території третьої країни і щодо якої існують підозри, виробляється на раніше існуючому устаткуванні;
- імпорт продукції, щодо якої існують підозри, суттєво підриває виправний ефект чинного остаточного антидемпінгового мита.

Знаковим положенням проекту Дункеля є обов'язковість проведення в обох вищезазначених ситуаціях повного розслідування наявності факту демпінгу і шкоди, що дало можливість говорити про повну відповідність регулювання проектом Дункеля третьокраїнного обходу до Антидемпінгового Кодексу СОТ.

Метою проекту Дункеля було вирішити неузгодженості між відмінними поглядами учасників переговорного процесу [6, С. 413]. Тим не менше в питаннях боротьби з обходом антидемпінгових заходів ця мета досягнута так і не була, причиною чого було гостре протистояння поглядів на дану проблему країн, що є частими користувачами антидемпінгових заходів (а саме, США та ЄС) і Азійських експортоорієнтованих країн [7, С. 1634]. ЄС та США вважали антиобхідні положення проекту Дункеля заслабкими для того, щоб бути прийнятими. Як приклад можна привести поло-

ження щодо необхідності проведення розслідування наявності факту демпінгу і шкоди у випадку третьокраїнного обходу. З цього приводу ЄС та США притримувалися точки зору, що вищезазначене положення проекту Дункеля притаманне антидемпінговому розслідуванню, його ж перенесення в сферу антиобхідного розслідування фактично полишає останнє своєї індивідуальності і підриває його мету швидкого реагування на ухилення від сплати антидемпінгового мита [8]. За умови прийняття не вигідних для себе міжнародних норм стосовно антиобходу США та ЄС вважали за краще використання свого внутрішнього законодавства з цього питання, що призвело до відхилення цими країнами антиобхідних положень проекту Дункеля.

В свою чергу азійські експортно-орієнтовані країни теж не вважали антиобхідні положення проекту Дункеля задовільними. З їхнього боку недосконалим виявилось регулювання зворотного обходу, якому не вистачало тієї ж таки вимоги про проведення окремого розслідування наявності факту демпінгу і шкоди.

З огляду на вищезазначене антиобхідні положення проекту Дункеля були відхилені учасниками переговорів і, як результат, не знайшли відображення в Заключному акті Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів. Та незважаючи на те, що антиобхідні положення проекту Дункеля так ніколи і не набули чинності, їх вагома роль була визнана під час перегляду національних антиобхідних положень. Зокрема, саме вони мали величезний вплив на переглянуте після Уругвайського раунду антиобхідне законодавство США та ЄС.

Так, відповідно до Консолідованого закону про конкуренцію і торгівлю США 1930 року під час доказування, що певна практика є зворотним чи третьокраїнним обходом повинно бути встановлено, що різниця між вартістю імпортованих частин і вартістю зібраної продукції є малою [3]. Після ж Уругвайського раунду в 1994 році в США був прийнятий Закон про угоди уругвайського раунду, який замінив попереднє положення двома новими нормами [4].

По-перше, вартість частин повинна складати значну частину загальної вартості продукції. Це положення є надзвичайно схожим на вимогу, що міститься в проекті Дункеля і відповідно до якої загальна вартість частин повинна складати понад 70 процентів загальної вартості всіх частин, які використовуються під час здійснення операції зі зборки (70-процентний тест).

По-друге, змінене антиобхідне законодавство США встановлює, що процес зі зборки чи виробничі операції, які здійснюються на території США чи третьої країни, повинні бути «малими чи незначними». Подібно цьому, відповідно до положень проекту Дункеля, додана операціям зі зборки вартість повинна бути меншою 25 процентів фабричних цін подібної продукції (25-процентний тест). Зважаючи на вищенаведене виявляється, що положення національного антиобхідного законодавства США і проекту Дункеля у частині регулювання зворотного та третьокраїнного обходів є надзвичайно схожими, адже в них обох акцентується увага на правилі доданої вартості і значимості операцій зі зборки. Різниця полягає лише в рівні визначеності. Зокрема, відсутність в законодавстві США конкретного процентного змісту, робить його в порівнянні з проектом Дункеля менш передбачуваним і більш залежним від рішення компетентної влади.

Законодавство ЄС, а саме Постанова Ради ЄС 384/96, стосовно зворотного та третьокраїнного обходів теж встановлює дотримання двох умов, а саме: сумарна вартість складових частин становить не менше 60 процентів загальної вартості усіх компонентів зібраного товару (60-процентний тест); додана вартість складових частин, включених до зібраних товарів під час операцій складання, складає 25 чи більше процентів витрат виробництва (25-процентний тест) [2]. Тож, характерно, що в антиобхідному законодавстві ЄС як і в проекті Дункеля застосовується метод фіксованого процентного тесту, що безперечно свідчить про подібність даних положень.

З вищезазначеного аналізу можна зробити висновок, що положення проекту Дункеля, хоч і не були прийняті в якості міжнародних антиобхідних норм, але мали величезний вплив на постуругвайське національне законодавство по боротьбі з ухиленням від сплати антидемпінгового мита країн, зокрема США та ЄС, що безперечно вказує на їх важливість і можливість їх використання в подальшому як основи для майбутніх міжнародних норм з антиобходу.

Висновки. Незважаючи на той факт, що жоден з запропонованих варіантів вирішення проблеми боротьби з обходом антидемпінгових заходів, які містилися в текстах проектів Заключного акту Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів, не був прийнятий, їх вивчення дає змогу зробити наступні висновки. Неприйняття запропонованих антиобхідних положень ще раз підтвердило неподоланність в міжнародній торгівлі конфлікту між традиційно сильними економіками (ЄС, США) та новими індустріалізованими економіками (країни Східної Азії). Саме різність (конфліктність) інтересів між ними не дала можливості досягти консенсусу з питання антиобходу

під час проведення Уругвайського раунду. Хоча запропоновані проекти і мали слабкі сторони, вони не були настільки недосконалими, щоб бути повністю відхилені сторонами переговорного процесу. Особливо це стосується Проекту Дункеля, який, виправивши всі існуючі в попередніх проектах недоліки, був використаний в якості основи для постуругвайських національних антиобхідних положень таких впливових учасників міжнародної торгівлі, як ЄС і США. Очевидно, що саме цей проект може стати підґрунтям у проведенні подальших міжнародних переговорів з питань антиобходу і створенні та прийнятті міжнародних та національних (що особливо актуально для України) норм з даної проблеми.

Література

1. Agreement on Implementation of Article VI of General Agreement on Tariffs and Trade 1994. – Режим доступу до закону: <http://ec.europa.eu>
2. Council Regulation (EC) No 384/96 of 22 December 1995 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community. – Режим доступу до закону: www.wto.org
3. The United States Tariff Act of 1930 with latest amending in 1994. – Режим доступу до закону: <http://www.sict.oas.org/antidumping/legislation/USA>
4. Uruguay Round Agreements Act. – Режим доступу до закону: <http://www.sict.oas.org/antidumping/legislation/USA>
5. Horlick G. Shea E. The World Trade Organization Antidumping Agreement / Horlick G. Shea E./ Journal of World Trade / – 1995 / 29:1 / P. 5–31.
6. Octoni Lusia. Antidumping circumvention in the EU and US: is there future for multilateral provision under the WTO / Octoni Lusia // Journal of corporate and financial law / – 2005 / №1 / P. 407–437.
7. Stevard T. The GATT Uruguay Round: A Negotiating History (1986-1992) / Stevard T./ – Devender: Kluwer Law and Taxation Publisher, 1993/ – 2241 p.
8. WTO, Paper by the United States, 27 October 1998, G/ADP/IG/W/14. - Режим доступу: www.wto.org
9. Yu Y. Circumvention and Anticircumvention measures. / Yanning Yu / The Netherlands: Kluwer Law International, 2007. – 265 p.

ПОНЯТІЙНО-ТЕРМІНОЛОГІЧНІ КОЛІЗІЇ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА ОХОРОНИ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ

Аналізуються особливості понятійно-термінологічного апарату міжнародного права охорони культурних цінностей, актуальні проблеми його застосування на універсальному, регіональному та національному рівнях.

The author analyzes the peculiarities of conceptually-terminological structure of the international law of cultural values protection and actual problems of its application on universal, regional and national levels.

Постановка проблеми. Одним з основних елементів дослідження будь-якої проблеми є визначення її ключових понять. За звичай, у правовій лексиці – у міжнародних договорах [1], у національному законодавстві (в Україні – ст. 54 Конституції України [2], ст. 1 Закону України «Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей» № 1068- XIV від 21 вересня 1999 р.[3], ст. 1 Закону України «Про охорону культурної спадщини» № 1805 – III від 8 червня 2000 р.[4] тощо), у вітчизняній доктрині та міжнародно-правовій практиці України [5] – культурологічні терміни «культурна цінність», «культурна спадщина», «культурне надбання», «пам'ятки культури», «пам'ятки старовини», «старожитності» застосовуються з урахуванням відмінностей в їх значенні в юридичному сенсі, хоч відображають майже ідентичні, на перший погляд, поняття.

Розмежування змістового наповнення названих термінів, безумовно, є важливим для розуміння суті міжнародного права охорони культурних цінностей в цілому та європейського права охорони культурної спадщини зокрема. Професор Я. Броунлі справедливо підкреслив, що «термінологія, пов'язана з даним питанням, знаходиться у хаотичному стані»[6]. Очевидно, причини таких розбіжностей криються, передусім, у відсутності комплексного підходу та непослідовності держав у створенні міжнародно-правової бази у сфері охорони культурних цінностей. Зазначене цілком стосується і правотворчої практики ЮНЕСКО, Ради Європи та інших міжнародних організацій універсального та регіонального рівнів. Складнощі у визначенні цих понять зумовлені тим, що до нині вони не мають єдиного загальновизнаного чіткого змісту, який би застосовувався в теорії та практиці міжнародного права і не викликав колізій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час підготовки статті були опрацьовані роботи вітчизняних та зарубіжних вчених: Акуленка В.І., Денисова В.Н., Євінтова В.І., Кота С.С., Максимова В.В., Мельничук О.І., Фалалєєвої Л.Г., Вейла П., Ляхса М., Меррімана Дж. Х., Рейхелта Г., Фідлера В., Фатцпатріка А., а також значний міжнародно-правовий матеріал. Велику увагу приділено міжнародно-правовим актам ЮНЕСКО та Ради Європи з питань охорони культурних цінностей, а також законодавству України. При цьому доводиться констатувати, що у вітчизняній науковій літературі комплексні правові розробки з актуальних питань застосування понятійно-термінологічного апарату міжнародного права охорони культурних цінностей практично відсутні, що й зумовило необхідність постановки цієї проблеми.

Мета дослідження полягає в тому, щоб визначити і проаналізувати особливості понятійно-термінологічного апарату міжнародного права охорони культурних цінностей та тенденції його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Термінологія є засобом виразу міжнародно-правових понять, втім, за влучним висловлюванням професора В.І. Євінтова, «виправдане прагнення точно висловити поняття й відокремити його від суміжних понять або точно назвати нове поняття призводить, однак, до того, що міжнародно-правовий словник засмічується надмірною кількістю нових термінів, які є, здебільшого, простою транслітерацією відповідних іноземних термінів, котрі не є належно мотивованими [7]. Про необхідність давати визначення термінам, якими оперує міжнародне право, говорили свого часу Г. Гроцій та Е. Ваттель, проте ця вимога формулювалась ними у загальній формі і стосувалась не тільки термінів міжнародного права, а й інших галузей знань, котрі «ледь зрозумілі народу»[8], відтак потребували конкретизації. На переконання Е. Ваттеля, «технічні терміни або терміни, що стосуються сфер науки та мистецтва, повинні, за звичай, тлумачитись згідно з визначеннями, які даються їм спеціалістами»[9].

Становлення і розвиток міжнародного права охорони культурних цінностей, окремих його інститутів, сприяли закріпленню дефініцій термінів у відповідних міжнародно-правових актах, укладених, насамперед, у рамках або під егідою ЮНЕСКО та Ради Європи. Обсяг статті не дозволяє детально розглянути всі зазначені терміни, але є потреба проаналізувати ті з них, які найчастіше фіксуються у міжнародно-правових актах, адже саме вони, переважно, застосовуються як

взаємозамінні. Аналізуючи зміст термінів «культурні цінності» та «культурна спадщина», які фігурують у конвенціях та інших документах ЮНЕСКО і Ради Європи, можна зробити висновок, що останнє, як правило, відповідає першому, оскільки вживається стосовно нерухомих і рухомих об'єктів.

В Україні з початку 20-х рр. поділ на нерухомі та рухомі об'єкти не визнавався і згідно Положення про пам'ятки культури і природи, затвердженого постановою ВУЦВК і РНК УРСР від 16 червня 1926 р., «пам'ятки культури...історичного або мистецького значення розподіляються на такі, що мають республіканське і місцеве значення» [10, С. 750]. Не зважаючи на це, значимість Положення 1926 р. важко переоцінити, адже «... це перший в республіці законодавчий акт..., в якому кодифіковано всі попередні чинні декрети і постанови, використано набутий досвід державних і громадських органів у цій галузі, а також розроблено нові правила і порядок охорони, утримання, обліку, дослідження і пропаганди музейних і позамузейних (нерухомих) пам'яток» [11]. Цей поділ був відновлений тільки зі становленням України як суверенної держави, хоч першорядне значення йому було надано лише новим Цивільним кодексом України, прийнятим Верховною Радою України 16 січня 2003 р. (ст. 181 та ін.) [12].

Привертає увагу понятійно-термінологічна невідповідність універсальних договірних міжнародно-правових норм у культурологічній галузі, адже практична юридична та лінгвістична цінність міжнародно-правових термінів полягає в тому, що за змістом вони надають визначеності, стійкості, стислості, чіткості, точності, влучності, повноти виразу, відтак, досконалості та авторитету міжнародно-правовим нормам. Як відомо, «здатність міжнародного правопорядку досягти цілей, заради яких його встановлено, залежить від якості норм, що його забезпечують» [13]. Ця проблема не тільки стосується сфери юридичної техніки, а й має самостійне правове значення.

У сучасному міжнародному праві необхідність оперувати чітко визначеними і зрозумілими поняттями призвела до широко поширеної практики фіксувати у міжнародних угодах дефініцій термінів, значення яких можуть по-різному інтерпретуватись їх учасниками. Характерними прикладами є Конвенція ЮНЕСКО про заходи, спрямовані на заборону і запобігання незаконному ввезенню, вивезенню та передачі права власності на культурні цінності 1970 р. і Конвенція ЮНЕСКО про охорону всесвітньої культурної та природної спадщини 1972 р. Даючи визначення терміну «культурні цінності» (ст.1) Конвенція ЮНЕСКО про заходи, спрямовані на заборону і запобігання незаконному ввезенню, вивезенню та передачі права власності на культурні цінності 1970 р. [10], вказує, що їх сформульовано для цілей даного документа, стосовно рухомих культурних цінностей. Аналогічне положення закріплено щодо визначення «культурної спадщини» у ст. 1 Конвенції ЮНЕСКО про охорону всесвітньої культурної та природної спадщини 1972 р. [10] стосовно нерухомих об'єктів. Подібну практику маємо і в конвенціях Ради Європи, приміром у Європейській Конвенції про правопорушення щодо культурних цінностей 1985 р. дефініції ряду термінів (ст. 1) дано «у розумінні цієї Конвенції» [10]. Як уже зазначалось, відсутність єдиної загальноприйнятої дефініції того чи іншого терміну привносить неоднозначність у його розуміння та тлумачення. Втім, це жодним чином не применшує значення роботи щодо визначення даних термінів, адже хоч такі дефініції формувались стосовно відповідних конвенцій для їх цілей, але згодом вони можуть слугувати основою для напрацювання вичерпних визначень.

Поняття «культурна цінність» є загальним і багатограним порівняно з усіма вищенаведеними, проте треба враховувати, що в кожній конвенції універсального характеру дається своє визначення, оскільки воно формулюється «для цілей даної конвенції». Професор В.І. Акуленко наголошує: «Чіткого розмежування між цими дефініціями, які застосовуються як щодо нерухомих, так і щодо рухомих культурних об'єктів і, як загальне поняття, до всіх їх видів, немає. Зміст «культурної спадщини» і «культурних цінностей», як правило, постійно змінюється – залежно від означеного предмета регулювання в конвенціях і рекомендаціях ЮНЕСКО, Ради Європи тощо [14]. Відтак, не існує єдиного загальноприйнятого визначення даних термінів, є декілька дефініцій, які застосовуються відповідно до конкретних міжнародно-правових актів. Водночас держави-учасниці конвенцій Ради Європи в культурологічній галузі навмисно уникли визначень термінів «культурна спадщина», «культурні цінності» та ін., очевидно, маючи за мету в такий спосіб підкреслити, що дані конвенції регіонального характеру укладені у цілковитій відповідності до розуміння цих понять, закладеного в універсальних міжнародно-правових актах. Крім того, в кожній державі є свої національні визначення зазначених термінів [15, 16], приміром, в Україні на законодавчому рівні закріплено таку дефініцію культурної спадщини: «сукупність успадкованих людством від попередніх поколінь об'єктів культурної спадщини» (ст.1 Закону України «Про охорону культурної спа-

дщини) [4]. У практиці багатьох держав непоодинокі випадки застосування в різних галузях права різних їх визначень, що ускладнює гармонізаційний процес у цій сфері, який започатковано і здійснюється, зокрема Радою Європи.

Вперше визначення поняття «культурна цінність» було сформульовано в Гаазькій Конвенції про захист культурних цінностей у випадку збройного конфлікту 1954 р., саме завдяки якій дане поняття було введено у міжнародно-правову термінологію. Відповідно до ст. 1 цієї Конвенції «...культурними цінностями, незалежно від їх походження і власника, вважаються: а) *цінності, рухомі чи нерухомі, що мають велике значення для культурної спадщини кожного народу* (курсив. – С.П.)...; б) будівлі, головним і дійсним призначенням яких є зберігання чи експонування рухомих культурних цінностей, вказаних у пункті «а»...; с) центри, в яких є значна кількість культурних цінностей, вказаних у пунктах «а» та «б», – центри зосередження культурних цінностей» [10].

Привертає увагу також визначення поняття «культурна цінність», закріплене у Рекомендації про заходи, спрямовані на заборону і запобігання незаконному вивезенню, ввезенню та передачі права власності на культурні цінності, ухваленій 19 листопада 1964 р. ЮНЕСКО. У світлі цієї Рекомендації культурними цінностями вважається рухоме і нерухоме майно, яке має велике значення для культурного надбання кожної країни, себто такі предмети, як твори мистецтва і архітектури, рукописи, книги та інші предмети, що становлять інтерес з точки зору мистецтва, історії чи археології, етнологічні документи, типові зразки флори і фауни, наукові колекції та важливі колекції книг і архівних документів, у тому числі музичні архіви [16]. На думку російського вченого М. М. Богуславського, у Рекомендації ЮНЕСКО про заходи, спрямовані на заборону і запобігання незаконному вивезенню, ввезенню та передачі права власності на культурні цінності 1964 р. «вперше здійснено поділ культурних цінностей на дві категорії: рухомі та нерухомі» [17], проте аналіз Конвенції про захист культурних цінностей у випадку збройного конфлікту від 14 травня 1954 р. засвідчує, що в ній не тільки вперше було сформульовано визначення терміна «культурна цінність», а й у п. «а» ст.1 вказано на поділ культурних цінностей на рухомі та нерухомі.

Предметом регулювання Конвенції про заходи, спрямовані на заборону і запобігання незаконному ввезенню, вивезенню та передачі права власності на культурні цінності від 14 листопада 1970 р. є, здебільшого, рухомі культурні цінності. Згідно ст. 1 для цілей даної Конвенції культурними цінностями вважаються цінності релігійного чи світського характеру, котрі розглядаються кожною державою як такі, що мають значення для археології, доісторичного періоду, історії, літератури, мистецтва і науки та які належать до перерахованих у ній категорій культурних цінностей. Варто зауважити, що у зазначеній статті дано предметний перелік одинадцяти категорій таких цінностей, в основу якого покладено характер предмета, а не його вік, і котрий є вичерпним.

Отже, цим міжнародно-правовим актом до компетенції кожної держави-члена ЮНЕСКО віднесено встановлення критеріїв для класифікації за категоріями культурних об'єктів, що знаходяться на її території й повинні охоронятись з огляду на їх археологічну, доісторичну, історичну, літературну, мистецьку або наукову цінність. У сучасних умовах список культурних цінностей, котрі потребують вжиття заходів щодо їх захисту постійно зростає. Порівняльний аналіз законів багатьох держав засвідчує, що перелік категорій культурних цінностей, як правило, співпадає. Втім, наявність поодиноких відмінностей відбиває історичні особливості, національні традиції, роль, яку відведено охороні культурних цінностей в даній державі. Скажімо, згідно Федерального Закону Швейцарії «Про міжнародний обіг культурних цінностей» від 20 червня 2003 р. [18], культурною є цінність релігійного чи світського характеру, котра має значення для археології, доісторичного періоду, історії, літератури, мистецтва або науки і належить до однієї з категорій, передбачених ст. 1 Конвенції ЮНЕСКО про заходи, спрямовані на заборону і запобігання незаконному ввезенню, вивезенню та передачі права власності на культурні цінності від 14 листопада 1970 р. Таким чином, швейцарський законодавець фактично відтворив дефініцію культурних цінностей, закріплену в ст.1 зазначеної Конвенції, не вдаючись до повтору самих категорій предметів, скориставшись відсильною нормою, яка, в свою чергу, відсилає до переліку категорій, передбачених тією ж Конвенцією.

Щораз частіше у міжнародно-правових актах і науковій літературі зустрічається термін «культурна спадщина». Конвенція про охорону всесвітньої культурної та природної спадщини і Рекомендація про охорону на національному рівні культурної та природної спадщини [10], ухвалені 16 листопада 1972 р. Генеральною конференцією ЮНЕСКО містять визначення поняття культурної спадщини, які включають пам'ятки, ансамблі та визначні місця [16]. Основним критерієм віднесення культурних цінностей до категорій, що охороняються Конвенцією 1972 р. є «видатна універсальна

цінність», але без визначення його змісту. Частково тлумаченню поняття «видатна універсальна цінність» може сприяти закріплене у преамбулі Конвенції 1972 р. положення стосовно того, що йдеться про важливість збереження унікальних і незамінних цінностей, незалежно від того, якому народові вони належать. Керуючись ст. 3 можна зробити висновок, що питання віднесення цінностей до цих категорій входить до компетенції держав-учасниць, адже кожній державі-стороні Конвенції належить визначити й розмежувати різні цінності, що знаходяться на її території.

Слід звернути увагу на те, що, на відміну від Конвенції 1972 р., Міжнародна конвенція про охорону нематеріальної культурної спадщини, прийнята 17 жовтня 2003 р. на 32-й сесії Генеральної конференції ЮНЕСКО [19], очевидно, враховуючи особливу природу, специфічність форм існування нематеріальної культурної спадщини (охоплює фольклор, традиції усної творчості, включаючи мови, видовища, ритуали, свята, традиційні ремесла тощо), не містить критерію, про який йшлося вище – «видатна універсальна цінність». Міжнародна конвенція 2003 р., маючи на меті захист цього виду культурної спадщини, передбачає проведення інвентаризації національних пам'яток, що знаходяться під загрозою, складення двох переліків: Репрезентативного списку нематеріальної культурної спадщини людства та Списку нематеріальної культурної спадщини, що потребує термінової охорони, а також створення Фонду нематеріальної культурної спадщини, заснування Міжурядового комітету з охорони нематеріальної культурної спадщини, до складу якого увійдуть експерти держав-учасниць Конвенції, створення Генеральної Асамблеї держав-учасниць.

Конвенція про заходи, спрямовані на заборону і запобігання незаконному ввезенню, вивезенню та передачі права власності на культурні цінності, укладена 14 листопада 1970 р. в рамках ЮНЕСКО, поряд з поняттям «культурні цінності» розкриває зміст поняття «культурна спадщина» кожної держави як: а) культурні цінності, створені окремими особами або колективами осіб, які є громадянами даної держави, та культурні цінності, що мають важливе значення для даної держави і створені на території цієї держави іноземними громадянами або особами без громадянства, які проживають на території даної держави; б) культурні цінності, знайдені на національній території; с) культурні цінності, набуті археологічними, етнологічними і природно-науковими експедиціями за згодою компетентної влади країн, звідкіля походять ці цінності; d) культурні цінності, набуті внаслідок добровільних обмінів; е) культурні цінності, отримані як дар або законно куплені за згодою компетентної влади країни, звідкіля походять ці цінності (стаття 4) [10]. Принагідно зазначимо, що саме в цій Конвенції термін «культурна спадщина» вперше застосовується до рухомих культурних цінностей.

На сучасному етапі розвитку науки міжнародного права важливою методологічною вимогою дослідження її проблем, у тому числі в сфері охорони культурних цінностей, є усвідомлення понятійно-термінологічного й нормативного аспектів у їх нерозривній єдності та взаємозв'язку. На суттєві понятійно-термінологічні колізії міжнародно-правових актів у культурологічній галузі звернув увагу свого часу болгарський правознавець Є. Александров: «Міжнародний захист культурних цінностей найвищою мірою залежить від правильного і вичерпного визначення змісту цього поняття. Описові визначення ... звужують сферу захисту культурних цінностей. Існуюча міжнародно-правова регламентація не є точною у цьому плані...» [20]. Важливо враховувати, що, як підкреслює професор В.І. Євінтов, «значення завдань міжнародно-правової термінології зумовлено тим, що тільки правильне розуміння природи терміна в міжнародному праві, його ролі в міжнародно-правовій мові, тенденцій його розвитку та принципів перекладу дозволяє адекватно передавати міжнародно-правові поняття, концепції, реалії» [7], а також «значення більшості термінів реалізується у конкретному контексті» [21].

Доктрина не залишається осторонь окреслених проблем і докладає чимало зусиль для заповнення прогалин у міжнародному праві, що має велике теоретичне і практичне значення. На погляд російського науковця С.М. Молчанова, «з юридичної точки зору вони (терміни «культурні цінності», «культурна спадщина», «культурне надбання». – прим. С.П.) є практично недиференційованими і майже взаємозамінними [22]. Отже, на сучасному етапі розвитку міжнародного права та його науки з усією гостротою постало питання про необхідність визначення даних термінів й, відповідно, конкретизації та чіткого розмежування цих понять, котрі переосмислюються і збагачуються, наповнюючись новим змістом. Вітчизняний вчений В.І. Акуленко послідовно обстоює точку зору, що поняття «культурна цінність» і «культурна спадщина» є близькими за значенням, але не тотожними, і пропонує таке їх загальне визначення: «Це сукупність успадкованих людством від попе-

редніх поколінь матеріальних і духовних надбань, які мають історичну, художню, наукову, естетичну, етнографічну, археологічну та іншу культурну вартість, значимість» [14].

У цьому контексті привертає увагу порівняльна характеристика понять «культурні цінності» та «пам'ятки культури», дана професором М.М. Богуславським: «Поняття «культурна цінність» має більш широкий характер, ніж поняття «пам'ятка», оскільки воно охоплює як коло об'єктів, що мають статус пам'яток і підлягають за законодавством ряду країн державному обліку та реєстрації, так і об'єктів, котрі ще не мають такого статусу» [17]. В українській мові важливо розрізняти терміни «пам'ятка» і «пам'ятник». На відміну від російської мови, в українській «пам'ятник» означає лише скульптуру, монумент, обеліск, а «пам'ятка» охоплює значно більше коло понять – від стародавньої монети до археологічних територій, архітектурних ансамблів тощо.

Коментуючи співвідношення понять «культурні цінності» та «культурні об'єкти», а також змістове наповнення останнього, болгарський вчений Є. Александров стверджує, що «під захистом уже знаходяться (їм має бути забезпечено найповніший захист) не тільки культурні цінності, а й культурні об'єкти..., які поза сумнівом, включають культурні цінності як такі, але цим їх зміст не вичерпується. У найбільш загальному розумінні культурними об'єктами є всі культурні цінності та інші матеріальні предмети, нематеріальні твори, а також інститути, створені для духовного розвитку людини» [20], проте таке визначення, безумовно, потребує конкретизації.

De lege lata поняття «культурна спадщина» охоплює не тільки матеріальні об'єкти, а й результати духовної, зокрема художньої, наукової діяльності й, переважно, на сучасному етапі визначається як «надбання матеріальної та духовної культури людства, що успадковується від попередніх поколінь та є засобом піднесення духовності, єднання людей навколо вічних цінностей добра і краси» [23]. Порівнюючи цитовану дефініцію з розумінням цього терміну сучасною культурологією бачимо, що традиційно йдеться про пам'ятки культури, твори мистецтва, наукові праці, історичні документи, які потребують міжнародно-правового та національного захисту, а отже поваги і охорони.

Висновки. Ствердження України як повноправного партнера на рівні універсальної міжнародної системи та її європейської складової, повноцінна участь у діяльності європейських інтеграційних структур, у процесах регіональної інтеграції, вимагають виваженості при визначенні корінних інтересів держави та обрання відповідних засобів їх правового забезпечення, визначення змісту процесів узгодженого правового розвитку європейських держав, побудови національної правової системи на основі принципів і стандартів, що базуються на основних принципах і нормах міжнародного права.

Беручи до уваги закономірності розвитку міжнародно-правової термінології, певні відмінності в змістовому наповненні даних понять відповідними міжнародно-правовими актами, національним законодавством, а також практику їх застосування, є підстави зробити висновок, що культурна спадщина – це система успадкованих матеріальних і духовних надбань кількох поколінь, що становлять культурну цінність, об'єкт *suī generis* правового регулювання, який потребує забезпечення особливого правового захисту, враховуючи його значимість для збереження культурної самобутності кожного народу, розвитку національної культури та забезпечення культурного розмаїття.

Поза сумнівом, усунення понятійно-термінологічних колізій шляхом нормативного визначення відповідних термінів суб'єктами міжнародного права, інакше кажучи меж понять, що передаються термінами, слугуватиме запобіжним заходом для їх довільного тлумачення і сприятиме збагаченню термінологічного фонду міжнародного права.

Література

1. Див.: Конвенція про захист культурних цінностей у випадку збройного конфлікту від 14 травня 1954 р., Конвенція про заходи, спрямовані на заборону і запобігання незаконному ввезенню, вивезенню та передачі права власності на культурні цінності від 14 листопада 1970 р., Конвенція про охорону всесвітньої культурної та природної спадщини від 16 листопада 1972 р., Європейська культурна конвенція від 19 грудня 1954 р. // Україна в міжнародно-правових відносинах. Кн.2. Правова охорона культурних цінностей / Відп. ред.: Ю.С. Шемшученко та В.І. Акуленко. – К.: Юрінком Інтер, 1997. – 864 с.
2. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії ВРУ 28 червня 1996 р., зі змінами, внесеними згідно з Законом № 2222-IV від 08.12.2004 р. – Харків: Фоліо, 2006. – 48 с.
3. Закон України «Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей» № 1068-XIV від 21 вересня 1999 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 48. – Ст. 405.

4. Закон України «Про охорону культурної спадщини» № 1805-III від 8 червня 2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 39. – Ст. 333.
5. Див.: Акуленко В.І. Охорона пам'яток культури в Україні: Монографія. – К.: Вища школа, 1991. – 274 с.; Максимов В.В. Імплементация норм міжнародного гуманітарного права з охорони культурних цінностей у внутрішнє право України // Взаємодія міжнародного права з внутрішнім правом України / За ред. В.Н. Денисова. – К.: Юстініан, 2006. – С. 526–539.
6. Brownlie Jan. Principles of Public International Law. – Oxford, 1998. – P. 460.
7. Евинтов В.И. Терминология – лингвистическая проблема международного права // Советский ежегодник международного права, 1973. – М.: Наука, 1975. – С. 259, 261-262.
8. Гроций Гуго. О праве войны и мира. Три книги. – М., 1956. – С. 402.
9. Эммер де Ваттель. Право народов. – М., 1960. – С. 372.
10. Україна в міжнародно-правових відносинах. Кн.2. Правова охорона культурних цінностей / Відп. ред.: Ю.С. Шемшученко та В.І. Акуленко. – К.: Юрінком Інтер, 1997. – 864 с.
11. Акуленко В.І. Цит. праця. – С. 71.
12. Цивільний Кодекс України // Голос України. – 2003. – № 45–46. – С.5–27.
13. Weil P. Towards Relative Normativity in International Law? // American Journal of International Law. – 1983. – Vol. 77. – №3. – P. 414.
14. Акуленко В.І. Імплементация міжнародно-правових норм у внутрішнє право України у сфері охорони культурної спадщини // Взаємодія міжнародного права з внутрішнім правом України / За ред. В.Н. Денисова. – К.: Юстініан, 2006. – С. 499, 502.
15. Див.: Reichelt G. Internationaler Kulturgüterschutz – rechtliche und kulturpolitische Aspekte. – Saarbrücken, 1988. – S.12.
16. Культурна спадщина України. Правові засади збереження, відтворення та охорони культурно-історичного середовища: Збірник офіційних документів / Упоряд. В.І. Фрич; Відп. ред. М.В. Гарник. – К.: Істина, 2002. – 336 с.
17. Богуславский М.М. Культурные ценности в международном обороте. Правовые аспекты. – М.: Юрист, 2005. – С. 19, 33.
18. British Yearbook of International Law. – 2003. – №25. – 1 juli (4475).
19. <http://portal.unesco.org/culture/en/>
20. Александров Емил. Международно-правовая защита культурных ценностей и объектов. – София: Пресс, 1978. – С.10.
21. Евинтов В.И. Проблемы многоязычия в праве международных договоров // Советский ежегодник международного права, 1975. – М.: Наука, 1977. – С. 127.
22. Молчанов С.Н. К вопросу о правовом режиме культурных ценностей (опыт универсального подхода) // Охранные археологические исследования на Среднем Урале. – Екатеринбург, 2001. – Вып.4. – С.10.
23. Акуленко В.І., Магазинщикова І.П., Моздир М.І., Тарасенко О.О. Культурна спадщина людства: збереження та використання. – Львів, 2002. – С.10.

**ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ МІГРАНТІВ
(ТРУДЯЩИХ-МІГРАНТІВ)**

Досліджується сучасний стан класифікації основних категорій міжнародних мігрантів, зокрема дається оцінка терміну «трудова-мігрант». Проводиться аналіз міжнародно-правового закріплення категорій трудових-мігрантів, висвітлено тенденції щодо вдосконалення існуючих категорій та внесення змін до їх міжнародно-правового регулювання і закріплення.

The modern state of classification in basic categories of international migrants is studied, labor emigrants. Estimation of term «labor emigrants» is given. The analysis of the international fixing of labor categories of labor emigrants is conducted, tendencies of existent categories are reflected in order to state their normative fixing. The conclusions in relation to bringing of changes to terminology of «labor emigrants» is done.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку людство переживає бурні процеси глобалізації. Вони проявляються в створенні та діяльності великих торговельно-економічних та політичних об'єднань, зміцненні позицій транснаціональних корпорацій, появи та швидкому рості глобальних інформаційних систем, комп'ютеризації багатьох життєвих сфер життєдіяльності людства тощо. Одночасно з цим спостерігається ріст загальної чисельності населення планети та взаємна асиміляція різноманітних етнічних груп. І як відомо, чим складніше явище, що складає суть того чи іншого поняття, тим різноманітніші його ознаки, відповідно до яких його можна характеризувати та класифікувати. Очевидно, що класифікація міграційних процесів далеко не однозначна, при цьому необхідно розглянути одразу декілька підходів до неї, що можуть суперечити один одному.

Аналіз останніх наукових досліджень. Незважаючи на актуальність питання класифікації міжнародної міграції, міжнародних мігрантів та трудових-мігрантів, цьому питанню досить мало приділяється уваги в роботах Чеховича С.Б., Піскуна О.І. В роботах Шумілова В. М., Іонцева В. А., Гаврушко Ю.Ф., Мосьондз С.О. та інших авторів ці питання висвітлюються лише частково. Тому це питання залишається невизначеним та дискусійним.

Мета статті полягає у тому, щоб в результаті дослідження довести недосконалість різних класифікацій міжнародних мігрантів, трудових-мігрантів, зокрема, дослідити підстави і особливості їх удосконалення. Дослідити причини такої недосконалості, що витікає з терміну «трудова-мігрант», супроводжує ряд проблем, пов'язаних з неможливістю деяких категорій осіб мати статус трудового-мігранта.

Виклад основного матеріалу. Спроби класифікації основних категорій міжнародних мігрантів здійснювалися з кінця XIX ст. У 1891 р. у Відні під егідою Інституту з міжнародної статистики відбувся Перший міжнародний конгрес, який прийняв рекомендації стосовно розробки основних термінів з міжнародної міграції, в тому числі і міжнародних мігрантів. За ініціативою Міжнародного Бюро з Праці у 1932 р. пройшла конференція з проблем статистики міжнародних мігрантів, на якій, зокрема, було ухвалено рішення про те, що всі переміщення мігрантів строком понад один рік вважати постійною міграцією, менше одного року – тимчасовою міграцією.

Дослідження у цій сфері отримали істотний розвиток після Другої світової війни, що обумовлювалося не лише зростаючим обсягом міждержавного переміщення населення, а й включенням у дослідження, крім Міжнародної Організації Праці й інших міжнародних організацій, ООН, в межах якої були сформовані спеціальні підрозділи з народонаселення, у справах біженців, Міжнародної Організації з Міграції, Світового банку, Міжнародної Організації з Туризму тощо.

У сучасному міжнародному праві до суб'єктів зовнішньої міграції відносять осіб, що від'їжджають з однієї держави та в'їжджають до іншої. Необхідно відрізнити імміграцію, тобто в'їзд працездатного населення в країну, та еміграцію, тобто виїзд працездатного населення з країни, різниця між якими утворює міграційне сальдо. Міжнародна трудова міграція – це транснаціональне переміщення самої праці, переселення працездатного населення з однієї країни до іншої з метою отримання роботи. Таких мігрантів називають суб'єктами зовнішньої трудової міграції [1, С.172].

Існує кілька класифікацій міжнародних мігрантів, зокрема суб'єктів трудової міграції, як категорії зовнішніх мігрантів. Однак усі класифікації мають певні вади, так як поняття “суб'єктів” міжнародних трудових міграційних відносин у різних джерелах та видах, формах і категоріях, –

доводить їх (класифікацій) неоднозначність та недосконалість, що спостерігається навіть у версії МОП [2, С.67].

У першу чергу, необхідно звернути увагу на класифікації всіх існуючих зовнішніх мігрантів, що допоможе з'ясувати місце в них трудящих-мігрантів та визначити правовий статус останніх. Основними класифікаційними ознаками в даній сфері можуть бути: цілі та завдання перебування мігрантів на території держави.

Сучасна класифікація [3, С.33] зовнішніх мігрантів, що змінювалася та доповнювалася, має такий вигляд, а міжнародні мігранти, зважаючи на їх *правовий зв'язок з певною державою*, групуються наступним чином [4; 2, С.67]:

1. Щодо громадянства (підданства) – мігранти, які повертаються (це особи, які перебували за межами держави свого громадянства як мігранти у державі, що не є державою їх громадянства, і які повертаються до держави свого громадянства для постійного проживання).
2. Щодо іноземців та осіб без громадянства:

Етнічні групи, що повертаються: це групи людей, які внаслідок історичних, етнічних чи інших зв'язків з даною державою мають право в'їзду до неї, що не є країною їх громадянства, і яким надається право постійного проживання чи право набуття громадянства цієї держави (наприклад, етнічні німці, яких приймає Німеччина; євреї, яких приймає Ізраїль; понтійські греки, яких приймає Греція; кримські татари, яких приймає Україна).

Мігранти з правом вільного пересування – це особи, які на підставі міжнародних договорів, укладених між державою громадянства або державою постійного проживання з іншими державами, мають право в'їзду, перебування і працевлаштування на території держави, яка не є державою їх громадянства або державою постійного проживання.

Іноземці, допущені з особливою (певною) метою – іноземні студенти, стажери, пенсіонери тощо.

Постійні іммігранти – це особи, яким надається право протягом невизначеного терміну перебувати на території держави, що не є державою їх громадянства або державою постійного проживання, та користуватися такими ж самими правами і свободами, що і громадяни цієї держави, за винятками, встановленими національними нормативно-правовими актами та міжнародними договорами.

Трудящі-мігранти, допущені державою, яка не є державою їх громадянства або державою постійного проживання, для здійснення економічної діяльності, поділяються на:

- сезонних робітників-мігрантів;
- пов'язаних з виконанням визначених робіт;
- які працюють за контрактом;
- тимчасових трудівників-мігрантів;
- осілих трудівників-мігрантів;
- висококваліфікованих трудівників-мігрантів.

Економічні мігранти – це особи, які переїжджають до іншої держави з метою економічної діяльності, яка не оплачується в цій державі або вимагає певних капіталовкладень з боку самого мігранта. Серед них розрізняють:

- мігрантів з діловою метою;
- іммігрантів-інвесторів тощо.

Мігранти, яким надається притулок. Даний вид міграції, пов'язаний з наданням притулку, охоплює цілу гаму міжнародних переміщень, обумовлених переслідуваннями і конфліктами. До них належать:

- біженці;
- особи, прийняті з гуманітарних причин (мають статус, подібний статусу біженця, оскільки не повністю відповідають критеріям Конвенції про статус біженців 1951 р.);
- особи, які шукають притулку, – ті, хто подав клопотання про надання притулку в державі, яка не є державою їх громадянства або державою постійного проживання;
- особи, яким надано статус тимчасового захисту;
- особи з відкладеним рішенням про депортацію (видворення).

Мігранти з неврегульованим статусом – це особи, які знаходяться в державі, що не є державою їх громадянства або державою постійного проживання, яких не задовольняють умови та вимоги, встановлені цією державою, щодо в'їзду, перебування або здійснення економічної діяльності.

Мігранти для возз'єднання сімей, а саме родичі інших мігрантів, що мають розглядатися як окрема підкатегорія первинних мігрантів.

Відповідно, трудящі-мігранти – це самостійна велика група зовнішніх суб'єктів, яка згідно до розробок МОП також складається з кількох основних категорій [4]. Міжнародна конвенція про захист прав всіх трудящих-мігрантів та членів їх сімей закріпила 7 різновидів суб'єктів (категорій) трудящих-мігрантів, поділ видів на підгрупи, що конкретизує сферу норм застосування в кожному конкретному випадку, до яких належать:

- прикордонні службовці;
- сезонні працівники-мігранти – це особи, які працюють у державі, що не є їх країною громадянства, протягом певної частини року, тому що робота, яку вони виконують, залежить від сезонних умов;
- моряки;
- трудящі, зайняті на стаціонарній прибережній установці;
- трудящі, праця яких пов'язана з переїздом;
- трудящі на проекті – трудящі-мігранти, пов'язані з реалізацією проекту – це особи допущені в державу працевлаштування на визначений період для роботи виключно по визначеному проекту
- трудящі цільового найму, які мають свою внутрішню класифікацію і до них слід віднести трудящих, які працюють не по найму.

Сучасне міжнародне право виділяє поняття “тимчасові трудящі-мігранти” – це особи допущені в країну, що не є їх власною країною, для виконання протягом обмеженого терміну певної професійної діяльності. Вони можуть змінювати працедавців та поновлювати дозвіл на роботу, без необхідності виїзду з країни працевлаштування, а також поняття “висококваліфіковані трудящі-мігранти” – це особи, яким завдяки їх кваліфікації надається режим сприяння при допуску в країну, що не є їх власною країною, і відповідно на них розповсюджується менше обмежень, які переважно торкаються строків прибуття, зміни місця роботи та возз'єднання з сім'єю [5, С.57]. Таким чином, дану категорію осіб потрібно відрізнити від інших трудящих-мігрантів не тільки за рівнем кваліфікації, але й з точки зору інших переваг, що їм надаються, окремо визначаючи поняття “осілі трудящі-мігранти” – це особи, яким після прибуття в країні працевлаштування протягом кількох років надається дозвіл на проживання (вид на проживання) в цій країні з необмеженим строком і дозвіл на роботу без особливих обмежень. Ці мігранти не потребують виїзду з країни працевлаштування, коли в них немає роботи, та їм зазвичай надається право на возз'єднання з сім'єю при виконанні деяких умов, що торкаються забезпечення роботою та житлом.

Одним з самих проблемних питань сучасної міжнародної доктрини є вирішення юридичного та практичного завдання щодо розмежування двох основних категорій суб'єктів міграційних процесів, а саме: економічних (трудова) і політичних (біженців) мігрантів [6, С.6].

Термін “економічні мігранти” переважно використовується [7, С. 12] для опису мігрантів, більшість з яких залучається на тимчасовій основі, але деяким з них може надаватися право довготривалого проживання, якщо мігрант інвестує певну (мінімальну) кількість коштів в економіку приймаючої країни чи організує різні підприємства (суб'єкти господарської діяльності), що дозволяє працевлаштувати певну кількість робочих цієї країни. “Мігрант у ділових цілях” використовується для описання тимчасової економічної міграції. Термін “іммігруючі інвестори” використовується для визначення категорій іноземних працедавців, що організували свою справу в країні перебування трудівників-мігрантів чи іноземців, які здійснюють у країні значне капіталоукладення іншого типу замість права довгострокового проживання.

Зміст правового регулювання відносин залежить від суб'єктного складу цих відносин. Доктрина МП неоднозначно визначає приналежність учасників міжнародних відносин до суб'єктів МП, починаючи від концепції держави як єдиного суб'єкта міжнародного права і закінчуючи більш широким колом суб'єктів, що включають у себе як класичних суб'єктів МП, так і юридичних та фізичних осіб. Критерієм для розмежування учасників-суб'єктів і просто учасників виступає наявність міжнародної правосуб'єктності – сукупності право- та дієздатності. Основним елементом цієї правосуб'єктності виступає можливість своїми діями набувати для себе прав та обов'язків, а не просто користуватися правами, які надаються в результаті діяльності інших суб'єктів.

Єдине, в чому сходяться всі автори, це те, що держава є основним суб'єктом міжнародно-правових відносин публічного характеру в будь-якій сфері, оскільки володіє найбільшим об'ємом правосуб'єктності.

Слід погодитися з автором, який відмічає, що класифікації можуть бути дуже різними, і наведення деяких із них підтверджує факт багатоплановості і різнобічності міжнародної праці. Дослі-

дження правового регулювання різних категорій іноземців становить інтерес з погляду аналізу особливостей їхнього правового статусу. Незважаючи на наявність таких стабільних правових інститутів, як паспортні режими, імміграційні закони, діяльність міжнародних організацій у галузі становлення і регламентації правового статусу різних категорій іноземців, єдиної, загальноприйнятої й сталої міжнародно-правової бази для регулювання переміщення людей через національні кордони наразі не існує. Обґрунтованість індивідуального підходу до кожної категорії іноземців не може викликати сумнівів – це правило в безперечному порядку діє й щодо вітчизняних громадян, а наявність у правовідносинах «іноземного елемента» завжди ускладнює положення і має потребу в додатковій правовій регламентації, причому не тільки в трудовій, але й у будь-якій іншій сфері суспільних відносин.

Виходячи з цього слід відмітити, що така неточність з класифікаціями є наслідком неточності, складності та неоднозначності поняття «трудоуї-мігрант». Дане поняття на даний час містить певні недоліки, а значить з цих категорій випадають ті суб'єкти, що дійсно можуть відноситися до трудоуїх-мігрантів. Автор вважає, що для цього потрібно поняття «трудоуїх-мігрант» доповнити та видозмінити. *Трудоуїх-мігрант – це особа, яка тимчасово мігрує в країну не свого громадянства чи постійного місця проживання з наміром працевлаштуватися там на законних підставах.* Аналізуючи поняття «трудоуїх-мігранта», не можна погодитися з тим, що особи без громадянства не можуть бути трудоуїх-мігрантами тільки через відсутність громадянства. Але ж ці категорії осіб, що не є громадянами жодної держави світу, можуть мати статус постійно проживаючих у будь-якій державі світу, де щодо них застосовується національний режим, і очевидно, що такі фізичні особи мають право реалізувати свої можливості праці як у країні проживання, так і за кордоном. І таких актуальних питань виникає досить багато.

Висновок.

1. Безумовно, на сьогодні на міжнародному рівні немає єдиного нормативного документа, який би врегулював питання класифікації трудоуїх-мігрантів. Адже це вельми гостре питання трудових відносин, вирішивши яке, можна уникнути багатьох проблем в сфері трудової міграції.
2. Встановлено, що об'єктом міжнародних відносин з трудової міграції є трудоуїх-мігрант, з приводу якого держави на міжнародному та національному рівнях регулюють свої взаємовідносини та визначають його правовий статус, режим діяльності тощо.
3. Доведено, зокрема внаслідок того, що зміст правового регулювання відносин залежить від їх суб'єктного складу, основним суб'єктом є держави та міжнародні інституції (міжнародні міждержавні та недержавні організації, їх органи та ін.). І саме держава вже акцентується на багатосторонньому, двосторонньому регулюванні, участі в діяльності міжнародних установ та організацій та національній позиції в певних питаннях.
4. Досліджено, що у цій сфері отримали істотний розвиток міжнародні трудо-міграційні відносини тільки після Другої світової війни, що було обумовлене включенням у дослідження з народонаселення крім МОП, інших міжнародних організацій.

Література

1. Шумилов В. М. Международное экономическое право в эпоху глобализации [Текст] / В. М. Шумилов. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 272 с.
2. Чехович С. Б. Міграційне право України [Текст]: підруч. / С. Б. Чехович; НДІ приватного права і підприємництва АПрН України. – К.: Школа, 2003. – 368 с.
3. Піскун О. І. Основи міграційного права: порівняльний аналіз [Текст] : навч. посіб. / О. І. Піскун. – К.: МП Леся, 1998. – 359 с.
4. Міжнародна конвенція Організації Об'єднаних Націй про захист прав всіх трудоуїх мігрантів та членів їх сімей [Електронний ресурс] : [міжнар. док. від 18.12.1990]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Ионцев, В. А. Миграционная политика буржуазных государств [Текст] / В. А. Ионцев. – М.: Знание, 1980. – 63 с.
6. Гаврушко Ю. Ф. Правове регулювання міграційних процесів на універсальному та євро регіональному рівнях [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: 12.00.11 / Ю. Ф. Гаврушко; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2005. – 16 с.
7. Мосьондз С. О. Адміністративно-правові основи державної міграційної політики в Україні [Текст] : навч. посіб. / С. О. Мосьондз; Університет економіки і права "КРОК". – К.: Магістр–XXI сторіччя, 2005. – 208 с. – Бібліогр.: с. 203–206.

ПРАВознавство

Харченко В.Б., к.ю.н., доцент кафедри права
Сумського державного університету, кандидат юридичних наук

ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА НЕЗАКОННЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗНАКА ДЛЯ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ, ФІРМОВОГО НАЙМЕНУВАННЯ, КВАЛІФІКАЦІЙНОГО ЗАЗНАЧЕННЯ ПОХОДЖЕННЯ ТОВАРУ

Розглянуто проблеми права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації як об'єкту злочинного посягання та зміст комерційного найменування, торговельної марки і географічного зазначення як предметів злочину; проаналізовано елементи складу злочину, що посягає на засоби індивідуалізації; обґрунтована необхідність удосконалення закону про кримінальну відповідальність щодо злочинів у сфері інтелектуальної власності.

The problems of the intellectual property right on a individualizing technique as an object of the criminal infringement and on the content of a trade name, trademark and geographical mark as an objects of a crime were examined; elements of corpus delicti which encroach on a individualizing technique are analyzed; the necessity of improvement of the law about the jeopardy regarding crimes committed in the field of intellectual property.

Постановка проблеми. Приєднання нашої держави до СОТ, подальша розбудова громадянського суспільства, набуття чинності нових нормативно-правових актів з питань захисту прав інтелектуальної власності та перспективи входження України в європейський простір обумовлюють необхідність оновленого погляду на систему охорони засобів індивідуалізації¹, і перш за все, кримінально-правовими засобами.

У зв'язку з цим, актуальним є питання визначення змісту суспільних відносин права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації як об'єкта злочинного посягання, обґрунтування місця відповідного злочину в системі Особливої частини Кримінального кодексу України [1] (далі – КК), обсягу та змісту комерційного найменування, торговельної марки та географічного зазначення як предметів злочину, передбаченого натепер ст. 229 КК України, а також характеристики інших елементів складу зазначеного злочину.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми кримінально-правової охорони засобів індивідуалізації як самостійних об'єктів права інтелектуальної власності розглянуті в працях В. Б. Волженкіна [2], О. І. Перепелиці [3], С. В. Максимова [4], А. С. Нерсисяна [5], О. Крижного [6] та ін. Але в сучасних умовах питання кримінально-правової охорони зазначених об'єктів набуло особливої актуальності і значущості для гуманізації, систематизації та удосконалення національного законодавства і становлення України як правової демократичної держави європейського типу.

Саме тому *метою даної статті* є визначення змісту суспільних відносин права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації, як об'єкта злочину, та обсягу комерційного найменування, торговельної марки, географічного зазначення, як предмета злочину, а також з'ясування інших елементів складу злочину, пов'язаного із посяганням на право інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації.

Кримінально-правова охорона засобів індивідуалізації учасників цивільного обороту у Кримінальному кодексі України 1960 року була передбачена як частина прав промислової власності статтею 137 КК «Порушення прав промислової власності». Але у подальшому, незважаючи на ґрунтовні наукові пропозиції щодо необхідності деталізації кримінально-правової охорони окремих об'єктів права інтелектуальної власності [7], Законом України від 05 квітня 2001 року [8], вказана стаття була виключена з кримінального закону, а порушення права інтелектуальної власності на знак для товарів і послуг було віднесено до ст. 136 КК як одного із злочинів проти виборчих, трудових та інших особистих прав і свобод людини і громадянина (Глава IV Особливої частини КК України 1960 року).

¹ Для цілей даної статті під терміном «засоби індивідуалізації» будемо розуміти комерційне найменування, торговельну марку та географічне зазначення, оскільки, незважаючи на їхні особливості, всі ці об'єкти утворюють окрему достатньо самостійну частину права інтелектуальної власності.

Перша редакція ст. 229 КК України 2001 року «Незаконне використання товарного знака» передбачала кримінальну відповідальність за незаконне використання чужого знака для товарів чи послуг, фірмового (зареєстрованого) найменування або маркування товару. Але вже на той час, тобто на час прийняття нового КК України, вказана норма не відповідала положенням Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [9] та Закону України «Про охорону прав на зазначення походження товарів» [10]. Тому цілком обґрунтовано Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо правової охорони інтелектуальної власності» [11] ст. 229 КК була викладена в новій редакції і встановлювала підстави кримінальної відповідальності за незаконне використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, кваліфікованого зазначення походження товару, або інше умисне порушення права на ці об'єкти. В подальшому зазначена норма ще двічі змінювалася, але ці зміни стосувалися розміру матеріальної шкоди [12] та знищення контрафактної продукції, знарядь і матеріалів, які спеціально використовувались для її виготовлення [13].

Але і зараз слід вказати на певну невідповідність термінології. За діючим законом про кримінальну відповідальність предметом злочину, передбаченого ст. 229 КК, є: 1) знак для товарів і послуг; 2) фірмове найменування; 3) кваліфіковане зазначення походження товару. Такі визначення предметів злочину обумовлені тим, що вказана норма була сформована в КК України на підставі положень законів України «Про підприємництво» [14], «Про підприємства в Україні» [15], «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [9], «Про захист від недобросовісної конкуренції» [16], «Про охорону прав на зазначення походження товарів» [10] та «Про захист економічної конкуренції» [17]. Окремі із вказаних нормативних актів зараз вже втратили чинність. Крім того, 1 січня 2004 року набув чинності новий Цивільний кодекс України [18] (далі – ЦК), згідно положень якого до об'єктів права інтелектуальної власності, зокрема, належать: комерційне найменування (глава 43); торговельна марка (глава 44); географічне зазначення (глава 45). Вказане обумовлює необхідність уточнення термінології, на що вже неодноразово наголошувалося [19, С. 42; 20, С. 212–223; 21, С. 114; 22, С. 62].

Визначаючи основний безпосередній об'єкт злочину, передбаченого ст. 229 КК, більшість авторів зазначає його як засади добросовісної конкуренції у сфері господарської діяльності [23, С. 571]. Право інтелектуальної власності розглядається лише як додатковий обов'язковий безпосередній об'єкт. Водночас, комерційне найменування, торговельна марка та географічне зазначення є перш за все об'єктами права інтелектуальної власності і саме ці чинники повинні визначати місце зазначеного посягання в системі кримінально-правової охорони.

На нашу думку, проблеми визначення основного безпосереднього об'єкта незаконного використання засобів індивідуалізації знаходяться у царині цивільного права. Тому намагання вирішити ці питання відособлено лише в рамках науки кримінального права заздалегідь приречене до необґрунтованих висновків [24, С. 571]. Виходячи із невизначеності царини комерційного найменування, торговельної марки та географічного зазначення в цивільному праві виникає помилкове ставлення до цих об'єктів права інтелектуальної власності і в науці кримінального права України та віднесення злочинних посягань щодо них (як предметів злочину) до розділу VII Особливої частини КК «Злочини у сфері господарської діяльності» [5, С. 26].

Для правильного визначення місця права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації в системі кримінально-правової охорони слід зазначити, що злочин завжди спрямований на спричинення шкоди об'єктивно існуючим суспільним відносинам. При цьому структура суспільних відносин являє собою цілісну систему елементів, які її утворюють, мають взаємозв'язок та взаємодію між собою. У філософській і правовій науці структурними елементами суспільних відносин визначаються: 1) суб'єкт відносин; 2) предмет, з приводу якого ці відносини існують; 3) соціальний зв'язок (суспільно значуща діяльність) як зміст відносин [25, С. 27].

Ми вважаємо, що суб'єктами права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації є будь-які фізичні або юридичні особи, які використовують або мають намір використовувати у подальшому ці об'єкти, з метою вирізнити їх, їх товари та (або) послуги з-поміж інших чи зазначити географічне місце їх походження. Таким чином, віднесення незаконного використання комерційного найменування, торговельної марки, географічного зазначення виключно до злочинів у сфері підприємництва, конкурентних відносин та іншої діяльності суб'єктів господарювання, залежно від основного безпосереднього об'єкта цього злочину [26, С. 199–200], не є обґрунтованим.

Обсяг правової охорони торговельної марки визначається наведеними у свідоцтві її зображенням та переліком товарів і послуг. Саме свідоцтво засвідчує набуття права інтелектуальної власності

сті на торговельну марку. Особливості набуття права інтелектуальної власності передбачені для торговельної марки, яка має міжнародну реєстрацію або визнана в установленому законом порядку добре відомою. Відповідно до ч. 3 ст. 494 ЦК, набуття права інтелектуальної власності на таку торговельну марку не вимагає засвідчення свідоцтвом.

Обсяг правової охорони географічного зазначення визначається характеристиками товару (послуги) і межами географічного місця його (її) походження, зафіксованими державною реєстрацією з дати якої і виникає право інтелектуальної власності на географічне зазначення. На відміну від розглянутих засобів індивідуалізації, набуття права інтелектуальної власності на комерційне найменування не вимагає виконання формальних дій і є чинним з моменту першого його використання та охороняється без обов'язкового подання заявки на нього чи його реєстрації. Таким чином, обсяг правової охорони комерційного найменування визначається позначенням, яке використовує особа, сферою діяльності цієї особи (його промислом), а також регіоном його використання.

Зміст суспільних відносин права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації (соціальний зв'язок) полягає у тому, що лише володільць такого права: 1) має право на використання комерційного найменування, торговельної марки або географічного зазначення; 2) має право перешкоджати іншим особам неправомірно використовувати відповідний об'єкт, в тому числі забороняти таке використання; 3) має інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом. Під використанням засобів індивідуалізації слід розуміти їх нанесення на предмети, що ідентифікують володільця цих прав (вивіски, оголошення, рекламну продукцію, доменні імена тощо), або на товари чи прикріплені до товару предмет, або на предмети, пов'язані із наданням послуг. Також як використання слід розглядати застосування відповідного об'єкта при пропонуванні товарів і послуг, в діловій документації, в мережі Інтернет тощо.

Незважаючи на те, що діюче цивільне законодавство України не передбачає виключного права володільця комерційного найменування дозволяти використання зазначеного об'єкта права інтелектуальної власності іншим особам, така передача можлива за договором комерційної концесії (ст. 1115 ЦК) [27, С. 69] і не може розглядатися як незаконне використання комерційного найменування. Разом з тим, володільць права інтелектуальної власності на географічне зазначення позбавлений законом майнового права дозволяти використання відповідного зазначення іншим особам.

Таким чином, у разі вчинення злочину, комерційне найменування, торговельна марка та географічне зазначення є одночасно: 1) предметом охоронюваних законом про кримінальну відповідальність суспільних відносин; 2) предметом злочинного впливу; 3) предметом злочину.

Загальновизнаний поділ безпосереднього об'єкту злочину в науці кримінального права України на основний, додатковий обов'язковий та додатковий факультативний, вказує саме на відносини права інтелектуальної власності як найбільш важливий об'єкт, що вирішальною мірою визначає суспільну небезпечність даного злочину, структуру відповідного складу та його місце в системі Особливої частини КК [28, С. 113]. Суспільні відносини, що складаються у сфері господарської діяльності, у разі незаконного використання засобів індивідуалізації, можуть виступати тільки як додатковий факультативний об'єкт. Тому встановлення, що в результаті вказаного злочинного посягання спричиняється шкода також і відносинам, які складаються у сфері господарської діяльності, є свідченням більш високої суспільної небезпеки порушення права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації і повинне враховуватися при кримінально-правовій кваліфікації або призначенні покарання.

Встановлюючи ознаки об'єктивної сторони порушення права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації, КК України фактично передбачає дві альтернативні дії: 1) незаконне використання комерційного найменування, торговельної марки або географічного зазначення; 2) інше умисне порушення права на ці об'єкти права інтелектуальної власності. Фактично діюче кримінальне законодавство розглядає як протиправне будь-яке порушення прав інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації, зміст якого визначається діючим цивільним законодавством України, не розкриваючи суті такого порушення.

Виходячи із проведеного аналізу суспільних відносин права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації як об'єкта злочину та безпосередньо комерційного найменування, торговельної марки або географічного зазначення як предмета цих відносин, предмета злочинного впливу та предмета злочину, слід визнати, що використання є незаконним у випадках: 1) протизаконного перебування особи, його товарів чи послуг в цивільному обороті під повним або скороченим чужим комерційним найменуванням, яке вже знаходиться в цивільному обороті; 2) використання

торговельної марки, право на яку іншої особи засвідчується свідоцтвом, або торговельної марки, що має міжнародну реєстрацію чи визнана добре відомою; 3) визначення позначення товару чи послуги географічним зазначенням або використання географічного зазначення після дати реєстрації цього права за іншою особою [29, С. 101].

Окремі автори вказують на недосконалість зазначення об'єктивної сторони складу злочину, передбаченого ст. 229 КК України. Так, О. Крижний пропонує доповнити існуючі види суспільно небезпечного діяння (незаконне використання та інше порушення) ще одним діянням – вимогою передачі прав інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації [6, С. 23]. Безумовно, можна погодитися з автором, що вимога про передачу належних володільцеві майнових прав, є більш суспільно небезпечною, ніж незаконне використання чи інше умисне порушення цих прав, і що вимагання права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації не охоплюється ст. 189 КК. На нашу думку, такий підхід до визначення змісту суспільно небезпечного діяння як обов'язкової ознаки об'єктивної сторони злочину є не зовсім вірним за своєю суттю.

По-перше, зміст майнових прав інтелектуальної власності, а в окремих випадках і дії, що порушують такі права, вже зазначені цивільно-правовими нормами і визначаються саме ними.

По-друге, вирішуючи питання характеристики складу конкретного злочину, передбаченого Особливою частиною КК, необхідно розглядати його відповідно до існуючої системи кримінального законодавства. Сьогодні КК України вже передбачає норму щодо примушування до виконання чи невиконання цивільно-правових зобов'язань (ст. 355 КК). Тобто, вимога виконати чи не виконати договір, угоду чи інше цивільно-правове зобов'язання (у тому числі і щодо об'єктів права інтелектуальної власності) з погрозою насильства над потерпілим або його близькими родичами, пошкодження чи знищення їх майна, сама по собі вже утворює самостійний склад злочину. У разі, коли така вимога поєднана з незаконним використанням засобів індивідуалізації, це слід розглядати як вчинення особою двох або більше злочинів, передбачених різними статтями або різними частинами однієї статті Особливої частини КК, тобто сукупності злочинів. Вочевидь, перелік погроз, передбачених статтями 189 та 355 КК України не співпадає, але це є підставою для порушення питання про вдосконалення норми про примушування до виконання чи невиконання цивільно-правових зобов'язань, а не злочину, передбаченого ст. 229 КК.

Тому, на нашу думку, доцільно застосувати щодо характеристики діяння, яке утворює вищезазначений склад злочину, бланкетну диспозицію, яка, не називаючи конкретних ознак, відсилає для встановлення змісту вчиненого діяння до інших нормативних актів, які не є законами про кримінальну відповідальність. На доцільність застосування бланкетної диспозиції щодо порушення прав інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації вказує і те, що прийняття нових нормативних актів щодо зазначених об'єктів, так само як і зміни існуючих цивільно-правових актів або окремих норм, не позначається будь-яким чином на підставах і межах кримінальної відповідальності.

Обов'язковою ознакою об'єктивної сторони вказаного злочину також є спричинення порушення права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації матеріальної шкоди у значному розмірі (ч. 1), у великому розмірі (ч. 2) та в особливо великому розмірі (ч. 3). Згідно із приміткою до ст. 229 КК, матеріальна шкода вважається завданою в значному розмірі, якщо її розмір у двадцять і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян (далі – НМДГ), у великому розмірі – якщо її розмір у двісті і більше разів перевищує НМДГ, а в особливо великому розмірі – якщо її розмір у тисячу і більше разів перевищує НМДГ. Якщо діяння не було пов'язане із заподіянням шкоди у значному розмірі (до двадцяти НМДГ), вчинене слід розглядати як адміністративне правопорушення за ч. 1 ст. 164-3 Кодексу України про адміністративні правопорушення [30] (далі – КУпАП).

Але натепер остаточно невизначений механізм вирахування матеріальної шкоди у разі порушення права інтелектуальної власності на комерційне найменування, торговельну марку або географічне зазначення [31]. Зараз судова практика виходить із того, що матеріальна шкода включає як пряму дійсну шкоду, так і втрачену вигоду. Заподіяння шкоди діловій репутації особі, якій ці права належать, на кваліфікацію за ст. 229 КК не впливає, однак може враховуватись при призначенні покарання.

На нашу думку, вказане визначення в законі суспільно небезпечних наслідків цього злочину не повною мірою відображає механізм спричинення шкоди вказаним суспільним відносинам. Суспільна небезпека (шкідливість) зазначених посягань полягає не стільки у спричиненні прямої матеріальної шкоди або втраченої вигоди, скільки у заподіянні шкоди іміджу, престижу, репутації та конкретним обсягам рекламних заходів і акцій. Ми вважаємо, що більш обґрунтованим та доціль-

ним є визначення суспільно небезпечних наслідків не в залежності від розміру матеріальної шкоди, а щодо істотності такої шкоди. На відміну від існуючої натеper системи, таке визначення суспільно небезпечних наслідків охоплювало б не тільки пряму дійсну шкоду та втрачену вигоду, а і заподіяння шкоди діловій репутації, престижу та іміджу правоволодільців комерційного найменування.

З суб'єктивної сторони незаконне використання засобів індивідуалізації або інше порушення права на вказані об'єкти передбачає наявність прямого або непрямого умислу. Тобто, особа під час вчинення злочину усвідомлювала суспільно небезпечний характер порушення зазначених прав, передбачала настання суспільно небезпечних наслідків у вигляді спричинення матеріальної шкоди у значному, великому або особливо великому розмірі і, або, бажала настання таких наслідків, або хоча не бажала, але свідомо припускала їх настання. Така загальна характеристика суб'єктивної сторони потребує уточнення. Немає будь-яких сумнівів, що суспільно небезпечне діяння, яке полягає у порушенні прав інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації, може бути вчинене лише умисно. Але щодо суспільно небезпечних наслідків у вигляді спричинення майнової шкоди, вина може бути як у формі умислу, так і у формі необережності. Це обгрунтовано відносить злочин, передбачений ст. 229 КК України, до групи умисних злочинів, але допускає можливість його вчинення з подвійної (змішаною) формою вини.

Слід також зазначити, що суб'єктом злочину, передбаченого ст. 229 КК України натеper є фізична осудна особа, яка досягла 16-річного віку, без будь-яких додаткових ознак або обмежень. Але, визначаючи ознаки цього елементу складу злочину, вважаємо за необхідне окремо розглянути його вчинення службовою особою. Порушення права на комерційне найменування з боку службових осіб, зумовлене службовим становищем такої особи і пов'язане з її владними чи службовими повноваженнями, вчиняється без особливого дозволу володільця прав інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації, тобто зазначене є перевищенням влади або службових повноважень. Істотна шкода тут може полягати і у заподіянні суспільно небезпечних наслідків нематеріального характеру. У цьому разі вчинене утворює ідеальну сукупність злочинів і підлягає кваліфікації за відповідними частинами статей 229 та 365 КК України.

Висновки. Таким чином, можливо констатувати наступне:

- по-перше, натеper в цивільному законодавстві України інститут права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації потребує подальшого удосконалення з метою підвищення ефективності охорони зазначених об'єктів кримінально-правовими засобами;
- по-друге, застосовані в національному законодавстві України терміни «комерційне найменування», «торговельна марка», «географічне зазначення», «знак для товарів і послуг», «фірмове найменування» та «кваліфіковане зазначення походження товару» потребують систематизації та уточнення їх змісту;
- по-третє, за своїм основним безпосереднім об'єктом незаконне використання засобів індивідуалізації є злочином не у сфері господарської діяльності, а у сфері прав інтелектуальної власності;
- по-четверте, при характеристиці суспільно небезпечного діяння, що утворює порушення права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації, доцільно застосовувати бланкетну диспозицію, оскільки нормами цивільного та господарського законодавства визначаються не лише випадки порушення цього права, а і зміст таких порушень;
- по-п'яте, визначаючи суспільно небезпечні наслідки порушення права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації в кримінальному законодавстві, доцільно застосовувати не категорію спричинення матеріальної шкоди, а визначення спричиненої шкоди істотною;
- по-шосте, як норма про порушення прав на засоби індивідуалізації, так і інші норми щодо вчинення злочинів у сфері інтелектуальної власності, натеper потребують систематизації та окремо визначеного місця в системі Особливої частини КК України¹;
- по-сьоме, норми кримінального законодавства України щодо злочинів у сфері інтелектуальної власності в цілому, так і щодо злочинного порушення прав на засоби індивідуалізації, зокрема, натеper потребують керівних настанов та роз'яснень Пленуму Верховного Суду України.

¹ Нам вважається найбільш прийнятним є віднесення даної групи злочинів до ізнову створеного розділу Особливої частини КК V-A «Злочини у сфері інтелектуальної власності». Термін «у сфері» є більш бажаним ніж «проти», так як окремі посягання можуть бути вчинені і самими володільцями прав інтелектуальної власності.

Література

1. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 р. № 2341-III // Офіційний вісник України. – 2001. – № 21. – Ст. 920.
2. Волженкин Б. В. Экономические преступления / Б. В. Волженкин. – СПб.: Юридический центр Пресс, 1999. – 312 с.
3. Перепелица А. И. Уголовная ответственность за хозяйственные преступления в сфере предпринимательской деятельности и связанные с проявлением недобросовестной конкуренции и монополизма / А. И. Перепелица. – Х.: Оригинал, 1997. – 136 с.
4. Гаухман Л. Д. Преступления в сфере экономической деятельности / Л. Д. Гаухман, С. В. Максимов. – М.: ЮрИнфоР, 1998. – 296 с.
5. Нерсисян А. С. Кримінально-правова охорона прав інтелектуальної власності: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / А. С. Нерсисян; НАН України; Ін-т держави і права ім. Корещівського. – К., 2008. – 213 с.
6. Крижний О. Проблеми кваліфікації незаконного використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, кваліфікаційного зазначення походження товару / О. Крижний // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2008. – № 2. – С. 21-25.
7. Харченко В. Б. Уголовно-правовая охрана авторского права и смежных прав: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / В. Б. Харченко / Ун-т внутр. дел МВД Украины. – Х., 1996. – 216 с.
8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення відповідальності за порушення прав на об'єкти права інтелектуальної власності: Закон України від 05 квітня 2001 року № 2362-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 23. – Ст. 117.
9. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг: Закон України від 15 грудня 1993 року № 3689-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 7. – Ст. 36.
10. Про охорону прав на зазначення походження товарів: Закон України від 16 червня 1999 року № 752-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 32. – Ст. 267.
11. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо правової охорони інтелектуальної власності: Закон України від 22 травня 2003 року № 850-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 35. – Ст. 271.
12. Про внесення змін до Кримінального кодексу України щодо захисту прав інтелектуальної власності: Закон України від 9 лютого 2006 року № 3423-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 26 – Ст. 211.
13. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо правової охорони інтелектуальної власності стосовно виконання вимог, пов'язаних із вступом України до СОТ: Закон України від 31 травня 2007 року № 1111-V // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 44 – Ст. 512.
14. Про підприємництво: Закон України від 7 лютого 1991 року № 698-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 14. – Ст. 168.
15. Про підприємства в Україні: Закон України від 27 березня 1991 року № 887-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 24. – Ст. 272.
16. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 7 червня 1996 року № 236/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 36. – Ст. 164.
17. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 року № 2210-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64.
18. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 461.
19. Крижний О. Актуальні питання предмету злочину, передбаченого ст. 229 КК України / О. Крижний // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – № 1. – С. 42-46.
20. Рассомахина О. А. Поняття торговельної марки та її співвідношення із суміжними категоріями [Електронний ресурс]. / О. А. Рассомахина // Форум права. – 2007. – № 3. – С. 212-223. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2007-3/07roaisk/pdf>
21. Ішук С. Визначення сутності комерційного (фірмового) найменування: термінологічний аспект / С. Ішук // Вісник Львівського університету. Серія юридична. – 2008. – Вип. 46. – С. 112-119.
22. Харченко В. Б. Деякі проблеми кваліфікації незаконного використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, кваліфікаційного зазначення походження товару / В. Б. Харченко // Защита прав интеллектуальной собственности: Материалы XIII Международной научно-практической конференции «Защита прав интеллектуальной собственности». – Симферополь: М-во экономики АР Крым, 2009. – 134 с.
23. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України / за ред. М. І. Мельника, М. І. Хавронюка. – 3-тє вид. переробл. та допов. – К.: Атіка, 2003. – 1056 с.
24. Давиденко М. Л. Кримінологічна характеристика злочинів у сфері інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. / М. Л. Давиденко, Л. В. Новикова // Форум права. – 2009. – № 1. – С. 123-129. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2009-1/09dmlciv.pdf>
25. Тацій В. Я. Об'єкт і предмет злочину в кримінальному праві України: навч. посіб. / В. Я. Тацій. – Х.: УкрІОА, 1994. – 76 с.

26. Кримінальне право України: Особлива частина: підруч. / Ю.В. Баулін, В.І. Борисов, С.Б. Гавриш [та ін.]; за ред. В.В. Сташиса, В.Я. Тація. – К.: Юрінком Інтер, 2007. – 624 с.
27. Крижна В. М. Захист прав споживачів при використанні комерційних позначень / В. М. Крижна // Вісник господарського судочинства. – 2009. – № 2. – С. 67-71.
28. Кримінальне право України: Загальна частина: підруч. / Ю. В. Баулін, В. І. Борисов, Л. М. Кривоченко [та ін.]; за ред. В. В. Сташиса, В. Я. Тація. – 3-є вид., переробл. і допов. – К.: Юрінком Інтер, 2007. – 496 с.
29. Бошицький Ю. Л. Право інтелектуальної власності / Ю. Л. Бошицький. – К.: Логос, 2007. – 485 с.
30. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 7 грудня 1984 р. № 8073-X // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1984. – додаток до № 51. – Ст. 1122.
31. Захист прав інтелектуальної власності в Україні: проблеми законодавчого забезпечення та правозастосування: рекомендації парламентських слухань // Голос України. – 2007. – № 125. – 19 липня.

ПРАВОВІ ОЗНАКИ ЖИТЛА ЯК ОБ'ЄКТА ПРАВА ВЛАСНОСТІ

Розглядаються правові ознаки житла як об'єкта права власності, що закріплені Цивільним Кодексом (далі за текстом – ЦК) України, аналізуються наукові точки зору щодо їх змісту та кількісної характеристики.

There are legal qualities of dwelling as an object of property right stated by Civil Code of Ukraine being analyzed in the article. Various scientific viewpoints of their content and quantitative characteristic are also analyzed.

Постановка проблеми. У відповідності до ст.379 ЦК України житло виступає об'єктом права власності і характеризується як такий, що призначений та придатний для постійного проживання у ньому. Спеціальний правовий режим житла передбачає відповідний порядок набуття права власності – шляхом його реєстрації у встановленому законом порядку, що викликає необхідність з'ясувати чи не є така вимога закріпленням ще однієї обов'язкової ознаки житла. У цьому зв'язку актуальність встановлення кола необхідних та достатніх для визначення сутності поняття «житло» правових ознак потребує теоретичного осмислення їх змісту та значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою проведеного дослідження виступають наукові праці вітчизняних та російських вчених: О.Є.Аврамової, О.В.Воронової, М.К.Галантича, Є.О.Мічуріна, Н.А.Сирєдова, М.В.Скаржинського, І.П.Третьякової та інших.

Постановка завдання. Основна мета статті полягає у з'ясуванні стану дослідження поставленої проблеми шляхом проведення аналізу правових ознак житла з метою встановлення кола необхідних та достатніх для його характеристики як складової категоріального апарату цивілістики. Для досягнення поставленої мети було поставлене наступне завдання – дослідити відповідні норми чинного законодавства та теоретичні напрацювання відносно характеристики правових ознак такого об'єкта права власності, як житло.

Виклад основного матеріалу. У відповідності до ст.379 ЦК України житло фізичної особи як об'єкт права власності має бути придатним та призначеним для постійного проживання у ньому. Така конструкція поняття «житло» закріплює вимоги щодо придатності та призначення для постійного проживання як правові ознаки, наявність яких є обов'язковою підставою для того, щоб вважати відповідний об'єкт права власності житлом фізичної особи. Завдяки цьому об'єкт права власності характеризується як самостійний і виокремлюється серед інших як родове поняття «житло», тобто особливий об'єкт права власності, який має задовольнити потребу у місці для постійного проживання фізичної особи. Незважаючи на законодавче закріплення обов'язкових ознак житла, у сучасних дослідженнях набула гостроти дискусія щодо можливості розширення їх кола, тому вважаємо за необхідне з'ясувати доцільність такого підходу, адже для правової характеристики цього об'єкта права власності необхідно відмежувати істотні (суттєві), тобто загальні для всіх видів житла ознаки, які виступають необхідними та достатніми елементами, що можуть і повинні застосовуватись при встановленні сутності житла, від додаткових (факультативних), що лише розширюють інформацію про поняття.

Розглядаючи правові ознаки житла, М.К.Галантич зауважує, що житло має відповідати встановленим санітарним і технічним вимогам, іншим вимогам законодавства [1, С.146] та додає, що житло повинно відповідати архітектурно-будівельним, протипожежним та іншим нормам і стандартам, повинно бути завершеним будівництвом, віднесено до житлового фонду, що визначається за реєстрацією у місцевій Раді [2, С.19]. Зазначені вимоги характеризують придатність об'єкта для проживання, хоча автор занадто абсолютизує технічні характеристики поняття, до того ж посилання на вимоги законодавства навряд чи дозволить лаконічно охарактеризувати сутність поняття. Дійсно, житло має відповідати архітектурно-планувальним, технічним стандартам і санітарно-гігієнічним вимогам, що встановлені державними будівельними нормами щодо такого об'єкта, але при цьому не слід ігнорувати головну мету його створення – використовувати для проживання, що розмивається перерахуванням додаткових уточнюючих складових. Навряд чи вдалим можна вважати звернення до стандартів, оскільки це зразок для відповідного порівняння подібних об'єктів, що являють собою визнані державою еталони.

М.В.Скаржинський виокремлює як правові ознаки житла призначення та придатність для постійного проживання, крім цього він відносить до них прийняття в експлуатацію прийнятною комісією після будівництва чи реконструкції, реєстрацію в органах реєстрації як відповідний вид житла [3, С.4]. Вважаємо, що не можна розглядати як правову ознаку прийняття в експлуатацію

приймальною комісією після будівництва чи реконструкції, оскільки це складова процесу створення чи перебудови об'єкту, що є обов'язковою у будь-якому випадку і не характеризує його з точки зору правових властивостей, разом з тим погоджуємось із віднесенням до правових ознак вимоги щодо реєстрації права власності на об'єкт.

І.П.Третякова відносить до правових ознак житлового будинку прийняття його в експлуатацію та державну реєстрацію і пропонує виокремлювати додатково архітектурно-будівельні ознаки, до яких відносить капітальність житлового будинку [4, С.4–5]. Зміст архітектурно-будівельних ознак передбачає планування, наявність архітектурного проекту, затвердження для будівництва, що виокремлює кожний об'єкт з сукупності інших та ідентифікує його як будівлю чи частину будівлі капітального типу. Ми вважаємо, що при характеристиці житла достатньо зазначити, що це будівля чи її частина у вигляді ізольованого помешкання, якими є річ, що має відповідні цивільно-правові характеристики та правові ознаки, закріплені у ст.379 ЦК України, всі інші обтяжують поняття. Є.О.Мічурін виділяє чотири ознаки житла: це певне приміщення; воно призначене для проживання людей; споруду має бути завершено будівництвом та віднесено до житлового фонду [5, С.227–230]. Погодитись з ним можна лише частково, адже підтвердженням призначення об'єкта для постійного проживання зазвичай є факт віднесення його до відповідного житлового фонду згідно з встановленими правилами державного обліку. Вважаємо за неможливе розглядати як ознаку житла віднесення цього об'єкта до “певного приміщення”, оскільки будь-яка ознака характеризує певну рису, властивість предмету, що обумовлює його єдність чи відмінність від інших, в той час як приміщення – це конкретний матеріальний об'єкт, який має власні ознаки.

О.Є.Аврамова пропонує розширити коло ознак житла і, крім розглянутих, додає до переліку: розташування на законно відведеній ділянці; інвентаризацію; відповідність санітарним, технічним нормам та встановленій мінімальній нормі жилої площі; а також наявність певної вартості у житла як товару з особливим характером [6, С.41]. Виокремлення додаткових ознак ми оцінюємо як спробу визначити сукупність вимог до майбутнього об'єкта, які знову ж характеризують процес будівництва, що не може бути ознакою житла, до того ж автор не враховує, що існує житлова та нежитлова нерухомість, цілком можливе переведення об'єкту у цих межах. Пропозицію відносно необхідності застосування для характеристики житла мінімальної норми жилої площі, вважаємо неприйнятною з таких міркувань. Оскільки житло являється об'єктом права власності, то слід враховувати, що відповідності до ст.325 ЦК України фізична особа може бути власником будь-якого майна, яке відповідно до закону може їй належати. Відсутність мінімумів для показників площі об'єктів логічно узгоджується з відсутністю нормативно встановлених максимумів, більше того, вважаємо, що будь-яке нормування суперечить загальним засадам цивільного законодавства.

Виокремлення серед ознак житла його певної вартості та розгляд житла як товару з особливим характером вважаємо можливим, до речі, на це вказує і М.К.Галантич, який зазначає, що житло є «...й об'єктом цивільного обороту, у тому числі з метою отримання доходів» [2, С.6]. З формуванням у нашій країні ринку житлової нерухомості, який передбачає товарний обмін, житло як об'єкт права власності стає його невід'ємною складовою. При цьому це товар особливий з огляду на його призначення та роль у житті фізичної особи, врахування цього дозволяє встановлювати відповідний еквівалент при переході від одного власника до іншого на підставі балансу попиту та пропозиції.

Особливість житла як товару можна відстежити при приватизації, коли держава як первісний власник сприяла створенню ринку житла у відповідності до ст.3 Закону України від 19 червня 1992 року “Про приватизацію державного житлового фонду», на підставі положень якого здійснюється безоплатна передача громадянам квартир (будинків) з розрахунку санітарної норми на кожного наймача та додатково 10 кв.м на сім'ю та продаж надлишків загальної площі квартир (будинків) громадянам України [7]. Нормування у цьому випадку є виправданим, оскільки йдеться про зміну власника, тому усвідомлюючи потенційну вартість житла як товару, держава створила рівні для всіх умови набуття його у власність, тими, хто цього прагне. Аналізуючи зазначені обставини, та враховуючи значення житла для задоволення найважливішої потреби людини, М.К.Галантич радить розглядати його як товар у такому випадку: за умов, якщо у особи більше одного будинку (квартири), або обсяг жилої площі, що припадає на одну особу, перевищує 13,65 кв.м (20 кв.м + 10 кв.м загальної площі на одну сім'ю) [1, С.107], оскільки такий критерій базується на засадах розумності та справедливості, на нашу думку, його варто використовувати.

До переліку правових ознак житла О.В.Воронова відносить призначення та придатність для постійного проживання і внесення до державного реєстру прав на нерухоме майно та їх обмежень.

На думку автора, призначення обумовлюється метою його створення (будівництва) – для постійного проживання в ньому фізичних осіб, а придатність для постійного проживання – це відповідність фізичного стану житла вимогам, які пред'являються законодавством до житлових об'єктів [8, С.7]. Призначення об'єкта для проживання означає, що він має властивість бути використаним для задоволення житлової потреби, ця ознака виражає пріоритет головної функції житла, яка втілюється в результатах будівництва спорудженням будівлі як цілісного об'єкта або його частин. Між тим, зовсім не виключається, що існуючі інші об'єкти у процесі їх функціонування можуть використовуватись повністю або їх окремими частинами з аналогічною метою, що відображає зміну їх призначення з врахуванням потреб суспільства. За таких умов з'являються нові об'єкти, які використовують для проживання фізичних осіб. Приміром останнім часом у країнах Західної Європи набули розповсюдження так звані лофти (від англ. loft – горище, галерея) – переобладнані з метою проживання складські та фабричні цехи, в Україні вони використовуються для торговельних приміщень, але не виключено, що кризові явища в економіці сприятимуть аналогічним перебудовам.

Виходячи з того, що призначення для постійного проживання як правова властивість житла характеризує мету його використання – задоволення потреби у місті для проживання, створюється підґрунтя для формування рівня вимог до нього як матеріального об'єкта у відповідний проміжок часу. Постійне проживання передбачає тривале, а не періодичне цільове використання об'єкта з усвідомленням того, що потреба у житлі реалізується його використанням у будь-яку пору року, на думку О.В.Сахно, це означає, що житло повинно забезпечувати мінімально комфортні умови у зимовий та літній час [9, С.59] з врахуванням того, що фізична особа використовує його для власного проживання та проживання членів сім'ї, що забезпечує відновлення фізичного, психічного та соціального функціонування людського організму та підтримки його життєдіяльності.

Ми вважаємо, що ознака придатності для постійного проживання характеризує якісний стан житла, тому має порівняльне значення, що передбачає його відповідність встановленим законодавством обов'язковим технічним вимогам, що містяться у Державних будівельних нормах України та санітарним вимогам, додержання яких у сукупності дозволяє оцінити та визначити придатність об'єкта для проживання фізичної особи. З метою встановлення придатності для проживання проводяться обстеження стану жилих будинків, за результатами яких робиться висновок щодо їх придатності до проживання фізичних осіб, в разі встановлення, що об'єкти обстеження не відповідають нормативним вимогам, може бути прийняте рішення про проведення капітального ремонту або визнання такими, що непридатні для проживання. Реалії сьогодення, нажаль, свідчать про те, що у разі, коли об'єкт вже зареєстрований як житлова нерухомість, а згодом визнаний непридатним для проживання, у ньому, частіш за все продовжують мешкати люди, хоча за об'єктивно встановлених обставин його лише умовно можна відносити до житла. Зазначене свідчить про можливість використання із споживчою метою непридатного для проживання об'єкта, тому вважаємо, що ознака придатності є актуально лише для нових об'єктів.

Важливою складовою якісної характеристики житла є його благоустроєність, що, на думку Н.Ф.Голощачова та С.І.Помазкової, передбачає відповідність об'єкта певному рівню вимог в умовах конкретного населеного пункту стосовно наявності певних комунальних зручностей (водопостачання, каналізація, центральне опалення, газопостачання) [10, С.25]. Рівень благоустрою може бути неоднаковим у різних населених пунктах, тому він визначається виходячи з наявних можливостей, які існують у відповідній місцевості. Таким чином санітарно-технічні вимоги, що пред'являються до житла, передбачають умови, за яких можливо проживання людини без шкоди для її здоров'я, а благоустроєність характеризує якість з точки зору наявності комунальних зручностей в умовах конкретного населеного пункту і є відносним поняттям, яке змінюється в залежності від часу та рівня містобудування та залежить від місцевих умов, тобто це своєрідні місцеві стандарти житла.

Отже, призначення та придатність для постійного проживання є самостійними ознаками об'єкта, що характеризують об'єкт незалежно одна від іншої. При розгляді придатності слід враховувати потенційну можливість визнання житла непридатним для проживання, воно може зазнати відповідних змін як за волевиявленням власника так і всупереч його бажанням, що характеризує зазначену властивість як динамічну, тому законодавче закріплення такої ознаки як "придатність для проживання", є достатньо спірним, оскільки ця властивість характеризує об'єкт у відповідний проміжок часу. Отже можна констатувати, що законодавець закріпив як обов'язкову ознаку, яка є необхідною для визнання житлом новоствореного об'єкта, властивості якого можуть

трансформуватись таким чином, що відповідна правова ознака нівелюється, тому визначальним при характеристиці житла залишається його призначення.

Виходячи з того, що у відповідності до ЦК України житлом є об'єкти права власності із спеціальним правовим режимом, який встановлює особливий порядок його набуття, ми вважаємо, що іншою обов'язковою ознакою житла є реєстрація права власності на нього внесенням до Державного реєстру прав на нерухоме майно та їх обмежень. Реєстрація права стає необхідною через те, що його об'єкт відіграє визначальну роль в інфраструктурі суспільства, а враховуючи те, що різні види житла виступають серед інших як неповторні індивідуальні об'єкти, проведення реєстрації права власності стає доцільним засобом і передумовою його існування та здійснення. Реєстрація права власності на житло здійснюється у спеціально визначеному порядку – правові засади створення єдиної державної системи реєстрації та регулювання відносин, пов'язаних з державною реєстрацією речових прав на нерухоме майно, їх обмежень та правочинів щодо нерухомості встановлюються відповідними нормами ЦК України та Законом України від 1 липня 2004 року №1952-IV «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» [11], (далі за текстом – Закон про реєстрацію). У відповідності до ст.2 цього закону державна реєстрація речових прав на нерухоме майно та їх обмежень є офіційним визнанням і підтвердженням державою фактів виникнення, переходу або припинення речових прав на нерухоме майно та їх обмежень, що супроводжується внесенням даних до Державного реєстру. Державну реєстрацію прав власності здійснюють підприємства бюро технічної інвентаризації у межах, визначених адміністративно-територіальних одиниць згідно з Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» [12] та Тимчасовим положенням про порядок реєстрації права власності на нерухоме майно [13], (далі за текстом – Тимчасове положення). У відповідності до п.1.4 Тимчасового положення реєстрацією є внесення запису до реєстру прав власності на нерухоме майно у зв'язку з виникненням, існуванням, або припиненням права власності на нерухоме майно.

Цивільне законодавство передбачає дві форми реєстрації: реєстрацію права на нерухомість та реєстрацію правочинів з нею, яка відбувається на вимогу ст.210 ЦК України. На відміну від російського законодавства, де обидві об'єднані в єдиному нормативному акті – Федеральному законі від 21 липня 1997 року №122-ФЗ «Про державну реєстрацію прав на нерухоме майно та угод з ним» [14] українське законодавство розмежовує їх закріпленням першої у зазначеному раніше Законі, а другої у Тимчасовому порядку державної реєстрації правочинів, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 26 травня 2004р. №671[15], (далі за текстом – Тимчасовий порядок). Отже, мова йде про державну реєстрацію як інструмент закріплення: речового права, за якої реєстрація стає єдиним, необхідним і достатнім доказом його існування та обмеження або зобов'язального права, підставою для якого виступає правочин. Наслідком першої є задоволення публічного та приватного інтересу, коли суспільство набуває відомостей про речові права, які підлягають захисту в силу їх набуття певним суб'єктом, наслідком другої є доказ виникнення зобов'язального права на підставі правочину з нерухомістю, який і підлягає реєстрації.

Доцільність останньої форми реєстрації є предметом дискусії, так Н.А.Сироедов вважає, що «система реєстрації прав повністю поглинає реєстрацію угод, робить її непотрібною, оскільки документ, що виражає сутність угоди, обов'язково буде присутнім при реєстрації прав»[16, С.56], з чим можна погодитись, адже перехід прав або їх припинення може відбуватись на підставі правочину, при цьому ст.210 ЦК України містить окрему вимогу щодо реєстрації правочинів, тобто виникає нібито подвійна реєстрація. Тим не менш, при реєстрації правочинів реєстрації підлягає сам правочин як дія, з якою пов'язане набуття, зміна або припинення права, тобто на її підставі в разі переходу права воно реєструється іншою особою – новим власником. Подвійної реєстрації не відбувається, оскільки право власності набувається внесенням до Державного реєстру прав відомостей не про правочин, а про речове право або його обмеження.

Виникає питання – чому у Законі йдеться про реєстрацію переходу права власності, а у Тимчасовому положенні про його існування? Справа в тому, що другий нормативний акт визначає порядок реєстрації прав, який встановлює необхідність технічної інвентаризації об'єктів – обов'язкового обстеження, яка проводиться згідно з Інструкцією про порядок проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна. Технічна інвентаризація об'єктів та поточні інвентаризаційно-оцінювальні роботи проводяться для встановлення змін за певний період часу після первинної інвентаризації, адже оформлення права власності на об'єкти нерухомого майна відбувається видачею свідоцтва про право власності на новозбудовані, перебудовані, реконструйовані об'єкти, переведені із житлових до нежитлових і навпаки, тобто визначається що зміни в об'єкті

передбачають внесення відповідних змін до Державного реєстру прав і фіксується стан об'єкта, що характеризує факт його існування.

Серед практиків нерідко виникає питання – що підлягає у такому випадку реєстрації – право чи сам об'єкт як матеріальне благо, викликане тим, що п.10 ст.30 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачає ведення обліку та реєстрацію об'єктів нерухомого майна незалежно від форм власності? На нашу думку, відповідь повинна базуватись на положеннях ЦК України та Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень», які чітко регламентують, що реєстрації підлягають права на об'єкт, а не він сам.

Вважаємо, що значення державної реєстрації полягає в тому, що вона є умовою виникнення та розпорядження правом власності на об'єкт із спеціальним правовим режимом – житло, хоча на практиці воно може існувати і у незареєстрованому стані, як потенційна можливість – таке, що підлягає реєстрації у майбутньому, оскільки у законодавстві відсутні строки для реєстрації речових прав. Отже, житло стає об'єктом права власності лише за умов реєстрації права власності, для чого необхідно зафіксувати факт існування об'єкта, призначеного для проживання фізичної особи.

Висновки. Ми вважаємо, що для встановлення сутності поняття «житло», що виступає об'єктом права власності у цивільному праві, необхідно визначити коло ознак, що характеризують його як самостійний та відмінний від інших. Для цього слід розмежувати суттєві(істотні) ознаки, якими є такі, що відображають його обов'язкові для визначення змісту властивості від додаткових (факультативних), що характеризують інші явища чи процеси. При такому підході цілком можливе застосування прийому узагальнення для формування поняття «житло», коли за допомогою суттєвих ознак, що притаманні певним об'єктам, їх об'єднують у відповідний рід, що визначається як родове поняття «житло». За допомогою правових ознак житло виокремлюється серед інших об'єктів визначенням мети використання та порядку набуття права власності, що закріплені нормами цивільного законодавства як обов'язкові вимоги. Ми визначаємо їх як обов'язкові, тобто такі, що є суттєвими, тобто необхідними та достатніми для характеристики об'єкта права власності як житло фізичної особи, оскільки у сукупності виражають його сутність. Проведений аналіз правових ознак житла дозволяє зробити висновок щодо доцільності звуження їх кола до двох, серед яких – призначення об'єкта для постійного проживання фізичної особи та реєстрація права власності на нього у встановленому законодавством порядку. Всі інші мають факультативний характер через наведені нами аргументи, оскільки лише індивідуалізують якісні характеристики цього об'єкта права власності.

Література

1. Галянич М.К. Теоретико-правові засади реалізації житлових прав громадян в умовах ринкових перетворень / Галянич М.К. – К.: Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва, 2006. – 512 с.
2. Галянич М.К. Приватноправові засади реалізації житлових прав громадян України: автореф. дис. на здобуття наук ступеня доктора юрид. наук: спец.12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / М.К.Галянич. – К., 2007. – 40с.
3. Скаржинський М.В. Житло як об'єкт цивільно-правових відносин: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. юрид. наук: спец.12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / М.В. Скаржинський. – К., 2006. – 21с.
4. Третьякова И.П. Право частной собственности граждан на жилой дом: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. юрид. наук: спец.12.00.03 – «Гражданское право; семейное право; гражданский процесс; международное частное право»/ И.П. Третьякова. – Минск, 1998. – 20 с.
5. Мічурін Є.О. Цивільний договір як один із засобів реалізації права на житло: автореф. на здобуття ступеня канд. юрид. наук: спец.12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / Є.О.Мічурін. – Харків, 2000. – 16 с.
6. Аврамова О. Понятие жилья и его правовое значение // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2000. – №6. – С.37–41.
7. Про приватизацію державного житлового фонду: Закон України від 19 червня 1992 р. // Відомості Верховної Ради України, 1992, №36, ст.524.
8. Воронова О.В. Підстави набуття права власності на житло: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / О.В. Воронова. – К., 2005. – 19с.
9. Сахно О.В. Осуществление права собственности на жилое помещение: дис...кандидата юрид. наук: 12.00.03./ О.В. Сахно. – Краснодар, 2005–207 с.
10. Голощанов Н.Ф., Помазкова С.И. Жилищное право: Учебно-практическое пособие./Н.Ф., Голощанов, С.И. Помазкова. – М.: Издательство «Приор», 2002. – 304 с.

11. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень: Закон України від 1 липня 2004 р. №1952-IV // Відомості Верховної Ради України, 2004, № 51, ст.553.
12. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 №280/97-ВР//Відомості Верховної Ради України. – 1997. – №24. – Ст.170.
13. Тимчасове положення про порядок державної реєстрації прав власності на нерухоме майно: Наказ Міністерства юстиції України від 7 лютого 2002 року № 7/5 // Правове регулювання об'єктів нерухомого майна в Україні / Упоряд.: С.О.Слободянюк, О.А.Данчук; За заг. ред. В.В. Сенчука. –К.: Юрінком Інтер, 2008. – 352с.
14. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: Федеральный закон от 21 июля 1997 года №-122 ФЗ / Федеральное агентство кадастра объектов недвижимости [Електронний ресурс] /<http://www.kadastr.ru/document/docs/3373/>
15. Тимчасовий порядок державної реєстрації правочинів: Постанова Кабінету Міністрів України від 26 травня 2004р. №671 5 // Правове регулювання об'єктів нерухомого майна в Україні /Упоряд.: С.О.Слободянюк, О.А.Данчук; За заг. ред. В.В. Сенчука. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 352с.
16. Сироедов И.А. Регистрация прав на землю и другое недвижимое имущество // Государство и право.- 1998. -№8. –С.94-95.

**ПРИНЦИП ВЕРХОВЕНСТВА ПРАВОВОГО ЗАКОНУ
ЯК ОДНА З ГОЛОВНИХ ВИМОГ ДО РІШЕННЯ СУДУ**

Розкривається авторська концепція вдосконалення ефективності економічного судочинства, що включає ряд вимог до судового рішення та запропоновані засоби їх досягнення (зокрема, забезпечення відповідності рішення суду вимозі верховенства права), реалізація яких сприятиме досягненню зазначеній меті вдосконалення цього судочинства.

Author conception of perfection of efficiency of the economic legal proceeding, which plugs the row of requirements in a court decision and facilities are offered their achievements (in particular, providing of accordance of decreet to the requirement of supremacy of right) realization of which will be instrumental in achievement the noted purpose of perfection of this legal proceeding, opens up.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими практичними завданнями. Конституція України визнала забезпечення прав і свобод людини, в тому числі і економічних, головним обов'язком держави. Його реалізація потребує відповідного юридичного механізму забезпечення цього захисту, і перш за все, судового. Саме це і обумовило доцільність реформування судової системи в Україні, в тому числі і розвиток економічного (господарського) судочинства.

Система господарських судів формується за принципом територіальності та спеціалізації у відповідності з Конституцією та положеннями Концепції судово-правової реформи. Адже спеціалізація судів створює необхідні передумови для більш кваліфікованого і своєчасного вирішення відповідних спорів, формування єдиних підходів, єдиної правової політики до їх розгляду. В той же час на сьогоднішній день потенційні можливості економічного судочинства реалізовані далеко не в повній мірі, мета судово-правової реформи, що здійснюється в Україні, не досягнута.

Мета дослідження. Метою цього дослідження є розробка концептуальних засад вдосконалення судочинства, підвищення якості функціонування судової системи і, перш за все, економічного судочинства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Щодо наукових досліджень і публікацій з проблем підвищення якості судочинства, то у більшості з них основна увага приділяється тим чи іншим окремим аспектам, пов'язаних з функціонуванням тієї чи іншої їх ланки, наприклад, першої [1], другої або третьої [2]. Це можуть бути і аспекти тих чи інших сторін судової діяльності, скажімо, питання формування суддівського корпусу [3], юридичної відповідальності суддів [4] тощо.

Щодо системного, комплексного дослідження проблеми підвищення якості судочинства, то таких робіт явно недостатньо, що і обумовило постановку цілей цього дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінюючи здійснені перетворення у судовій системі, можна стверджувати, що повнота реалізації конституційних принципів правосуддя та потенціалу започаткованих трансформацій судової системи визначальною мірою залежатиме від наукових зусиль, результативності наукових досліджень, від глибини проникнення у сутність, механізм судової діяльності (від якості аналізу), та визначення і вибору засобів найбільш ефективного її здійснення (якості синтезу). В свою чергу, якість двох головних складових будь-якого дослідження (аналізу та синтезу) визначається якістю обраної наукової парадигми. Спираючись на наукові праці представників теорії права, господарського права та ін., нами зроблено спробу запропонувати власну наукову парадигму підвищення ефективності функціонування системи економічного судочинства. Вихідним посиланням концепції є обґрунтування того, що, по-перше, господарські суди, розглядаючи спори, що впливають з економічних відносин, здійснюють, по суті, функцію судового контролю. По-друге, в процесі здійснення цієї функції (функції судового контролю) відбувається поновлення юридичної рівноваги, яка була порушена у відносинах між сторонами спору.

Більш того, як показують наші дослідження [5], навіть кримінальне покарання стає більш ефективним, якщо воно заміщується своєю економічною суттю (відновлювальне правосуддя), яка є більш адекватною людській сутності ніж помста винуватцю з боку постраждалих (кривна помста), держави нарешті. І дійсно, поновлення є фундаментальним принципом світобудови, в той час як руйнація, знищення, зі свого початку вже спрямовані проти світобудови.

Суть нашої парадигми полягає у наступному. Процес правозастосування у цивільному, адміністративному, господарському судочинстві, кримінальному процесі має єдину мету – виробництво рішення. Судові рішення повинні бути якісними, а оскільки якість можна інтерпре-

тувати як сукупність певних властивостей, то завдання буде полягати у їх виявленні. Аналіз, проведений нами, дає можливість зробити висновок про те, що такими властивостями є законність, обґрунтованість та справедливість судових рішень. Отже, якісним буде таке судове рішення, яке відповідає вимогам законності, обґрунтованості, справедливості.

Як забезпечити відповідність цим вимогам судових рішень, що приймаються судом? Зокрема, у системі господарського, економічного судочинства? Зупинимось на засобах забезпечення відповідності судових рішень кожній з зазначених вимог. Щодо забезпечення законності судових рішень.

Встановлення дійсної юридичної рівноваги між учасниками правовідносин. Принцип верховенства правового закону.

Встановити дійсну юридичну рівновагу між учасниками правовідносин в процесі судового розгляду можна лише за умови, якщо судді додержуються принципу верховенства правового закону та коли діє механізм забезпечення цього принципу. Інакше кажучи, принцип верховенства правового закону та механізм його забезпечення є складовими ефективності судового контролю.

За роки дії Конституції України стає все більше зрозумілим, що справжня незалежність судової влади починається із застосування у процесі судочинства принципу верховенства права, який не може бути ототожнений з принципом верховенства закону як сліпої, механічної покорі нормативно оформленим приписам державної влади, оскільки сама держава не може бути не пов'язаною правом, а акти, дії чи бездіяльність органів державної влади підлягають оскарженню в судовому порядку¹.

Необхідність забезпечення верховенства права є обов'язковою умовою, складовою ефективності судового контролю. Завдання підвищення ефективності судового контролю вимагають від дослідників його сутності звернутися до проблем реалізації конституційного принципу верховенства права в Україні, подальшої демократизації українського суспільства, формування правової державності та розбудови громадянського суспільства. Дослідники сутності судового контролю мають по-новому осмислити зміст та сутність ключових категорій: права, закону та його верховенства в системі нормативно-правового регулювання. Як відомо, вітчизняне правознавство визнає необхідність існування закону, правового за своїм змістом та сутністю. Сучасне розуміння права передбачає визнання людини найвищою соціальною цінністю, а забезпечення та реалізацію невід'ємних прав і свобод людини і громадянина – головною метою діяльності державної влади, яка реалізує свою компетенцію тільки в межах Конституції та законів України. Не викликає заперечень також необхідність верховенства закону в системі нормативно-правових актів. Все це працює на вирішення завдання підвищення ефективності судового контролю.

Саме правовий закон є дійсною нормативною моделлю тих чи інших відносин. Саме правовий закон є мірою дійсної юридичної рівноваги між їх учасниками. Задача нового осмислення сутності та змісту правового закону, особливої ролі правового закону у нормативно-правовому регулюванні суспільних відносин, що визначає необхідність його верховенства, стала однією з центральних в юриспруденції після прийняття Декларації про державний суверенітет і особливо після прийняття Конституції України. Але теоретичні проблеми верховенства закону та його юридичних ознак, зв'язку закону з правом, законністю та суспільною правосвідомістю завжди були в центрі уваги юридичної науки. Ця проблема досліджувалась такими вченими, як С.С.Алексєєв, К.А.Архипов, В.М.Баранов, М.М.Воронов, П.О.Недбайло, Є.В.Назаренко, В.С.Нерсисянц, А.Нашіц, Н.С.Піголкін, С.В.Полєніна, І.С.Фарбер, Р.О.Халфіна та іншими.

Науковою основою формування нового поняття правового закону, необхідності його верховенства в системі нормативно-правових актів та механізму забезпечення цього верховенства стали роботи М.М.Воронова, В.Д.Бабкіна, С.В.Бобровник, А.З.Георгіца, А.В. Гришенка, С.К.Дудар, О.В.Зайчука, А.П.Зайця, А.А.Козловського, А.М.Колодія, В.А.Котюка, Л.Г.Кривенко, Л.С.Мамут, А.Р.Мацюка, П.Ф.Мартиненко, О.Г.Мурашина, Є.В.Назаренко, В.Ф.Опришко, М.Ф.Орзіха, Є.А.Тихонової, М.В. Цвіка, О.І.Ющика та інших.

Сучасне праворозуміння передбачає також не просто необхідність захисту (і, перш за все, судового) прав людини, але й здійснення його на основі механізму забезпечення рівності прав і свобод людини та обов'язку держави, зобов'язаної здійснювати свої функції щодо забезпечення цих прав і свобод, у відповідності з конституційним принципом верховенства права. Сутності закону властивий постійний розвиток, який зумовлений змінами суспільного життя. Розвиток закону, як дже-

¹ Стефанюк В. Проблеми конституційного та адміністративного правосуддя при застосуванні норм Конституції України та інших законів // Право України. – 2002. – № 2. – С. 5.

рела права, є опосередкованим, відбувається через зміну спрямованості його мети і змістовного призначення. Зміст правового закону повинен відображати його правову сутність, що має безпосереднє значення для практики законотворчості.

Сутність правового закону розкривається через філософське розуміння закону, як верховного джерела правового регулювання вищої форми, що базується на встановленні дійсної юридичної рівноваги учасників тих чи інших відносин. У правовому законі реалізуються прагнення кожного індивіда до свободи, рівності, справедливості таким чином, щоб не були порушеними ні суспільні інтереси в цілому, ні інтереси інших осіб, зокрема. Справедливість повинна бути внутрішнім змістом правового закону. Наявність розумного начала є ще однією з особливостей правового закону. Це розумне начало є результатом суб'єктивного усвідомлення його змісту як необхідної міри свободи і справедливості суспільством в цілому та кожним зокрема. Правовий закон вимагає мотивації, яка може бути природно схвалена як загальнообов'язкова. Будучи лише особливою формою існування природних законів духовного життя людини, правовий закон залежить від всіх тих умов, під впливом яких розвивається це життя. Дійсність є необхідною передумовою правових законів, ґрунтом, від якого правовий закон розвивається, черпає свій зміст та застосовується. Правовий закон є формальним закріпленням права, заснованого на гуманістичних та прогресивних поглядах, максимальною реалізацією суспільних ідей розвинутого громадянського суспільства, демократичної та правової держави.

Для перетворення закону в закон правовий, законодавець покликаний реалізовувати гуманістичні принципи права (і, перш за все, шляхом встановлення дійсної юридичної рівноваги учасників тих чи інших відносин, забезпечення свободи, рівності, справедливості) адекватно суверенній волі всього народу, як результату усвідомлення загальнолюдських цінностей. Створення закону як правового і відношення до нього в значній мірі залежать від загальної і правової культури суспільства і, передусім, законодавця, від розвитку і впливу юридичної науки на законотворчість.

Перешкодою існування не правових законів повинен бути механізм визнання законів не правовими та їх скасування. В Україні такий механізм існує у вигляді конституційного контролю, суть якого полягає в тому, що Конституція України втілює загальноприйняті уявлення про права людини, про справедливість, рівність, свободи, про механізм управління та здійснення державної влади. Таким чином, апріорно визнається, що Конституція України – це правовий закон. Вона закладає передумови для встановлення нормативних моделей усіх практично правовідносин у суспільстві, забезпечення дійсної юридичної рівноваги їх учасників. Всі інші закони можуть бути перевірені на відповідність Конституції, що надає їм в той же час відповідності праву. Якщо закон не відповідає конституції, то він є неконституційним та повинен вважатися не правовим і скасовуватися.

В Україні система конституційного контролю тільки формується. Першим кроком до створення такої системи стало заснування Конституційного Суду України, діяльність якого ґрунтується на принципах верховенства права, що передбачено статтею 4 Закону України “Про Конституційний суд України”. Здійснення діяльності Конституційного Суду у відповідності з принципом верховенства права суттєве та означає, що у своїй оцінці тих чи інших законів судді керуються і нормами Конституції, і принципом верховенства права. Усунення розбіжностей між правом і законом, виділення правових і не правових законів, створення механізму скасування не правових законів мають перспективу розвитку в Україні, як правовій державі.

Правовий закон є результатом поєднання закону з правом на основі ідеології громадянського суспільства та правової держави. Загальновизнані юридичні ознаки закону, що ґрунтуються на правових принципах громадянського суспільства, становлять перелік юридичних ознак правового закону. Серед них:

- **толерантність**, змістом якої повинно стати глибоко моральне відношення до суб'єктивних обов'язків, покладених суспільством на людину, громадянина і, особливо, судді, оскільки соціальний спокій в Україні повинен ґрунтуватись на солідарності всіх людських особистостей, кожна з яких має право на свободу думки, совісті та релігії, на свободу переконань та їх виразу;
- **формальна визначеність**. Нормами правового закону держава формалізує межі свого втручання в сферу міжособистих стосунків громадян та встановлює правила суспільної поведінки, які потребують судового правозастосування з точки зору інтересів суспільства, людини і громадянина;
- **нормативність**, яка передбачає такі узагальнення дозволеного та забороненого в нормах правового закону, які ґрунтуються на принципі максимальної свободи людини і громадяни-

на в реалізації своїх потреб та їх мінімальних обмежень державою. З іншого боку, нормативність правового закону обмежує державу в сфері регулювання поведінки людей. Нормами правового закону регулюються тільки суспільні відносини, участь в яких з боку держави не обмежує природних прав і свобод людини;

- **походження від верховної влади народу.** Принцип народовладдя у законотворенні в сучасній Україні в умовах її переходу до громадянського суспільства реалізується через конституційні положення, які передбачають прийняття закону тільки вищим представницьким органом державної влади чи всенародним голосуванням;
- **загальнообов'язковість, встановлення дійсної юридичної рівноваги учасників тих чи інших відносин, свобода, рівність, справедливість,** змістом якої є узгоджений державою інтерес кожної людини і громадянина та заохочення до добровільного виконання встановлених державою правил поведінки;
- **принцип інтересу верховної влади народу,** повновладдя суб'єктів законотворчості, що означає можливість прийняття правових законів з будь-яких питань державного і суспільного життя громадянського суспільства. Ця ознака правового закону відрізняє його від усіх інших правових актів, які можуть прийматися виключно в межах компетенції органів державної влади, чи посадових осіб;
- **вища юридична сила,** яка означає, що будь-який інший нормативно-правовий акт має бути виданий на основі закону і не може суперечити йому. Порушення вищої юридичної сили закону чи принципу його верховенства, є ознакою відсутності правового характеру нормативного акту інших органів влади чи самоуправління;
- **конституційність законодавчого процесу,** порушення якого тягне визнання закону неконституційним, як це передбачено Законом України "Про Конституційний Суд України";
- **державне забезпечення реалізації,** яке передбачає поновлення порушених прав людини і громадянина у судовому порядку та завдають найменшої шкоди особі порушника. Правовий закон вимагає гуманізації засобів його забезпечення та обмеження максимально припустимого у відповідній соціальній обстановці примусу.

До обов'язкових ознак правового закону необхідно віднести: прийняття правового закону тільки вищим представницьким органом державної влади чи всенародним голосуванням; вищу юридичну силу та загальнообов'язковість правового закону; формальну визначеність та особливий порядок прийняття, які повинні відповідати Конституції; винятковість компетенції законодавчої влади. Факультативні ознаки правового закону, тобто такі, наявність яких залежить від волі суверена та які є бажаними для суспільства це: регулювання законом найбільш значимих, найважливіших суспільних відносин чи загальність питань регулювання, характеру його норм та необхідність розвитку, конкретизації і деталізації норм закону іншими нормативно-правовими актами.

Види правових законів та їх ієрархія можуть передбачати поділ за такими ознаками: 1) верховенство правових норм; 2) ступінь загальності норм; 3) повнота розкриття конституційних принципів; 4) безпосередність волевиявлення народу; 5) особливості процедури прийняття; 6) приналежність до національної системи права.¹ Поділ правових законів за вказаними ознаками, носить умовний характер. Головне місце в ієрархії правових законів необхідно визнати за Конституцією України. Інші правові закони можна поділити на: конституційні та звичайні, серед яких визначаються кодифіковані та поточні. Спеціальні правові закони доцільно поділити за походженням норм на: привнесені до національної системи та прийняті у встановленому законодавством порядку. Якщо ієрархічну систему правових законів очолює Конституція в органічній єдності з законами, якими Конституція змінюється, чи доповнюється, то всі інші закони в ієрархічній системі підпорядковуються Конституції та конституційним законам. Таким чином, ієрархія правових законів передбачає елементарну множину нормативно-правових актів, прийнятих єдиним законодавчим органом та підпорядкованих тільки Конституції, як основному закону, та конституційним законам.

Сутність правового закону обумовлює його соціальну цінність, яка полягає у тому, що правовий закон є основою розвитку цивілізації і культури даного суспільства та впливає не тільки на поведінку, але і на свідомість, психіку, волю людей. Правовий закон саме тому і характеризується як воля, що він не тільки містить визначену систему правових розпоряджень, але і завдяки їх реа-

¹ Грищенко А.В. Правовий закон: питання теорії та практики в Україні: автореферат дисертації кандидата юридичних наук. Спец. 12.00.01 – теорія та історія держави і права; історія політичних та правових вчень. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2002. – С. 2.

лізації практично впроваджує в життя правосвідомість, правові принципи і правову політику суверена. Правовий закон як воля характеризується процесом переходу потреб, інтересів, цілей суверена в об'єктивність шляхом активної, цілеспрямованої, практичної діяльності при реалізації відповідної правової свідомості, правової політики, правових принципів і норм у дійсність. Соціальна цінність правового закону полягає у вихованні і формуванні правових поглядів, людських вчинків та поведінки, в підтриманні законності і правопорядку¹.

Верховенство правових законів у судовій правотворчості виражається в тому, що вони закріплюють правові принципи, зокрема, забезпечення дійсної юридичної рівноваги учасників тих чи інших відносин, свободи, рівності, справедливості і тим самим безпосередньо зумовлюють головні тенденції правового регулювання в підзаконних нормативно-правових актах. Верховенство правового закону стосовно інших нормативно-правових актів безпосередньо визначається передбаченою Конституцією субординацією державних органів, що є основою ієрархії нормативно-правових актів, їх неоднакової юридичної сили та упорядкованості. Верховенство правового закону виключає дуалістичну чи множинну правову основу. Тільки наділення однієї форми права – правового закону, і перед усім Основного правового закону – Конституції, вищою юридичною силою гарантує справжню, єдину спрямованість у правовому регулюванні. Крім правового закону, ніякий інший акт не може мати верховенства в праві, а законодавець, тобто Верховна Рада, не може цілком передоручити свої права та обов'язки іншому органу через особливу відповідальність за прийняття рішень особливого для суспільства та держави значення. Забезпечення верховенства правового закону посилює його роль та вплив на суспільні відносини. Підвищення авторитету правового закону веде до його верховенства в нормативно-правовому регулюванні. Порушення принципу верховенства правового закону знижує ефективність нормативно-правового регулювання.

На основі сучасного праворозуміння, доводиться необхідність верховенства правового закону в реалізації принципу верховенства права правовою державою та громадянським суспільством. Головним змістом верховенства правового закону визначається забезпечення правового характеру всіх інших нормативно-правових актів, які в силу цього верховенства можуть бути тільки нормативно-правовими актами, як за своїм змістом, так і за своєю сутністю. Таким чином, правовий закон своєю сутністю зумовлює правовий зміст та таку ж сутність всіх нормативно-правових актів, перетворюючи їх на акти, які закріплюють принципи гуманізму та справедливості та забезпечують реалізацію прав і свобод людини і громадянина. Оскільки становлення верховенства правового закону в системі нормативно-правових актів вимагає участі держави у цьому процесі, у розділі проаналізовано особливості підзаконного правового регулювання та юридичних гарантій верховенства правового закону.

Дослідження свідчать, що верховенство правового закону забезпечує: 1) адекватність виразу суверенної волі народу; 2) встановлення через парламент, або безпосередньо актами всеукраїнського референдуму меж нормативно-правового регулювання, здійснюваного опосередковано іншими суб'єктами правотворчості; 3) створення еталону нормативно-правового регулювання, який відповідає суверенній волі народу, втілений у правовому законі; 4) єдність нормативно-правового регулювання та правозастосування; 5) реалізацію норм правового закону в практиці суспільного життя, тобто створення правопорядку, який ґрунтується на принципі верховенства права; 6) консолідацію суспільства, формування правосвідомості та правової культури суспільства, спрямованої на сприйняття та терпимість стосовно різноспрямованих поглядів; 7) конституційний порядок; 8) інтеграцію у світове співтовариство при збереженні особливостей національної правової системи; 9) розбудову демократичної, правової, соціальної держави та громадянського суспільства.

Верховенство правового закону потребує створення умов для його реалізації, тобто наявності системи гарантій, які складають у своїй сукупності механізм забезпечення верховенства правового закону. Механізм забезпечення верховенства правового закону передбачає заходи, які є гарантіями існування, охорони та захисту верховенства правового закону, а також спрямовані на безпосередню реалізацію верховенства правового закону в системі нормативно-правових актів. Центральне місце у механізмі забезпечення верховенства правового закону належить юридичним гарантіям забезпечення верховенства правового закону в системі нормативно-правових актів України. Серед них потужним фактором є конституційні положення, що обґрунтовують верховенство правового закону, а також ті, що встановлюють вимоги до інших нормативно-правових актів в нормативній

¹ Грищенко А.В. Правовий закон: питання теорії та практики в Україні: автореферат дисертації кандидата юридичних наук. Спец. 12.00.01 – теорія та історія держави і права; історія політичних та правових вчень. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2002. – С.3.

творчості органів держави та місцевого самоврядування. Особливий сенс для розкриття юридичних гарантій верховенства правового закону має дослідження співвідношення правового закону з іншими нормативно-правовими актами.

Шляхом до забезпечення соціальних гарантій верховенства правового закону є розбудова громадянського суспільства. Сучасне законодавство України, яке має на меті створення громадянського суспільства, потребує обґрунтованості правових норм загальнолюдськими цінностями та має передбачати можливості критичної перевірки народом всіх існуючих правових норм та цінностей, оскільки подальше зближення ідей демократичного устрою суспільства та правової держави можливе через розуміння права та закону як результатів узгодженої та цілеспрямованої суспільної волі.

Питання суверенітету народу, як носія законодавчої влади, безпосередньо пов'язані з питаннями верховенства правового закону, адже саме народ є носієм правових ідей, які повинні послідовно закріплюватися у законі. Роль парламенту, як форми здійснення народного суверенітету, в процесі формування правового закону, тобто закону, який відповідає правовим ідеям народу і кожної людини і громадянина – неможливо перебільшити, адже закон, який не відповідає суверенній волі народу – не є правовим, оскільки суперечить цій волі та підриває законну владу в розумінні того, що влада належить народові, а не державі, чи її органам та посадовим особам. Однак, практичний досвід свідчить про недостатність зв'язків законодавчого органа – Верховної Ради з народом, представником якого вона є. Не проводяться загальнонародні обговорення у пресі та засобах масової інформації навіть тих законопроектів, які безпосередньо пов'язані із встановленням та захистом прав і свобод людини. Верховна Рада України не використовує своє право оголошувати референдум. Але ж саме через акти всеукраїнського референдуму громадяни можуть безпосередньо брати участь в управлінні державними справами, самі приймати рішення, здійснюючи таким чином безпосереднє волевиявлення, яке відображає інтереси народу і тому повинно бути враховане в правовому законі. Саме тому безпосереднім джерелом правового законодавства можуть і повинні стати акти всеукраїнського референдуму, за умови їх відповідності нормам Конституції.

Важливою складовою механізму забезпечення верховенства правового закону є правозаконність, як принцип, метод та режим реалізації верховенства права у громадянському суспільстві та правовій державі. Сутність правозаконності у громадянському суспільстві полягає в існуванні та виконанні правових законів. Будучи комплексом правосвідомості громадянського суспільства, принципів організації державного механізму забезпечення прав і свобод людини і громадянина та режиму, що забезпечує вільний розвиток особистості, суспільний пріоритет та соціальну цінність її інтересів, – правозаконність, водночас, є гарантією існування правового закону та реалізації принципу верховенства права¹.

Соціальною гарантією верховенства правового закону є правова культура та правове виховання. Уявляється, що головними елементами правової культури, що здійснюють активний вплив на реалізацію верховенства правового закону є наукове правове мислення та наукова правосвідомість у взаємодії з правовим мисленням та правосвідомістю безпосередніх учасників законотворчого процесу, представників органів державної влади, місцевого самоврядування, громадських об'єднань, партій та окремих громадян. На основі наукового правового мислення та наукової правосвідомості можливе вирішення суттєвого завдання правової держави – досягнення адекватного рівня правової культури та формування ідеалу правової особистості, яка поважає правовий закон, визнає його верховенство у всіх сферах суспільного та особистого життя та, реалізуючи свої права і свободи, сприяє разом з державою та громадянським суспільством підтриманню режиму правозаконності та реалізує верховенство права в Україні.

На особливу увагу заслуговують завдання з визначення шляхів реформування законодавства України поглибленню його правового змісту. На їх основі визначено поточні та перспективні рекомендації створення правового законодавства.

Будь-яке соціальне явище в процесі свого існування проходить етапи зародження, формування та розвитку, виникнення нових ознак, які накопичуючись призводять до появи нового змісту та форми. Цей діалектичний процес властивий і для закону України, як соціального явища та правової категорії. Зміни, які відбувались з національним законодавством, були завжди об'єктом уваги вчених теоретиків права, тому що теорія закону є складовою будь-якої концепції політичної влади,

¹ Грищенко А.В. Аналіз законотворчості в Україні у контексті прав людини на інформацію//Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2000. – №5. – С.18–29.

а її особливості відображають сутність державного устрою, демократичність режиму, цінності та ідеали суспільства.

Дійсного розвитку концепція верховенства закону, визначення його правового змісту на основі нового праворозуміння та необхідності реалізації принципу верховенства права на основі верховенства правового закону набули тільки з моменту проголошення України суверенною, демократичною, соціальною та правовою державою. Вагомі теоретичні розробки національної правової науки, однак, ще не знаходять у повній мірі своєї практичної реалізації. Українське законодавство вимагає заходів подальшого поглиблення правового змісту нормативних актів, повного забезпечення в законах України конституційних гарантій прав і свобод людини і громадянина, гармонізації українського законодавства з нормами міжнародного права, завершення систематизації та кодифікації законодавства. Без них не можливе реальне становлення верховенства правового закону в Україні.

Для формування правового законодавства та становлення його верховенства в Україні необхідні: 1) участь юристів науковців в розробці ідеологічних основ правового законодавства, забезпечення верховенства правового закону як основи реалізації верховенства права та виховання суспільної правосвідомості в дусі поваги до людської особистості, її вільного розвитку на основі реалізації основних прав і свобод, гарантованих Конституцією та правовим законодавством; 2) послідовна демократизація державного регулювання сфери міжособистих стосунків. Формування правової свідомості державних службовців за принципом: людина і громадянин мають обсяг природних прав і свобод, обмежених тільки правами і свободами інших особистостей. Держава не обмежує права і свободи людини і громадянина, а тільки гарантує їх реалізацію та здійснює захист від посягань. Держава, її посадові особи – на службі у людини, а не навпаки; 3) завершення реформування законодавчої системи, яке полягає у створенні правових за своїм змістом законів, а також остаточної систематизації законодавства з обов'язковим вилученням норм не правового характеру. Поглиблення правового змісту конституційного законодавства, як основи створення системи правового законодавства. Гармонізація національного законодавства з міжнародними правовими системами. Подальше реформування національної системи права на основі загальновизнаних принципів гуманізму, свободи, миру, терпимості та визнання людини головною соціальною цінністю.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновки про:

- індивідуальність поняття правового закону, особливість його сутності та змісту;
- неможливість реалізації принципу верховенства права без верховенства правового закону в системі нормативно-правових актів;
- залежність змісту та сутності правового закону, реалізації його верховенства від повноти та адекватності народного волевиявлення;
- необхідність участі громадянського суспільства у формуванні правового законодавства та збагачення правового закону принципом толерантності;
- зв'язок правового закону, провозаконності та заходів поглиблення правового змісту закону;
- особливість процесу становлення верховенства закону в Україні та розв'язання ряду наукових дискусій з питань права та закону за допомогою правового закону;
- існування об'єктивних перешкод реалізації верховенства правового закону та поступовість їх подолання;
- необхідність розвитку правової науки та підвищення її ролі у правотворчості та судовому правозастосуванні;
- необхідність підвищення рівня правової культури суспільства та особливо правової культури фахівців, безпосередньо зайнятих у процесі правотворчості та правозастосування в процесі здійснення правосуддя.

Література

1. Шицький І.Б. Правовий статус місцевих господарських судів в Україні: становлення і розвиток: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.10 [Електронний ресурс] / І.Б. Шицький; Акад. адвокатури України. – К., 2006. – 20 с.
2. Осетинський А.Й. Організація та функціональні засади діяльності касаційної інстанції (на прикладі судової палати Вищого господарського суду України): Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.10 [Електронний ресурс] / А.Й. Осетинський; Акад. адвокатури України. — К., 2005. — 20 с.
3. Прилуцький С.В. Формування корпусу професійних суддів України: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.10 [Електронний ресурс] / С.В. Прилуцький; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2003. – 19 с.

4. Виноградова Л.Є. Юридична відповідальність суддів загальних судів України: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.10 [Електронний ресурс] / Л.Є. Виноградова; Одес. нац. юрид. акад. – О., 2004. – 16 с.
5. Демченко С.Ф. Теоретичні аспекти становлення і розвитку економічного судочинства в Україні / С.Ф.Демченко. – К.: Преса України. – 2009. – 267 с.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ДЕРЖАВ У СУЧАСНОМУ МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Проаналізовано актуальні питання реалізації міжнародно-правової відповідальності держав, особливу увагу приділено характеристиці структурних елементів міжнародно-протиправного діяння, кваліфікації діяння як міжнародно-протиправного.

Topical questions of realization of international-legal responsibility of states were analyzed. Special attention was paid to character of all structural elements of international-legal actions and qualification as international-legal actions.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси, що все активніше розгортаються у міжнародному співтоваристві, з одного боку, надають додаткові можливості, зміцнюючи його єдність і посилюючи взаємозалежність держав, а з іншого – створюють нові форми небезпеки та соціальних загроз, яким необхідно протистояти. Саме держави як основні суб'єкти міжнародного права спроможні на ефективну та результативну протидію сучасним викликам та загрозам.

Забезпечення відповідальності за порушення міжнародного правопорядку потребує колективних зусиль держав, народів, що реалізують право на самовизначення, міжнародного співтовариства в цілому. Значна роль у вирішенні цього завдання належить праву міжнародної відповідальності як особливій галузі міжнародного публічного права, що перебуває на стадії становлення на основі інституту міжнародно-правової відповідальності.

Одним з важливих питань міжнародних відносин було і залишається питання міжнародно-правової відповідальності держав. З поглибленням міжнародних відносин зростає потреба в підвищенні ефективності міжнародного правопорядку, зміцненні політичних, економічних, соціальних зв'язків між державами та іншими суб'єктами міжнародного права.

Протягом всієї історії розвитку права людство постійно стикалось із проблемами, які зазвичай вирішувались шляхом застосування сили [1]. Розвиток міжнародного права призвів до того, що з'явився спеціальний механізм – право міжнародної відповідальності – покликаний скласти альтернативу застосуванню сили як засобу вирішення спорів між державами, відновлювати справедливість без використання силових методів.

Метою статті є дослідження актуальних проблем міжнародної практики з питань відповідальності держав за міжнародно-протиправні діяння крізь призму прийнятного балансу між нормами міжнародного звичаєвого права та новаторськими елементами, закріпленими у Проекті Статей про відповідальність держав за міжнародно-протиправні діяння 2001 року.

Ступінь розробленості теми. Аналіз проблем міжнародної відповідальності є актуальним, має велике значення для доктрини і міжнародної практики. Висвітленню важливих аспектів відповідальності держави у світлі міжнародного права на сучасній стадії його розвитку присвятили праці В.Н. Денисов, І. І. Лукашук, Ю.Ю. Блажевич, С.С. Птуха, Дж. Гінзбургс, Д. де Вабр, П.-М. Дюпюї, Г. де Фюмель, П. Дрост та інші юристи-міжнародники. Втім, питання відповідальності держав за міжнародно-протиправні діяння є мало вивченим у вітчизняній міжнародно-правовій літературі.

Виклад основного матеріалу. У 2001 р. Комісія міжнародного права ООН завершила обговорення Проекту Статей про відповідальність держав за міжнародно-протиправні діяння, які були схвалені Генеральною Асамблеєю ООН, а їх текст міститься у додатку до резолюції Генеральної Асамблеї ООН 56/589 від 12 грудня 2001 року під назвою «Відповідальність держав за міжнародно-протиправні діяння». Принагідно зауважимо, що сам факт прийняття Генеральною Асамблеєю ООН зазначеного документа у формі додатку до резолюції є кодифікацією існуючих міжнародних звичаєвих норм і покликаний сприяти підвищенню авторитету міжнародного права та всезагальному визнанню невідворотності покарання за порушення міжнародно-правових норм.

Частина перша Проекту Статей про відповідальність держав за міжнародно-протиправне діяння 2001 року «Міжнародно-протиправне діяння держави» закріпила положення, згідно з яким «будь-яке міжнародно-протиправне діяння держави тягне міжнародну відповідальність цієї держави» (ст. 1 «Відповідальність держав за міжнародно-протиправне діяння») [2]. Отже, названому документі йдеться саме про відповідальність держав, а не відповідальність міжнародних організацій та відповідальність держав за поведінку міжнародних організацій. Ним закладено загальний принцип, згідно якого будь-яке міжнародно-протиправне діяння держави зумовлює її міжнародну відповідальність. Водночас варто враховувати, що відповідальність має місце не тільки за порушення відповідної норми міжнародного права, а і у разі зловживання суб'єктами міжнародного

права своїми правами. Мова йде про доктрину «зловживання правом», відомої різним правовим системам. Доктрина «зловживання правом» знайшла своє підтвердження у міжнародній практиці: до її положень неодноразово звертались під час вирішення спорів міжнародні судові органи [3;4].

Відомий дослідник проблем, пов'язаних з міжнародно-правовою відповідальністю держав, С.Б. Раскалей підкреслює, що відповідальність може виникнути за двох умов: по-перше наявності відшкодування збитків; по-друге, вчинення діянь, з настанням яких пов'язується застосування механізму, передбаченого згаданими нормами [5]. З точки зору міжнародного права, перша умова є юридичною підставою відповідальності суб'єктів міжнародного права, а друга – фактичною підставою. Між ними існує тісний зв'язок, вони взаємодіють і взаємодоповнюють одна одну. Відтак, фактичною підставою реалізації міжнародно-правової відповідальності є вчинення міжнародно-протиправного діяння. При цьому Комісія міжнародного права ООН виходить з того, що «відмінність між фактичною поведінкою та тією, яка передбачена правом і є суттю протиправності» [6].

Комісія міжнародного права виділила суб'єктивний та об'єктивний елементи міжнародно-протиправного діяння. У ст.2 «Елементи міжнародно-протиправного діяння» закріплено, що «міжнародно-протиправне діяння держави кваліфікується як таке коли, будь-яка поведінка, яка є дією, або бездіяльністю:

- може відповідно до міжнародного права присвоюватися державі;
- така поведінка є порушенням міжнародно-правового зобов'язання цієї держави [2;8]. Перший з цих елементів «кваліфікується як суб'єктивний елемент і характеризується вчинком, який може присвоюватися не окремій особі або групі осіб, що фактично вчинили його, а державі, в якості суб'єкта міжнародного права», а інший – як об'єктивний елемент: «держави цим вчинком порушує свої міжнародні зобов'язання» [7].

Держава – єдиний соціальний організм, всі функції якого реалізуються через систему державних органів. Діяльність держави на міжнародній арені здійснюється за допомогою її органів, що реалізують суверенну волю держави, її міжнародно-правову позицію. Відповідно, будь-яка поведінка держави, що порушує її міжнародно-правові зобов'язання, втілюється в діях або бездіяльності державних органів [9]. Комісією міжнародного права ООН стосовно відповідальності держави роз'яснюється, що поведінка державного органу, незалежно від того чи належить він до законодавчої, виконавчої, судової гілки влади, чи виконує функції міжнародного або внутрішнього характеру, вважається діянням цієї держави.

Держава відповідає за дії своїх службовців лише якщо ці дії є такими, що можна поставити цій державі в провину. Питання, чи можна поставити державі в провину діяння, слід відрізнити від питання, чи має встановлюватися певна форма порушення з боку держави, щоб притягнути її до міжнародної відповідальності. Концепція «ставлення в провину» призводить до проблем, коли службовці порушують отримані інструкції або не підкоряються їм [10]. Неправомірним, природно, було б становище, якби держава була в змозі обмежити свою відповідальність суто через певні обмеження прав своїх службовців. Аналіз міжнародної судової практики свідчить про те, що держава таки відповідає за дії своїх службовців, навіть коли вони порушують отримані інструкції або не підкоряються їм. Яскравим прикладом є справа за позовом Юменеса [11], суть якої полягає в тому, що Мексика відрядила військовослужбовців для захисту американців від натовпів, які чинили безлад, проте замість захисту американців військовослужбовці на чолі з лейтенантом відкрили по них вогонь. Мексику було визнано винною, оскільки військовослужбовці діяли як організований військовий підрозділ під командуванням офіцера. З іншого боку, якби ці військовослужбовці були не на службі, їхні дії кваліфікувалися б як дії приватних осіб. Зазначимо, що держава не відповідає за дії приватних осіб, якщо тільки вони фактично не діяли за дорученням цієї держави або не здійснювали елементи державної влади за відсутності урядовців та за обставин, що виправдовували прийняття ними на себе таких повноважень [12].

Серед діянь законодавчих органів, що породжують міжнародну відповідальність держави, насамперед, слід звернути увагу на прийняття закону, або іншого нормативного акту, який суперечить міжнародним зобов'язанням цієї держави. Водночас це може бути не прийняття закону, необхідного для виконання взятого державою на себе міжнародного зобов'язання. Крім того, держава несе відповідальність за дії своїх виконавчих органів, судових органів, місцевих органів влади тощо. На практиці іноді виникає проблема міжнародно-правової відповідальності держави за дії посадових осіб нижчих рангів у зв'язку з правилом «вичерпання внутрішніх засобів захисту» [11]. Практична значимість цього правила полягає в тому, що воно повинно запобігти необґрунтованим і передчасним претензіям, котрі ще не були об'єктом розгляду компетентних державних органів. Наприклад, іноземець, права якого порушені, першочергово повинен використовувати всі внутрішні засоби захисту своїх порушених прав і тільки у разі

незадоволення претензій, держава, громадянином якої він є, реалізує право на його дипломатичний захист. Зауважимо, що до осіб, які користуються спеціальним міжнародним захистом, зокрема дипломатів, в силу їх особливого правового статусу правило використання внутрішніх засобів правового захисту не розповсюджується.

Держава відповідає за скоєні на її території протиправні дії приватних осіб і їх організацій, інакше кажучи за дії своїх органів, що не запобігли діям цих осіб, або не покарали винних, хоча повинні були це зробити. Відповідальність держави за міжнародним правом здійснюється тільки в рамках міждержавних відносин і держава відповідає за невиконання своїх міжнародних зобов'язань незалежно від законодавчих актів, що належать до її внутрішнього права [13].

Важливою є також проблема присвоєння державі діянь осіб, що фактично діяли від її імені. Йдеться про випадки, коли держава вдається до акцій приватних осіб або груп, ухиляється від відкритих дій своїх органів, про організацію і засилання озброєних груп і банд на територію іншої держави, про виконання приватними особами доручень державних органів на території іншої держави. Так, в рішенні Міжнародного суду ООН від 27 червня 1986 року по справі про воєнні дії проти Нікарагуа встановлено, що США навчали, забезпечували, фінансували сили контра, передавали їм розвідувальні дані, інструктували їх про вибір об'єктів і тактики [14].

Стосовно складових міжнародно-протиправного діяння, то, як слушно зауважує професор В.Г. Буткевич, до них належать: об'єкт правопорушення; протиправна поведінка (діяння або бездіяльність); шкода, заподіяна в результаті протиправної поведінки; причинно-наслідковий зв'язок між протиправною поведінкою та шкодою; вина правопорушника [15]. На думку професора Г.І.Тункіна, склад міжнародно-протиправного діяння містить у собі названі елементи, окрім вини [16]. Існують й інші точки зору, скажімо, професор І.І.Лукашук вважає деякі з вищезазначених елементів (шкоду, вину) міжнародно-протиправного діяння не об'єктивними, а «іншими елементами», виділяючи їх в окрему категорію [8].

Аналізуючи такий структурний елемент міжнародно-протиправного діяння, як об'єкт, Л.Оппенгейм відзначає, що міжнародні правопорушення «можуть бути вчинені стосовно стількох об'єктів, що перерахувати їх неможливо» [17]. Якщо взяти до уваги, що об'єктом правовідносин є матеріальні блага, до досягнення яких прагнуть держави та які відповідають життєво важливим інтересам суб'єктів, що беруть участь в правовідносинах, то можна зробити висновок, що об'єктом правопорушення будуть матеріальні і нематеріальні блага. Виділення об'єкта в якості елементу складу міжнародно-протиправного діяння має велике значення, адже об'єктом посягань найбільш тяжких діянь є саме міжнародний мир, безпека, право народів на самовизначення, захист особи, захист навколишнього середовища.

Протиправність поведінки проявляється в порушенні міжнародних зобов'язань держави, у діях або бездіяльності. Під протиправністю в міжнародному праві розуміють невідповідність між міжнародно-правовою нормою і поведінкою держави. Категорія протиправності, передусім, вказує на те, що діяння суб'єкта суперечить міжнародно-правовим нормам, є протиправним. При цьому співставляти з приписами норм права можна тільки ту поведінку суб'єкта, яка є реалізацією його волі, оскільки правом регулюється тільки усвідомлена вольова діяльність [5]. Понад те, для наявності порушень необов'язково, щоб діяльність держави повністю не відповідала тому, що вимагає від неї міжнародно-правове зобов'язання, достатньо, щоб той чи інший аспект поведінки держави не відповідав її міжнародним зобов'язанням [14].

Будь-яка протиправна поведінка є заподіянням шкоди законним інтересам держави або міжнародному співтовариству в цілому. В результаті шкоди держава є потерпілою, що дає підстави розглядати питання про відповідальність. Відтак суб'єктами міжнародних відносин, що виникають у зв'язку з вчиненням міжнародно-протиправних діянь можуть бути тільки ті держави, законним інтересам яких була завдана шкода. Вони є суб'єктами міжнародних претензій. Крім того, «в залежності від характеру і обсягу шкоди, що завдана правопорушенням, визначають обсяг, вид, форми відповідальності держав-правопорушниць» [18].

Шкода завжди розглядалася як необхідний елемент відповідальності [8;16]. Шкода як елемент міжнародно-протиправного діяння – це збитки, завдані законним інтересам потерпілих держав чи інтересам усього міжнародного співтовариства внаслідок міжнародно-протиправного діяння.

Зазначимо, що у Проекті Статей про відповідальність держав за міжнародно-протиправні діяння Комісія міжнародного права не виділила шкоду в якості самостійного елементу правопорушення. Однак міжнародна практика свідчить про те, що в багатьох ситуаціях умовою виникнення відповідальності є заподіяння шкоди. Шкода може бути завдана суб'єкту міжнародного права не тільки в результаті проти-

правних дій іншого суб'єкта, але і в результаті його правомірних дій. Прийнято розділяти політичну і матеріальну шкоду, завдану міжнародним правопорушенням. При цьому під політичною шкодою розуміють різні форми обмежень державного суверенітету, прав, образу честі, гідності, престижу держави, а під матеріальною – майнові, територіальні втрати, втрачену вигоду тощо.

Причинний зв'язок між протиправною поведінкою держави і шкідливими наслідками – це необхідний елемент складу міжнародного правопорушення, умова відповідальності держави за завдану шкоду законним інтересам іншої держави. Він надає можливість достатньо точно визначити причетність держави до шкідливих наслідків, завданих будь-якими діями та вирішити питання про відповідальність. Причинний зв'язок між протиправною поведінкою держави і шкідливими наслідками є одним з найважливіших елементів складу міжнародно-протиправного діяння. Стосовно питання визнання вини, як елементу міжнародно-протиправного діяння, то в доктрині міжнародного права не існує єдності точок зору. Грунтуючись на міжнародній практиці і прагнучи уникнути складностей під час доказування вини, Комісія міжнародного права не включила до Проекту Статей про відповідальність держав за міжнародно-протиправні діяння елемент вини держави як ознаку правопорушення, адже порушення міжнародно-правового зобов'язання зумовлює відповідальність.

У науці міжнародного права прибічники виділення вини як елементу виникнення міжнародно-правової відповідальності виходять з того, що при будь-яких обставинах, держава виявляє свою волю. На переконання Д.Анцилотті, «наукова доктрина розглядає вину як умову міжнародної відповідальності держав. Таке розуміння вини значною мірою базується на римському праві» [13]. Водночас, на думку професора І.І.Лукашука, помітною є тенденція щодо визнання об'єктивної відповідальності за міжнародно-протиправні діяння, тобто відповідальності за порушення зобов'язання незалежно від наявності вини [8], що, на наш погляд, точніше відповідає реаліям міжнародного життя.

Висновки. Отже, хоча проблеми міжнародно-правової відповідальності в цілому і відповідальності держав зокрема є частково дослідженими в працях багатьох вчених, але ці роботи не вичерпали і напевно в найближчий час не вичерпають цієї багатогранної теми. Кодифікаційна робота Комісії міжнародного права ООН у цій сфері заклала основи для становлення права міжнародної відповідальності як галузі міжнародного права. Вище викладене вказує на те, що необхідною умовою вирішення складних проблем, які постали перед людством у ХХІ столітті є удосконалення механізму дії сучасного міжнародного правопорядку з метою забезпечення досягнення високого рівня співробітництва між державами та іншими суб'єктами міжнародного права, що можливо лише за умови дотримання норм права міжнародної відповідальності.

Література

1. Блажевич Ю.Ю. Деякі аспекти історичного розвитку інституту відповідальності за міжнародні правопорушення // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №5. – С. 59–62.
2. Проект статей об ответственности государств за международно-противоправное деяние 2001г. // www.org/
3. Дедусенко А.С. Особенности применения института ответственности в современном торговом праве // Московский журнал международного права. – 2006. – №1. – С. 311.
4. Блажевич Ю.Ю. Міжнародно-правові примусові заходи як особливий засіб реалізації відповідальності держав: теоретичні проблеми, особливості, перспективи і тенденції застосування // Юридична Україна. – 2006. – №2. – С. 99.
5. Раскалей С.Б. Объективная ответственность в международном праве. – К.: Наукова думка, 1985. – С.69; 93.
6. Ежегодник Комиссии международного права. – Т.2. – М., 1973. – С. 211.
7. Маланчук П. Вступ до міжнародного права за Ейкхерстом. – Харків: Консум, 2000. – С.114–116.
8. Лукашук И.И. Право международной ответственности. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С.86; 87–95.
9. Хименос де Арчага. Современное международное право. – М.: Международные отношения, 1983. – С.112.
10. Дипломатія сучасної України. – К.: Вентурі, 1991. – С.85.
11. Международное право в современном мире. – Сборник материалов. – М.: Международные отношения, 1992. – С.106; 196.
12. Курис П.М. Международные правонарушения и ответственность государств. – Вильнюс: Минтис, 1973. – С.193.
13. Анцилотти Д. Курс международного права: В 2 т. – Т.1. – М.: Издательство иностранной литературы, 1961. – С.228.
14. Ушаков Н.А. Международное право. – М.: Юрист, 2004. – С.107; 130–131.
15. Міжнародне право: основні галузі / За ред. В.Г. Буткевича. – К.: Либідь, 2004. – С. 468.
16. Тункин Г.И. Теория международного права. – М.: Международные отношения, 1970. – С. 210; 231.
17. Оппенгейм Л.Ф. Международное право. – Т.1. – М.: Государственное издательство иностранной литературы, 1948. – С. 315.
18. Василенко В.А. Ответственность государства за международное правонарушение. – К.: Вища школа, 1976. – С. 229.

Дубчак Л.С., адвокат, кандидат юридичних наук,
доцент кафедри цивільного та кримінального права
Національного педагогічного університету ім.М.П.Драгоманова

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЗОВУ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Аналізується інститут забезпечення позову в цивільному процесі України, в тому числі види забезпечення позову, порядок розгляду судом заяви про забезпечення позову, порядок винесення, виконання та оскарження ухвали про забезпечення позову.

The clause analyses the institute of maintenance of the claim, including kinds of maintenance of the claim, the order of consideration of the statement for claim maintenance, the order of removal, execution and the decision appeal about claim maintenance.

Постановка проблеми. Точне і неухильне додержання судами України норм чинного законодавства при розгляді заяв про забезпечення позову є необхідною умовою здійснення завдань цивільного судочинства, які полягають у справедливому, неупередженому та своєчасному розгляді й вирішенні цивільних справ із метою захисту порушених, невизнаних або оспорюваних прав, свобод чи інтересів фізичних осіб, прав та інтересів юридичних осіб, інтересів держави. Саме важливість цього інституту як основного важеля забезпечення реального виконання судових рішень обумовлює незгасаючий інтерес до нього як науковців, так і юристів-практиків.

Аналіз останніх досліджень. Питання забезпечення позову були і залишаються предметом наукового інтересу багатьох дослідників, а саме: В.Тертишнікова, М.Штефана, С.Коссака, В.Кравчука, С.Бичкової тощо. Однак, як правило, цей інститут розглядається в рамках підготовлених навчальних видань, без достатнього аналізу проблемних питань практики його застосування, в тому числі у справах про захист прав інтелектуальної власності.

Метою нашого дослідження у межах окресленої тематики є комплексна оцінка і узагальнення питань правового регулювання одного з основних інститутів цивільного процесу – інституту забезпечення позову.

Виклад основного матеріалу. Нормативно-правовим актом, який визначає інститут забезпечення позову є Цивільний процесуальний кодекс України (ст.ст. 151–155) [1]. Проблемним питанням забезпечення позову присвячена також Постанова Пленуму Верховного Суду України №9 від 22 грудня 2006 р. “Про практику застосування судами цивільного процесуального законодавства при розгляді заяв про забезпечення позову” [2].

Слід відмітити, що сьогодні єдиною підставою для забезпечення позову є відповідне *письмове клопотання до суду будь-якої з осіб, котрі беруть участь у справі*, у формі мотивованої заяви, в якій повинно бути зазначено:

- 1) *причини, у зв'язку з якими потрібно забезпечити позов*, тобто об'єктивні обставини та (або) припущення щодо обставин, що несуть реальну загрозу невиконання чи утруднення виконання можливого рішення суду у разі задоволення позову;
- 2) *вид забезпечення позову*, який належить застосувати, з обґрунтуванням його необхідності (ч.1 ст.152 ЦПК України);
- 3) *інші відомості, потрібні для забезпечення позову*. Подібні відомості залежать від стадії розгляду справи, виду забезпечення позову та від інших важливих для забезпечення позову обставин у конкретній справі.

Заявник повинен відповідально підійти до викладення у заяві усіх необхідних і достатніх для забезпечення позову обставин для того, щоб суд задовольнив таку заяву, а не відмовив у її задоволенні, тим паче, що вжиття заходів забезпечення позову є правом, а не обов'язком суду.

Таким чином, сам суд відповідно до чинного ЦПК України не може бути ініціатором забезпечення позову, що відповідає принципу змагальності. Натомість ЦПК України 1963 р. надавав суду право, а в окремих випадках навіть встановлював обов'язок вирішувати питання про забезпечення позову за власною ініціативою (зокрема, у справах про стягнення аліментів, заробітної плати і відшкодування шкоди, заподіяної каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я, а також втратою годувальника).

Варто відмітити, що забезпечення позову допускається на будь-якій стадії розгляду справи (за винятком випадку, передбаченого ч. 4 ст. 151 ЦПК), якщо невжиття заходів забезпечення може утруднити чи зробити неможливим виконання рішення суду.

Забезпечення позову можливе і до подання позовної заяви з метою запобігання порушенню права інтелектуальної власності (права особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або

на інший об'єкт права інтелектуальної власності, зокрема, літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці).

В такому випадку заінтересована особа подає до суду заяву про забезпечення позову, документи та інші докази, які підтверджують, що саме ця особа є суб'єктом відповідного права інтелектуальної власності і що її права можуть бути порушені у разі невжиття заходів забезпечення позову. До заяви додаються також її копії відповідно до кількості осіб, щодо яких просять вжити заходи забезпечення позову.

Якщо суд постановить за такою заявою ухвалу про забезпечення позову, заявник повинен подати відповідну позовну заяву протягом десяти днів з дня постановлення ухвали.

Чинне законодавство (стаття 152 ЦПК) передбачає 7 видів (способів, заходів) забезпечення позову:

1) *накладення арешту на майно або грошові кошти, що належать відповідачеві і знаходяться у нього або в інших осіб.*

Цей вид забезпечення позову використовується на практиці найчастіше. З допомогою арешту забезпечуються позови майнового характеру. Арешт накладається з метою забезпечити виконання судового рішення в майбутньому, і не тільки на майно або грошові кошти, що належать відповідачеві і знаходяться у нього або в інших осіб, але й на випущені у будь-якій формі акції, що належать відповідачеві і знаходяться у нього або в інших осіб, оскільки такий арешт не зупиняє та не обмежує інші права учасників товариства, у тому числі право на участь в управлінні останнім, на одержання інформації про його діяльність і дивідендів.

Арешт майна, відповідно до п.5.6.1. Інструкції про проведення виконавчих дій, затвердженій наказом Міністерства юстиції України №74/5 від 15 грудня 1999 року, полягає у проведенні опису майна, оголошенні заборони розпоряджатися ним, а в разі потреби – в обмеженні права користування майном або його вилучення в боржника і передачі на зберігання іншим особам [3].

Арешт застосовується для забезпечення збереження майна боржника, що підлягає наступній передачі стягувачеві або реалізації; при виконанні ухвали суду про накладення арешту на майно, що належить відповідачу і знаходиться у нього чи в інших осіб.

Законодавець встановив винятки щодо накладення арешту як виду забезпечення позову на: заробітну плату; пенсію; стипендію; допомогу по загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню, яка виплачується у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю (включаючи догляд за хворою дитиною), вагітністю та пологами, по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку; допомогу, яка виплачується касами взаємодопомоги, благодійними організаціями; вихідну допомогу; допомогу по безробіттю. Водночас, ця вимога не діє у справах про стягнення аліментів, про відшкодування шкоди, завданої каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю фізичної особи, про відшкодування збитків, завданих злочином.

Не може бути накладено арешт також на предмети, що швидко псуються. Така заборона обумовлена особливостями вказаних предметів, оскільки накладення на них арешту не призведе до потрібного стороні результату, адже з плином часу вказані предмети або ж будуть знищені, або ж втраять свої корисні властивості.

Особа, яка вважає, що майно, на яке накладено арешт, належить їй, а не відповідачеві (боржникові), вправі відповідно до ч.1 ст.59 Закону України "Про виконавче провадження" звернутися до суду з позовом про визнання права на таке майно і про виключення його з опису (звільнення з-під арешту) [4]. Суд не вправі відмовити у прийнятті позовної заяви про виключення майна з опису, якщо справа, у зв'язку з якою накладено арешт на майно, не вирішена (п.4-1 Постанови Пленуму Верховного Суду України від 27 серпня 1976 року №6 "Про судову практику у справах про виключення майна з опису") [5]. У такому випадку, якщо до вирішення іншої справи позов про виключення майна з опису розглянути неможливо, суд зобов'язаний, керуючись п.4 ст.201 ЦПК України, зупинити провадження у справі.

Прийнявши заяву про виключення майна з опису, суддя відповідно до п.5 ст.367 ЦПК має зупинити виконання рішення, по якому звернено стягнення на майно. Якщо виконавче провадження знаходиться в іншому суді, необхідно повідомити цей суд про пред'явлення позову для зупинення виконавчого провадження.

Слід також мати на увазі, що пред'явлення позову про виключення майна з опису не перешкоджає зверненню стягнення на заробітну плату і інші види доходів боржника;

2) *заборона вчиняти певні дії* (відчужувати об'єкти, проводити роботи тощо).

Цей вид забезпечення позову застосовується для забезпечення позовів майнового та немайнового характеру. Заборона вчиняти певні дії може бути покладена як на відповідача, так і на інших конкретно визначених осіб.

У справах про захист трудових чи корпоративних прав не допускається забезпечення позову шляхом зупинення дії рішення про звільнення позивача з роботи та зобов'язання відповідача й інших осіб не чинити перешкод позивачеві у виконанні ним своїх попередніх трудових обов'язків, оскільки таким чином фактично ухвалюється рішення без розгляду справи по суті;

3) *встановлення обов'язку вчинити певні дії*.

Цей вид забезпечення позову, як і попередній, застосовується для забезпечення позовів майнового та немайнового характеру. Його вжиття спрямоване на спонукання особи до вчинення конкретних дій (передбачається активна поведінка особи), які мають створити умови для нормального безперешкодного виконання рішення суду в майбутньому.

Зрозуміло, що суд не може шляхом постановлення ухвали про забезпечення позову шляхом встановлення обов'язку вчинити певні дії, зобов'язати вчинити дії, які є предметом позовних вимог, адже у такому разі фактично ухвалюється рішення про задоволення позовних вимог без розгляду справи по суті у судовому засіданні;

4) *заборона іншим особам здійснювати платежі або передавати майно відповідачеві чи виконувати щодо нього інші зобов'язання*.

Такий спосіб забезпечення позову застосовується лише у справах майнового характеру. З його назви зрозуміло, що стосується він лише інших осіб (не відповідача), причому ці особи не обов'язково будуть особами, що беруть участь у справі;

5) *зупинення продажу описаного майна, якщо подано позов про право власності на це майно або про виключення його з опису*.

Зупинення продажу описаного майна як спосіб забезпечення позову використовується лише у позовах про визнання права власності на це майно (його частину) або про виключення його з опису, і вживається щодо органу державної виконавчої служби, який здійснює продаж описаного майна;

6) *зупинення стягнення на підставі виконавчого документа, який оскаржується боржником у судовому порядку*.

Цей спосіб застосовується щодо органу державної виконавчої служби, у провадженні якого є відповідний виконавчий документ, для забезпечення позову про визнання цього виконавчого документа недійсним.

Недопустимо забезпечувати позов шляхом зупинення виконання судових рішень, що набрали законної сили;

7) *передача речі, яка є предметом спору, на зберігання іншим особам*.

Така передача (секвестр) застосовується у спорах про право власності чи інше речове право і лише щодо рухомих речей; регулюється загальними положеннями цивільного законодавства щодо договору зберігання (главою 66 ЦК України), а також ч.2 ст.976 ЦК України, яка регламентує порядок зберігання речі, яка є предметом спору [6].

Зберігачем у цьому разі може бути особа, призначена судом, або особа, визначена за домовленістю сторін, між якими є спір. Річ передається на зберігання іншій особі за її згодою, якщо інше не встановлено законом. Зберігач має право на плату за рахунок сторін, між якими є спір.

Слід сказати, що перерахований вище перелік видів забезпечення позову не є вичерпним, оскільки у разі необхідності судом можуть бути застосовані інші види забезпечення позову. Суд може застосувати й кілька видів забезпечення позову одразу.

Види забезпечення позову мають бути співмірними із заявленими позивачем вимогами.

Не допускається забезпечення позову шляхом зупинення тимчасової адміністрації (процедури, що застосовується Національним банком України при здійсненні банківського нагляду) або ліквідації банку, заборони або встановлення обов'язку вчиняти певні дії тимчасовому адміністратору, ліквідатору банку або Національному банку України при здійсненні тимчасової адміністрації чи ліквідації банку.

Заходи забезпечення позову мають тимчасовий характер і діють до виконання рішення суду, яким закінчується розгляд справи по суті. Зважаючи на це, суд при задоволенні позову не вправі

скасовувати вжиті заходи до виконання рішення або зміни способу його виконання, за винятком випадків, коли потреба в забезпеченні позову з тих чи інших причин відпала або змінились обставини, що зумовили його застосування.

Судам слід урахувувати, що у справах окремих категорій позови можна забезпечувати за допомогою спеціальних заходів, які регулюються нормами відповідних законів (наприклад, ст. 53 Закону України “Про авторське право і суміжні права” [7]).

Так до завершення розгляду справи по суті суддя одноособово має право винести ухвалу про заборону відповідачеві, щодо якого є достатні підстави вважати, що він є порушником авторського права і (або) суміжних прав, вчиняти до винесення рішення чи ухвали суду певні дії, а саме: виготовлення, відтворення, продаж, здавання в майновий найм, прокат, ввезення на митну територію України та інше передбачене Законом України “Про авторське право і суміжні права” використання, а також транспортування, зберігання або володіння з метою введення в цивільний обіг примірників творів, у тому числі комп'ютерних програм і баз даних, а також записаних виконань, фонограм, відеограм, програм мовлення, щодо яких припускається, що вони є контрафактними (тобто такими, що містять об'єкти права інтелектуальної власності, ввезення яких на митну територію України або вивезення з цієї території призводить до порушення прав власника, що захищаються відповідно до чинного законодавства України та міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку), і засобів обходу технічних засобів захисту.

За наявності достатніх даних про вчинення такого порушення авторського права і (або) суміжних прав, за яке відповідно до закону передбачена кримінальна відповідальність, орган дізнання, слідства або суд зобов'язані вжити заходів для забезпечення розшуку і накладення арешту на:

а) примірники творів (у тому числі комп'ютерних програм і баз даних), записаних виконань, фонограм, відеограм, програм мовлення, щодо яких припускається, що вони є контрафактними, а також засоби обходження технічних засобів захисту;

б) матеріали й обладнання, призначені для їх виготовлення і відтворення;

в) документи, рахунки та інші предмети, що можуть бути доказом вчинення протиправних дій.

У разі, якщо відповідач по справі порушення авторського права і (або) суміжних прав відмовляє у доступі до необхідної інформації чи не забезпечує її надання у прийнятний строк, робить перешкоди у здійсненні судових процедур, або з метою збереження відповідних доказів щодо інкримінованого порушення, особливо у випадку, коли будь-яке відстрочення може завдати неоправданної шкоди особі, яка має авторське право і (або) суміжні права, або коли є очевидний ризик того, що доказ буде знищено, суд або суддя одноособово мають право за заявою заявника застосувати тимчасові заходи до пред'явлення позову або до початку розгляду справи за участю іншої сторони (відповідача) шляхом:

а) винесення ухвали про огляд приміщень, в яких, як припускається, відбуваються дії, пов'язані з порушенням авторського права і (або) суміжних прав;

б) накладення арешту і вилучення всіх примірників творів (у тому числі комп'ютерних програм і баз даних), записаних виконань, фонограм, відеограм, програм мовлення, щодо яких припускається, що вони є контрафактними, засобів обходження технічних засобів захисту, а також матеріалів і обладнання, що використовуються для їх виготовлення і відтворення;

в) накладення арешту і вилучення рахунків та інших документів, які можуть бути доказом вчинення дій, що порушують або створюють загрозу порушення (чи підтверджують наміри вчинення порушення) авторського права і (або) суміжних прав.

Заява про застосування тимчасових заходів розглядається тільки за участю заявника у дводенний строк з дня її подання.

Ухвала суду про застосування тимчасового заходу підлягає негайному виконанню органом державної виконавчої служби за участю заявника.

До прийняття ухвали про застосування тимчасових заходів суд має право вимагати від заявника обґрунтування того, що він є суб'єктом авторського права і (або) суміжних прав і що ці права порушені або невідворотно будуть порушені, а також видати заявнику судову ухвалу щодо внесення застави або еквівалентної гарантії, достатньої для того, щоб запобігти зловживанню тимчасовим заходом. Застава полягає у внесенні на депозит суду заявником чи іншими особами грошей чи передачі інших матеріальних цінностей. Розмір застави (гарантії) визначається судом з урахуванням обставин справи, але не повинен бути меншим від 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян і не більшим від розміру заявленої шкоди.

У разі застосування тимчасових заходів відповідач має право вимагати їх зміни чи скасування, а заявник зобов'язаний подати позов до суду про захист порушених авторських чи суміжних прав не пізніше 15 календарних днів від дня застосування тимчасового заходу.

Застава повертається повністю заявникові при відмові суду у прийнятті позову до розгляду чи задоволенні позову повністю або частково. Інакше застава звертається на виконання рішення про компенсацію шкоди відповідачеві, завданої застосуванням тимчасових заходів.

При скасуванні тимчасових заходів або якщо при розгляді справи з'ясується відсутність факту порушення чи загрози порушення авторського права і (або) суміжних прав, суд має право за клопотанням відповідача прийняти судові рішення щодо надання відповідачу належної компенсації позивачем за будь-яку шкоду, завдану цими заходами.

Розгляд заяви про забезпечення позову

Заява про забезпечення позову розглядається судом, у провадженні якого перебуває справа, в день її надходження без повідомлення відповідача та інших осіб, які беруть участь у справі.

Якщо заява про забезпечення позову подана до подання позовної заяви, вона розглядається судом не пізніше двох днів з дня її подання.

У разі обгрунтованої вимоги заявника заява про забезпечення позову, подана до подання позовної заяви, розглядається лише за його участю без повідомлення особи, щодо якої просять вжити заходи забезпечення позову.

При розгляді заяви про забезпечення позову, поданої до подання позовної заяви, суд може вимагати від заявника подати додаткові документи та інші докази, що підтверджують необхідність забезпечення позову.

Розглядаючи заяву про забезпечення позову, суд (суддя) має з урахуванням доказів, наданих позивачем на підтвердження своїх вимог, вчинити такі дії:

- пересвідчитися, зокрема, в тому, що між сторонами дійсно виник спір та існує реальна загроза невиконання чи утруднення виконання можливого рішення суду про задоволення позову;
- з'ясувати обсяг позовних вимог, дані про особу відповідача, а також відповідність виду забезпечення позову, який просить застосувати особа, котра звернулася з такою заявою, позовним вимогам. При встановленні зазначеної відповідності слід враховувати, що вжиті заходи не повинні перешкоджати господарській діяльності юридичної особи або фізичної особи, яка здійснює таку діяльність і зареєстрована відповідно до закону як підприємець.

Вирішуючи питання про забезпечення позову, суд має брати до уваги інтереси не тільки позивача, а й інших осіб, права яких можуть бути порушені у зв'язку із застосуванням відповідних заходів, наприклад, обмеження можливості господарюючого суб'єкта користуватися та розпоряджатися власним майном іноді призводить до незворотних наслідків.

Особам, які беруть участь у справі, має бути гарантована реальна можливість захистити свої права при вирішенні заяви про забезпечення позову, оскільки існує ризик спричинення їм збитків у разі, якщо сам позов або пов'язані з матеріально-правовими обмеженнями заходи з його забезпечення виявляться необгрунтованими. Тому, допускаючи забезпечення позову, суд відповідно до ч. 4 ст. 153 ЦПК вправі покласти на позивача обов'язок внести на депозитний рахунок суду заставу, достатню для того, щоб запобігти зловживанню забезпеченням позову (проте її розмір не повинен перевищувати розміру ціни позову). За змістом цієї норми суд (суддя), визначивши вид забезпечення позову та розмір застави, повинен зазначити у відповідній ухвалі, що остання звертається до виконання негайно після внесення предмета застави у повному розмірі.

Якщо заходи забезпечення позову вживаються за ініціативою прокурора або осіб, яким за законом надано право звертатися до суду за захистом прав, свобод та інтересів інших осіб, то їх заява має бути у будь-який спосіб підтверджена особою, в інтересах якої вони діють, оскільки відшкодування можливих збитків і його забезпечення здійснюється лише за рахунок цієї особи.

Про вжиття заходів забезпечення позову суд постановляє ухвалу, в якій зазначає вид забезпечення позову і підстави його обрання, порядок виконання, розмір застави, якщо така призначена. Копія ухвали надсилається заявнику та заінтересованим особам негайно після її постановлення.

Забезпечення позову допускається на будь-якій стадії розгляду справи, в тому числі й на стадії апеляційного провадження, якщо заява про це надійшла до суду апеляційної інстанції або її не вирішив суд першої інстанції. Оскільки, на відміну від ч. 3 ст. 151, п. 7 ч. 1 ст. 301 ЦПК, у главі 2 розділу V ЦПК України не передбачено забезпечення позову на стадії касаційного провадження, у разі надходження відповідної заяви її повертають заявникові.

Питання про забезпечення позову вирішує суддя одноособово або суд у судовому засіданні (залежно від стадії розгляду справи) в день надходження заяви.

Ухвала про забезпечення позову постановляється в порядку, визначеному ст. 209 ЦПК, тобто повинна крім вступної, описової і резолютивної частин, включати мотивувальну частину, де поряд із зазначенням мотивів, із яких суд (суддя) дійшов висновку про обґрунтованість припущення про те, що невжиття заходів забезпечення може в майбутньому утруднити чи зробити неможливим виконання судового рішення, наводиться посилання на закон, яким суд керувався при постановленні ухвали.

Залежно від обставин справи суд може забезпечити позов повністю або частково.

У разі постановлення ухвали без повідомлення особи, щодо якої просять вжити заходи забезпечення позову, копія ухвали надсилається особі, щодо якої вжито заходи забезпечення позову, негайно після її виконання.

Якщо заяву про забезпечення позову подано без додержання вимог ст. 151 ЦПК України, суд повертає її заявнику, про що постановляє ухвалу.

Ухвала про забезпечення позову виконується негайно в порядку, встановленому для виконання судових рішень. У разі забезпечення вимог заявника заставою ухвала про забезпечення позову звертається до виконання негайно після внесення предмета застави в повному розмірі.

Оскарження ухвали про забезпечення позову не зупиняє її виконання, а також не перешкоджає подальшому розгляду справи. Якщо ж оскаржується ухвала про скасування забезпечення позову або про заміну одного виду забезпечення іншим, це зупиняє її виконання.

Закон встановлює норму, згідно з якою особи, винні в порушенні заходів забезпечення позову, несуть відповідальність, встановлену законом, однак не визначає конкретних видів такої відповідальності, що і створює можливість зловживання забезпеченням позову як з боку суду, так і з боку осіб, які беруть участь у справі.

За змістом ст. 293 ЦПК України окремо від рішення суду в апеляційному порядку можуть бути оскаржені такі ухвали суду першої інстанції, що стосуються забезпечення позову:

- про задоволення заяви про забезпечення позову;
- про скасування забезпечення позову.
- Не підлягають оскарженню ухвали про відмову у забезпеченні позову.

Ухвала про забезпечення позову виконується негайно. Оскарження такої ухвали не зупиняє її виконання.

Оскільки ухвала про забезпечення позову або про його скасування не перешкоджає подальшому провадженню у справі, ця ухвала відповідно до ч. 1 ст. 324 ЦПК України у касаційному порядку оскаржена бути не може.

У разі оскарження ухвали про забезпечення позову суд першої інстанції має направити суду апеляційної інстанції виділені відповідні матеріали (копії позовної заяви й заяви про забезпечення позову, оригінал оскарженої ухвали, копії документів про звернення її до виконання тощо) та вжити заходів до подальшого розгляду справи по суті заявлених вимог. Після розгляду скарги апеляційним судом зазначені матеріали долучають до матеріалів цивільної справи.

При розгляді справ суди апеляційної інстанції мають перевіряти дотримання судами процесуального законодавства щодо забезпечення позову та у випадках і в порядку, встановлених ст. 211 ЦПК України, відповідно до ст. 320 ЦПК частіше реагувати на допущені судами помилки шляхом постановлення окремих ухвал.

Висновки. Таким чином, забезпечення позову є сукупністю процесуальних дій, які гарантують виконання рішення суду в разі задоволення позовних вимог. Існування цього інституту забезпечує можливість реального захисту порушених, невизнаних чи оспорюваних прав, свобод та інтересів осіб.

Література

1. Цивільний процесуальний кодекс України від 18.03.2004 р. №1618-IV (із змінами) // www.legal.com.ua
2. Постанова Пленуму Верховного Суду України №9 від 22.12.2006 р. “Про практику застосування судами цивільного процесуального законодавства при розгляді заяв про забезпечення позову” // www.legal.com.ua
3. Інструкція про проведення виконавчих дій, затверджена наказом Міністерства юстиції України №74/5 від 15.12.1999 р. (із змінами) // www.legal.com.ua
4. Закон України “Про виконавче провадження” від 21.04.1999 р. №606-XIV (із змінами) // www.legal.com.ua

5. Постанова Пленуму Верховного Суду України від 27.08.1976 р. №6 “Про судову практику у справах про виключення майна з опису” (із змінами) // www.legal.com.ua
6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435-IV (із змінами) // www.legal.com.ua
7. Закон України “Про авторське право і суміжні права” від 23.12.1993 р. №3792-XII (із змінами) // www.legal.com.ua

ЕКОНОМІЧНА ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

*Баранівський В.Ф., доктор філософських наук, професор,
декан фінансово-економічного факультету УДУФМТ
Зелінський М.Ю., кандидат філософських наук, професор,
кафедра філософії та гуманітарних дисциплін УДУФМТ*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Досліджуються основні елементи методології соціально-економічного прогнозування: принципи, методика і найбільш поширені методи розробки і обґрунтування прогнозів.

The main elements of methods of social-economic predicting: principles, methods and the most spreaded methods of drawing up and proving of predictions are investigated.

Постановка проблеми. В перехідні епохи в розвитку суспільства, в умовах наростаючих криз, невідомості, перелому тенденцій передбачення майбутнього набагато складніше, ніж в періоди еволюційного, інерційного розвитку. Це серйозне випробовування для наукових теорій: деякі відходять у минуле разом з епохою, що їх породила, а інші стають основою нової чи реформованої парадигми, активно використовуються для розв'язання назрілих проблем соціально-економічного поступу.

Однією з них є методологія, зокрема методологія соціально-економічного прогнозування, яка усе більше місця займає в системі державного регулювання економіки і може виступати як самостійна форма регулювання і як науково-аналітична стадія планування. Розробка надійних і ефективних прогнозів можлива тільки за наявності сучасного методологічного «інструментарію» і опанування принципами його умілого використання. Увага до вдосконалення методології прогнозування в нашій країні посилюється, про що свідчить недавно прийнятий Верховною Радою України Закон «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність означеної проблематики обумовлює всезростаючий інтерес до неї з боку зарубіжних та вітчизняних філософів, економістів, політологів та інших науковців. З питань дослідження різних аспектів майбутнього є великий масив наукових публікацій, проєктів, моделей, теоретичних розробок таких зарубіжних дослідників, як А. Тоффлер, Г. Кан, Ф. Фукуяма, Д. Брілінгер; російських вчених – І. Бестужев-Лада, А. Гендін, Ю. Яковець, В. Лисичкін, М. Давидов, С. Бетяєв.

У 60-70-ті роки ХХ ст. набуло популярності технологічне прогнозування, яке знайшло відображення у працях Б. де Жувенеля та Д.Белла. На початку дев'яностих років стала набирати силу методологія технологічного передбачення в розумінні формування економічної, науково-технічної та суспільної перспективи [4]. Сьогодні фахівцями-прогнозістами широко використовується методологія сценарного аналізу, що дає можливість побудови сценаріїв розвитку та функціонування складних систем різної природи – економічних, соціальних, технологічних та інших. Пріоритет у розробці даної методології належить академіку НАН України М. Згуровському та співробітникам Інституту прикладного системного аналізу. Приблизно в цей же період російськими вченими розроблялася ще одна парадигма передбачення майбутнього, яка ґрунтувалася на циклічно-генетичних закономірностях розвитку суспільства, на фундаментальних ідеях Н.Кондратьєва, П.Сорокіна, О. Богданова, В. Вернадського, А. Чижевського, Й. Шумпетера.

Суттєвий внесок у розробку нових методів прогнозування і прогностичного моделювання складних систем зробили українські вчені В. Глушков, О. Іваненко, Г. Добров, В. Геєц, В. Косолапов, Л. Федулова, Б. Панасюк, О.Попович, М. Пашута, С.Мочерний та ін. Сучасний український дослідник А. Власюк розробив моделі аналізу і прогнозування економічного і соціального розвитку незалежної України. Першою спробою закласти теоретичну і практичну базу вітчизняної науки прогностики стала книга В. Матвієнка «Прогностика: прогнозування соціальних і економічних процесів».

Нові парадигми розробляються і в галузі прогнозування розвитку фінансової сфери, зокрема прогнозування тенденцій валютного курсу. Вже обговорюються проєкти об'єднання трьох світо-

вих валют: долара, євро і ієни. Щоправда побудова дієвих методів прогнозування розвитку фінансової сфери є предметом дискусій між науковцями і практиками. На це впливають суттєві зміни, що переживають фінансові системи розвинених країн: глобалізація фінансових ринків, розширення спектру послуг банківських і небанківських інститутів, зміна податкового законодавства, розширення застосування інформаційних технологій. Особливий інтерес в українських фінансових експертів-прогнозистів останнім часом викликають такі питання, як трансформація інфраструктури фінансово-кредитного ринку України; проблеми стійкості та платоспроможності банківської системи в умовах глобалізації фінансових ринків; теоретичні та прикладні аспекти взаємодії банківського та реального секторів економіки; традиційні та новітні інструменти на українському ринку фінансових послуг; перспективи подолання світової фінансово-економічної кризи.

При визначенні орієнтирів і пріоритетів розвитку банківської системи України особливе місце посідає питання участі у ній іноземного капіталу, оскільки (згідно зі світовим досвідом) така участь створює певні ризики як для виконання нею основних функцій, так і для регулювання фінансово-економічних процесів (посилиться конкуренція банків за клієнтів) [6].

В останні десятиліття теорія і методологія соціально-економічного прогнозування збагатилася результатами нових фундаментальних наукових досліджень. Наприкінці ХХ ст. виник і дістав визнання новий концептуальний напрям прогнозування. Йдеться про теорію синергетики. Її автори – бельгійський вчений російського походження, лауреат Нобелівської премії І. Пригожин та його колеги І. Стенгерс, Г. Ніколіс, Г. Ханке, Н. Ханке, російські вчені М. Моїсєєв, С. Курдюмов, О. Князева та ін. Теорія синергетики розглядає суспільство, його підсистеми (в тому числі економіку) як відкритий, динамічний, самокерований організм із асиметричними структурами. З цієї причини між ними можуть бути нестабільними зв'язки, а функції кожної з них – нерегулярними. Такий підхід дає можливість по-новому підійти до розуміння чинників, які визначають розвиток тих чи інших структурних підсистем економіки.

Формулювання цілей статті. Виходячи з об'єктивних імперативів трансформаційного розвитку України за умов переходу до ринку і враховуючи негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи, автори намагатимуться розкрити зміст основних елементів методології соціально-економічного прогнозування, до яких відносять принципи, методику і найбільш поширені методи розробки та обґрунтування прогнозів.

Виклад основного матеріалу. Щоб економіка розвивалась ефективніше і люди жили краще, ніж «як вийде», то потрібно врахувати, що та чи інша можливість створюється новим баченням майбутнього країни, адекватним йому формулюванням нових цілей, розробкою відповідних програм їхнього здійснення, волею людей досягти мети. Формально це можна подати у вигляді *формули 1: нове бачення – цілі – результат*. Звідси головна залежність: **яке бачення майбутнього країни, такий і результат управління нею**. Проте, щоб втілити нове бачення в реальність, потрібні системність нового бачення майбутнього і необхідний теоретико-методологічний інструментарій. Але оскільки системності бачення проблем в країні немає, то не все гаразд і з **вектором бачення**. Усвідомлено обраний вектор бачення точно вказує напрям руху трансформації країни. На яких цінностях, методах, стандартах ми будемо її майбутнє? На цінностях минулого чи майбутнього? Конкретизація відповіді на ці запитання передбачає формулювання цінностей та розробку відповідного їм бачення майбутнього країни.

Формула 2 визначає такий пріоритет цінностей: **«Проектоване бачення ближче до минулого, ніж до майбутнього»**.

Формула 3 відбиває домінування зворотної установки: **«Проектоване бачення ближче до майбутнього, ніж до минулого»**. У цьому разі майбутнє буде не стільки копією минулого, скільки проектом бажаного стану країни.

Врахування все зростаючого впливу сучасних глобалізаційних процесів на стан країни, перспективи її розвитку з необхідністю вимагає розглядати Україну як частину цілого, частину нинішньої цивілізації. А це методологічно забезпечує можливість наближення бажаного майбутнього, без чого ефективно стратегічне управління неможливе.

Кожна цивілізована нація розробляє стратегію свого соціально-економічного розвитку, шляхи майбутнього поступу. Системне бачення майбутнього країни передбачає всебічне використання досвіду соціально-економічного прогнозування і планування. Сучасні умови розвитку України вимагають максимального розширення «фронту» прогнозування, подальшого удосконалення методології і методики розробки прогнозів соціально-економічного розвитку. Відомий фахівець в галузі методології економічних досліджень, теорії власності, державних фінансів С.Мочерний ціл-

ком правомірно наголошує, що розгорнуте визначення поняття «методологія» вимагає врахування, по-перше, основних структурних елементів методу дослідження, по-друге, не лише їх комплексу, а всієї сукупності у строгой послідовності. Методологія – це система методів, засобів і прийомів наукового пізнання (передусім принципів, законів та категорій) та наука (або вчення) про цю систему [1, С.43].

Методологія соціально-економічного прогнозування нарівні з специфічними прийомами своєї науки включає загальнонаукові, логіко-діалектичні і формально-діалектичні методи і категорії. Вона взаємопов'язана з методологіями таких дисциплін, як економічна теорія, макро- і мікроекономіка, теорія ймовірностей, статистика, математичне моделювання соціально-економічних прогнозів, теорія інформації, теорія раціональної поведінки в умовах невизначеності, загальна теорія систем, теорія ігор.

Серед основних елементів методології важливе місце займає методика як сукупність робочих методів і прийомів, які використовують для здійснення конкретних планових і прогнозних розрахунків та різних показників плану і прогнозу. Вона перебуває у супідрядності з методологією прогнозування та планування і входить до неї як складова частина.

Існує типова методика проведення прогностичного дослідження, яку можна застосувати стосовно наукового прогнозування розвитку продуктивних сил, використання й відтворення трудових ресурсів, основних фондів, обсягу капітальних вкладень, ефективності й темпів економічного зростання, динаміки, обсягу і якості продукції тощо. Структурно вона містить такі етапи: передпрогнозна орієнтація (визначення об'єкта, суб'єкта, предметної проблеми, мети і завдань, робочих гіпотез і методів, організація дослідження); прогнозоване поле (збір даних, які впливають на об'єкт, за суміжними непрофільованими галузями прогнозу); вихідна (початкова) модель, тобто система параметрів і показників, які відображають структуру і характер об'єкта; пошуковий прогноз; нормативний прогноз; оцінка ступеня вірогідності (верифікація) та уточнення прогностичної моделі шляхом опитування експертів; вироблення рекомендацій щодо оптимізації рішень на основі порівняння прогностичних моделей.

Найважливішим складовим елементом методології прогнозування є методологічні принципи – початкові положення, базові правила формування прогнозів і планів. Вони забезпечують цілеспрямованість, цілісність, певну структуру й логіку прогнозів.

Базовим принципом прогнозування є принцип системності, який передбачає дослідження якісних і кількісних закономірностей протікання вірогідних процесів у складних економічних системах. Кожне явище слід розглядати як систему, а це значить, що воно складається з ряду пов'язаних між собою елементів, що забезпечують в цілому певні властивості, функції. Знаючи їх, можна передбачати поведінку досліджуваного об'єкта. Зростає значення принципу адекватності, згідно з яким методи й моделі побудови прогнозів розраховані передусім на виявлення й кількісну «фіксацію» усталених тенденцій та взаємозв'язків у розвитку економіки і її підсистем і створення теоретичної моделі реальних економічних процесів з їх максимальною повною і точною імітацією, з врахуванням ймовірного, стохастичного характеру означених процесів та оцінку можливої реалізації виявлених тенденцій. Слід також назвати принципи наукової обґрунтованості; цілеспрямованості; інформаційної єдності; альтернативності; послідовного подолання невизначеності; варіантності; неперервності; рентабельності; верифікації та інші. Названі принципи є головними. Ними керуються у використанні конкретних методів і моделей прогнозування. Виділення кожного з них не означає, що вони існують незалежно один від одного й можливе їх вибіркове використання. В процесі розробки науково обґрунтованих прогнозів названі принципи слід розглядати як єдине ціле.

Теоретико-методологічна невідповідність вітчизняної науки до радикальних змін, безумовно, гальмує широке впровадження соціально-економічного прогнозування за умов суспільної трансформації. Некритичне запозичення ідей західних вчених, занижена оцінка свого досвіду соціального розвитку були закладені в концептуальне бачення трансформації суспільства і стали одним із головних недоліків методології прогнозування. Слід також вказати і на недооцінку в минулому значущості соціальних процесів у порівнянні з технологічними, на домінування підходу, який розглядав соціальні фактори лише як засіб досягнення тих чи інших показників. З умов жорсткої детермінованості, визначеності розвитку політичної системи ще зовсім недавно, в умовах командно-адміністративної системи, не було проблеми вибору і, таким чином, втрачав своє практичне значення і прогноз. В економіці, наприклад, прогноз замінило чітке директивне планування. Однак практика соціально-економічного розвитку упродовж 18 років незалежності показала, що відмова

від управління, державного регулювання в сфері економіки теж не є ефективною, більш того, така відмова призводить до негативних результатів.

Нинішня світова фінансово-економічна криза є, за свідченням багатьох експертів, унікальним явищем, і для її подолання неможливо використовувати старі методи, оскільки структура, масштаб і природа означеної кризи не мали раніше аналогів. Одночасно співпали цикли трьох криз: кон'юнктурна криза (цикл 5 років), криза відтворення (цикл 10 років), криза виробництва (цикл 50 років). Відбувся резонанс, в результаті якого швидкими темпами руйнуються однополюсна модель і світова фінансова система. Ця криза не тільки фінансова, економічна і соціальна. Це також криза існуючих теорій і концепцій, способу мислення, моральних цінностей, духовності і передовсім свідомості. За свідченням міжнародних аналітиків, котрі відслідковують перебіг глобалізації світової кризи, Україна має найгірші показники знесення економіки. Ані енергійна антикризова риторика наших урядовців, ані численні часто-густо неузгоджені між собою постанови, програми, законопроекти не дають бажаного ефекту. Непрофесійно зроблені макропрогнози на 2009 рік спричинили неефективні дії. Основними причинами формування макроекономічних дисбалансів та накопичення кризового потенціалу є проведення економічної політики на засадах соціального популізму, зволікання з проведенням необхідних структурних реформ в економіці, консервація неефективної податкової системи, непродумана бюджетна політика.

Зараз очевидно, що як і в результаті будь-якої іншої кризи, відбудеться зміна співвідношення світових сил. Складність сучасних економічних процесів та високий рівень невизначеності, який характеризує економічні процеси в період кризи, робить прогнозування майбутніх економічних тенденцій та параметрів світового господарства досить складним завданням.

Ситуація ускладнюється ще і тим, що процес економізації політики в умовах поглиблення глобалізації набув масштабів, за яких геополітика і геостратегія стали допоміжними підсистемами геоекономіки. Геоекономічна влада має таку реальну силу, що вже диктує всьому світу свої правила гри, ігноруючи принципи і норми міжнародного права. Результати такого владарювання вже показали свою безперспективність і згубність як для провідних держав світу та їх народів, так і для оточуючого природного середовища.

Дослідники виділяють дві групи факторів системної економічної кризи: 1) матеріально-технологічні та соціально-економічні; 2) соціально-культурні та інституційні.

Вихід з кризи може розглядатись як керований та некерований. Керований вихід з кризи – це процес антикризового управління або кризового менеджменту, який містить певний алгоритм прийняття та реалізації управлінських рішень. В даному випадку державні управлінці або ж політики, політичні сили виконують антикризові ролі та реалізують стратегію та тактику управління кризою, відновлюючи баланс інститутів та функцій політичної системи.

Некерований вихід з кризи означає спонтанне встановлення нового порядку, структурної організації без зовнішнього втручання внаслідок вичерпування причин кризи або логічного завершення процесу змін з відповідною інституційною та нормативною перебудовою системи, організації, структури. В даному випадку може спостерігатись і неспроможність старих політичних інститутів та норм даної системи, а також політичних еліт відновити або модернізувати зв'язки та відносини в рамках даної соціальної системи.

Криза – це не тільки спад виробництва, це очищення економічного організму. Це не тільки реальна можливість, а й необхідність кардинальних реформ, здатних забезпечити прискорення розвитку економіки в майбутньому. І думати про це майбутнє необхідно вже сьогодні.

За різними оцінками, криза може тривати від шести місяців до трьох років. А що ж далі? Перш ніж спробувати дати відповідь на це запитання, необхідно сказати про те, а чи можливо взагалі прогнозувати виникнення кризи. Адже ми живемо в умовах такої економіки, коли напрямки та темпи розвитку визначаються вимогами ринку.

Підґрунтям для такого прогнозування може бути тільки активна державна економічна політика [11, С.8]. Під тиском наслідків світової кризи провідні економісти і фінансисти змушені визнати, що самі тільки ринкові механізми не можуть забезпечити ефективне функціонування сучасної економіки та виправлення диспропорцій, які виникають як на внутрішніх ринках окремих країн, так і глобальній економіці загалом. Однак, враховуючи досвід багатьох країн, спроби дріб'язкового втручання, а тим більше прямого адміністрування ринкових відносин з боку держави теж не призводять до бажаних результатів. Єдиною альтернативою, на думку керівників «Великої двадцятки», є політика «ліберального патерналізму». «Наше завдання, – зазначає відомий український економіст Б. Данилишин, – не йти проти вітру ринкових вимог, намагаючись втілити якусь нереалістичну політику, а всіяко вико-

ристовувати різні попутні вітри, скеровуючи корабель національної економіки до наміченої цілі» [11, С.8]. Саме така активна і водночас відповідальна, побудована на ринкових реаліях, економічна політика і дає змогу з оптимізмом дивитись у майбутнє.

Вхід України в кризу, який стався у жовтні 2008 р. – січні 2009 р., аналітики називають «шоком без терапії» [9], який має великі негативні наслідки. Усвідомлення та визнання кризи, визнання того, що ми не ізольовані від світу і що проблеми, які виникли в світі, не можуть обійти нас стороною, є вже першим кроком до подолання означеної кризи. Чи можна було передбачити кризу? Передбачати своє майбутнє – невдячна справа. Проте не передбачати – це непробачна безвідповідальність. Треба діяти на випередження і доцільним є застосування стимулюючої соціально-економічної політики, що стабілізує фінансову систему і врятує вітчизняного виробника.

Світова економічна криза продовжує свою руйнівну місію. Сьогодні вже не чути суперечок про те, досягнули «дна» кризи чи ні, або ж відновиться позитивна динаміка економічних процесів у наступному, 2010 році, чи ще пізніше, у 2011-му. Зрозуміло, що криза зачіпає не лише сферу фінансів, а й всю економіку, що її наслідки торкнуться багатьох аспектів соціального облаштування суспільства, геополітичних реалій сучасного світу. Така природа структурних криз – криз інституційного відновлення, які органічно поєднують у собі переломні моменти, пов'язані з дією добре відомих економічних теорій малих, середніх та довгих циклів. На думку проф. А. Гальчинського [12, С.1], головного наукового співробітника Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України, який свого часу був головою ради НБУ і радником Президента України з макроекономіки, важливою передумовою подолання означеної кризи є, по-перше, погоджені дії провідних країн світу, спрямовані на локалізацію кризи, амортизацію її руйнівних дій та заходи із системної реконструкції існуючої архітектури валютних відносин. Останні поки що неосмислені навіть теоретично. По-друге – валютна система дуже консервативна. Її системна перебудова – це тривалий процес. Швидше за все, нас очікує поетапне перетворення існуючої валютної системи, і сьогодні може йтися лише про проміжні рішення. По-третє – перебудова валютної системи обов'язково має зачепити не тільки її глобальні механізми. Валютна система, маючи трирівневу архітектуру, включає інституційні механізми національних валютних структур, інститути валютних відносин глобального (міждержавного) рівня, а також регіональні валютні структури. Нинішня криза, на його думку, виявляє принципові суперечності на кожному з цих рівнів. Тому, визначаючи логіку і передбачувані результати системних перетворень, дуже важливо забезпечити комплексність змін, враховуючи обидва аспекти кризи – руйнівний і конструктивний (вона розчищає шлях для нового, відбраковує віджиле, дає шанс для сильного, життєздатного). Вживає той, хто не опускає рук, хто зберігає оптимізм [12, С.9]. В Україні сьогодні важливо не тільки мінімізувати негативний вплив світової фінансової кризи, а вже зараз визначити своє місце в післякризовій світовій економіці. В цьому полягає одне із завдань прогнозування соціально-економічного розвитку.

Проблема прогнозування кризи посідає значне місце в аналізі нинішніх соціальних процесів та явищ. Оскільки, з точки зору соціального управління, криза постає загрозою для соціальної системи, її намагаються спрогнозувати та попередити, застосовуючи технологію проведення змін. Індикатори кризових явищ представляють собою найбільш евристичний об'єкт дослідження і вказують не лише на факт можливості виникнення кризи в тій чи іншій сфері соціальної дійсності, а й при ближчому розгляді містять передумови для прийняття рішень стосовно попередження кризи або нейтралізації її негативних наслідків.

Прогнозування слід розглядати як необхідний і важливий науково-аналітичний етап загального процесу планування. Проте воно орієнтоване не на розробку конкретних планових заходів, а на виявлення, обґрунтування тенденцій розвитку соціально-економічних процесів, визначення проблем, які необхідно вирішити в майбутньому. При цьому процес прогнозування насамперед передбачає постановку мети, яка полягає у визначенні варіантів розвитку явища (і найбільш ймовірного з них). Мета конкретизує наступні дії прогнозиста – отримання необхідної інформації, її обробка, оцінка та аналіз, визначення можливостей реалізації прогнозу. Всі етапи процесу розробки прогнозу мають бути узгоджені з визначеними цілями і завданнями. В одних випадках, виходячи з поставлених цілей, прогнозуються шляхи їх досягнення, в інших – прогнозовані дослідження здійснюються для того, щоб визначити реальну можливість досягнення цілей. В першому має місце нормативне, в другому – пошукове (дослідницьке) прогнозування. Нормативне прогнозування визначає шляхи і терміни досягнення заздалегідь намічених цілей. Пошукове прогнозування ґрунтується на аналізі тенденцій розвитку об'єкта чи явища і не враховує фактори, здатні

змінити ці тенденції. Обидва види прогнозування на практиці використовуються одночасно. Їх виділення обумовлено двоєдиною природою становлення соціального майбутнього, що детермінується діалектичною взаємодією об'єктивних умов, законів, тенденцій і активним впливом потреб і цілей людей у процесі їхньої діяльності [2, С.46].

Україна має власні традиції в галузі розробки прогнозів соціально-економічного розвитку. Фундаментальні розробки в галузі прогнозування проводяться в Академії наук України (Інститут економіки та прогнозування, Інститут соціології, Інститут кібернетики, Інститут філософії та інші). Прогнози економічного і соціального потенціалу країни складає Рада з вивчення продуктивних сил (РВПС), Національний інститут стратегічних досліджень, інститут комплексних транспортних проблем при Міністерстві економіки, НДІ з проблем інформатики. Демографічні прогнози складає Міністерство статистики. Галуzeвий рівень прогнозування забезпечується на рівні міністерств і окремих комітетів. Регіональні прогнози складаються департаментами обласних державних адміністрацій, відділами районних і міських органів державного управління. Організаційно-методичну допомогу для тих, хто займається прогнозуванням, надає служба інформаційно-аналітичного забезпечення органів державної влади, яка нещодавно стала публікувати щотижневий «Інформаційно-аналітичний бюлетень «Прогноз».

Нині бурхливо розвивається нова галузь пізнання і практики – прогностика. Дедалі більшого значення набуває соціальна прогностика, яка є відносно самостійним розділом загальної прогностики [2, С. 49]. Вона розробила понад 100 різних методів прогнозування. Тому виникає проблема класифікації, оцінки й вибору методів прогнозування. Залежно від характеру джерел інформації означені методи поділяються на два класи: евристичні і фактографічні. В першому випадку джерелом інформації є дані, отримані за допомогою логічних прийомів і методичних правил теоретичного дослідження. В другому – прогностична розробка базується виключно на фактичному матеріалі, конкретних даних, які детально характеризують зміни в часі ознак об'єкта прогнозування.

Клас евристичних методів прогнозування включає в себе інтуїтивні та аналітичні методи. До інтуїтивних належать методи, що передбачають залучення експертів, як спеціалістів у даній галузі пізнання й практики, а також метод мозкових атак. Дослідники значне місце відводять аналізові методу колективного експертного опитування та оцінювання. Низку модифікацій і вдосконалень методу експертних оцінок було запропоновано українськими вченими (В. Глушков, Г. Добров, Є. Жаріков, Є. Суїменко, Є. Головаха та інші).

Аналітичні методи базуються в основному на математичному моделюванні і, як правило, застосовуються для нормативного прогнозування. Тут використовуються групи різних методів: морфологічний аналіз, метод аналогій, метод історико-логічний, метод побудови дерева цілей, сітьовий метод, матричний метод, ігрове моделювання, метод оптимізації.

Клас фактографічних методів прогнозування поділяється на статистичні і випереджувальні методи. Статистичні методи ґрунтуються на побудові і аналізі емпіричних часових рядів характеристики об'єктів, а випереджувальні – на обробці інформації, що має відношення безпосередньо до часу попередження. Статистичні методи включають: безпосередню екстраполяцію, метод функцій, інтерполяцію, кореляційний і регресійний методи. Випереджувальні методи включають: метод патентної експертизи, метод скасування наукового започаткування.

Методи прогнозування поділяються також на якісні і кількісні. Якісні методи ґрунтуються переважно на логічному аналізі об'єктів прогнозування, який виходить із загальних закономірностей розвитку, і, як правило, мають на меті в загальній формі окреслити коло довгострокових проблем та розглянути можливості його розширення.

Кількісні, чисто формальні, методи полягають у математичному аналізі статистичного матеріалу, що характеризує розвиток об'єкта прогнозування за певний період. Отже, йдеться про протилежні підходи, що належать до різних часових горизонтів прогнозування: перші – довгострокові, другі – короткострокові. Чим меншою є тривалість прогнозованого періоду, тим вужчим є масштаб прогнозу, тим більшою має бути деталізація його змісту, вищим – його нормативний характер, ширшим – застосування кількісних методів, передусім в їх статистичній формі.

Щоб прогностичні висновки були надійними і достовірними, вони повинні ґрунтуватися на аналізі інформаційного масиву – сукупності даних, які приведені в певну систему наукових фактів і характеризують об'єкт прогнозування. До складу інформаційного масиву входять найрізноманітніші джерела: статистичні дані, періодична преса, аналітичні оцінки, звіти про зарубіжні відрядження спеціалістів, дані анкетних опитувань експертів, монографії, дисертації, статті тощо. Широкі можливості перед прогнозістом відкриває аналіз статистичних матеріалів. Дослідник, який володіє відповідною техні-

кою аналізу, вибирає з отриманої ним інформації необхідні відомості, простежує закономірності, відкриває тенденції. Переваги цього джерела інформації полягає у тому, що воно дозволяє абстрагуватись від обмежень часу і простору. Однак інформацію про об'єктивні і суб'єктивні сторони економічної сфери суспільства не можна дістати тільки методами прямої статистики: тут потрібні конкретно-соціологічні, соціально-психологічні та інші дослідження. Важливим у прогнозуванні є врахування того соціального, економічного, організаційного, науково-технічного фону, на якому розвивається об'єкт прогнозування. Саме цей фон, як сукупність умов (зовнішніх факторів), обмежує розвиток об'єкта прогнозу і в майбутньому активно взаємодіє з ним.

Висновки. Проведений аналіз показав, що у процесі систематизованого, науково обґрунтованого прогнозування розвитку соціально-економічних процесів відбувається розвиток методології прогнозування як сукупності методів, прийомів і способів, що дозволяють на основі аналізу ретроспективних даних, екзогенних і ендогенних зв'язків об'єкта прогнозування, а також їхніх вимірів у рамках розглянутого явища або процесу вивести судження визначеної вірогідності щодо його майбутнього розвитку.

Дослідження різних класифікаційних схем методів соціально-економічного прогнозування дозволяє виділити як основні класи фактографічні, експертні і комбіновані методи, спеціалізація яких обумовлена специфікою цілей і задач, кількістю і якістю вихідної інформації, періодом випередження прогнозу. Водночас зауважимо наступне: визнати достатньою існуючу практику реалізації прогнозів немає достатніх підстав. Що ж стосується прогнозів, які нині складаються, то й тут виявляються дві основні вади: по-перше, дефіцит стратегічних складових, здатності вирватися з цупких обіймів поточної суспільно-політичної кон'юнктури у часовому і просторовому відношенні; по-друге, слабке наповнення предметно-практичними елементами, рекомендаціями щодо вчасної та ефективної реалізації прогнозних висновків. Значною мірою це обумовлено тим, що чимало аспектів методології, теорії і практики прогнозування до цього часу не визначені: поки що немає єдиної, визнаної всіма, класифікації прогнозів, відсутня чітка межа між прогнозом і планом тощо. Чимало понять і визначень, що відносяться до прогнозування, перебувають у стадії формування і треба наголосити, що різні автори використовують власні, не завжди науково обґрунтовані, формулювання даної проблематики.

Організація прогнозування в Україні набуває чималих труднощів через дві причини: відсутність достатнього досвіду такої роботи в організаційних структурах державного управління нижчих рівнів ієрархії і відмова окремих первинних ланок від процедур надання за вертикаллю будь-яких матеріалів. Оскільки механізм розробки прогнозів на різних рівнях управління в Україні перебуває на стадії становлення, то для успішної реалізації цього завдання необхідно забезпечити дві вимоги: по-перше додержання єдиних принципів формування прогнозів на різних рівнях прогностичної діяльності і, по-друге, дотримання прийнятої у світовій практиці послідовності (етапності) у розробці прогнозів.

Література

1. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження. – Львів.: 2001. – 284 с.
2. Зелінський М.Ю. Соціальна прогностика як наука: особливості становлення і розвитку // Філософські проблеми гуманітарних наук, 2004, № 1–2, С.45–49.
3. Мариносян Х.Э. Истоки и сущность глобального кризиса // Философские науки, 2009. – № 1, С. 5–24.
4. Федулова Л.І. Технологічне прогнозування в системі інноваційної економіки // Економіка і прогнозування, 2005, № 3, С.20–30.
5. Холявко О.М. Паритет купівельної спроможності як нова парадигма у прогнозуванні валютного курсу // Наукові праці НДФІ, 2004, № 1–2, С.72–77.
6. Інтеграція України в європейський та світовий фінансовий простір (Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. м. Львів, 26–27 червня 2006 року) // Економіка і прогнозування, 2006, № 3, С.141–145.
7. Кузык Б.Н. Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития: / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2006. – 427 с.
8. Карпенко А.С. Фатализм и случайность будущего: Логический анализ / Отв. ред. В.А. Смирнов. Изд. 2-е, испр. М.: Изд-во ЛКИ, 2008. – 216 с.
9. Мельничук В. Тенденції економіки з початку кризи // Урядовий кур'єр, 2009, 3 квітня. – С. 6.
10. Скібіцький О.М. Антикризисный менеджмент. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
11. Данилишин Б. Економіка України: життя після кризи? // Дзеркало тижня, 2009. – № 1 (729), 17 січня. – С.8.
12. Дзеркало тижня, 2009. – №11, 28 березня – 3 квітня. – С. 9.

**СЕГМЕНТАЦІЯ СПОЖИВАЧІВ ПОСЛУГ З ТЕХНІЧНОГО КОНТРОЛЮ І АНАЛІЗУ
ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГУ**

У статті проаналізовано особливості сегментації споживачів послуг з технічного контролю і аналізу. З урахуванням цих особливостей обґрунтовано доцільність та необхідність застосування Q-методології для достовірної сегментації споживачів.

In this article the main features of the segmentation of technical control and analysis consumers are examined. Taking into consideration all the peculiarities, the necessity and feasibility of Q-metodology for the valid segmentation of consumers are well-grounded.

Ключові слова: послуги з технічного контролю і аналізу, сегментація споживачів, Q-методологія.

Постановка проблеми. В умовах дефіциту фінансових ресурсів постачальнику послуг край важливо з'ясувати ієрархію переваг споживача з тим, щоб зосередити маркетингові зусилля в найефективнішому сегменті. Найбільш дієвим засобом дослідження в цьому випадку є сегментація споживачів. Але при сегментації ринку послуг з технічного контролю і аналізу в силу його технічної складності та багатопрофільності з точки зору маркетингу виникають певні складнощі, оскільки споживчі властивості послуг характеризуються як кількісними, так і якісними показниками, які погано порівняні між собою.

Традиційні методи факторного аналізу в цьому випадку не завжди дають достовірний результат, оскільки вони найкраще зарекомендували себе при аналізі кількісних характеристик. В якості вирішення проблеми сегментації споживачів послуг з технічного контролю і аналізу на підставі як кількісних, так і якісних характеристик пропонується застосовувати один з різновидів факторного аналізу, а саме Q-методологію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час підготовки статті було проаналізовано останні дослідження науковців, присвячені тим чи іншим аспектам сегментації споживачів, зокрема Криковцевої Н.О [1], Бойко О.В [2], Кальченко А. [3]. Проблема пошуку цільових ринків порушено Мандюк Н.Л [4]. Доцільність персоніфікованого підходу до кожної групи клієнтів обґрунтовано Бахановим М.В. [5].

Більшість праць українських авторів, присвячена проблемам ринків послуг для юридичних осіб, ще не містять системного аналізу особливостей ринку послуг з технічного контролю і аналізу, що певною мірою пояснюється його специфікою та відносно невеликою кількістю як постачальників, так і споживачів. Останнє дослідження з використанням Q-методології для сегментації споживачів ринку висококваліфікованих послуг було виконано у Новосибірську у 2007 році [7].

Ціллю статті є наукове висвітлення особливостей сегментації ринку послуг з технічного контролю і аналізу та обґрунтування необхідності застосування окремого різновиду факторного аналізу, а саме Q-методології для достовірної сегментації споживачів послуг з технічного контролю та аналізу.

Виклад основного матеріалу. Першим кроком формування ефективної маркетингової стратегії є сегментація множини споживачів послуг технічного контролю та аналізу (далі – ТКА) [1, С.1; 3, С.59; 4, С.9]. В результаті, по-перше, повинна бути отримана інформація, необхідна для планування та проведення маркетингової компанії, що точно задовольняє потреби та відповідає характеристикам унікального сегменту ринку послуг, що збільшує адекватність та потенційну ефективність цих заходів.

По-друге, сегментація дає постачальнику послуг можливість врахувати сучасну структуру та реалії ринку, покращує процес планування комунікації, допомагає зрозуміти колективну психологію представників окремих сегментів споживачів, побачити позиції, що займаються певними послугами в межах одного сегменту та в різних сегментах. Таке розуміння робить очевидним й чітко окреслює наявні можливості позиціонування, варіанти вибору цільової аудиторії та типи звернень до неї [5, С.11].

По-третє, сегментація дозволяє постачальникам послуг, що присутні в кількох цінових категоріях, уникнути придушення одних підрозділів іншими. Позиціонування різних підрозділів, що відповідають вимогам різних сегментів, збільшує можливості контролю більшої частини ринку за рахунок забезпечення лідируючих позицій в різних сегментах.

По-четверте, сегментація сприяє розробці більш ефективних планів роботи з засобами реклами та просування, оскільки різні сегменти споживачів по різному сприймають засоби просування.

Ідентифікувавши переваги, притаманні конкретному сегменту, легше відібрати джерела, що відповідають сталій діловій практиці цільової аудиторії.

Таким чином, дослідження з сегментації збільшують ефективність маркетингової стратегії та збільшують шанси на успіх у боротьбі за ринки. Одночасно можна стверджувати, що ступінь розповсюдження подібних досліджень, їх періодичність та убудованість в систему прийняття маркетингових рішень є важливими індикаторами рівня конкуренції на конкретних ринках.

Труднощі при будь-якій сегментації виникають внаслідок нестійкості переваг окремих груп споживачів, досить динамічні зміни у складі груп та їх поведінкових характеристик при прийнятті рішень. Однак при сегментації ринку послуг ТКА виникають додаткові труднощі, притаманні саме цьому ринку.

Проілюструємо цю тезу більш детально. Автором було проведено дослідження ступеня відповідності споживчих властивостей послуг ТКА вимогам споживачів (табл. 1). Аналізувались п'ять властивостей послуг: безпека при наданні послуг та подальшому використанні обладнання, ціна, своєчасність і оперативність надання послуг, сервісне обслуговування та асортимент обладнання, що обслуговується. Було розраховано відповідний показник для кожної з властивостей за п'ятибальною шкалою. Зроблено висновок, що найнижчий рівень відповідності вимогам споживачів спостерігається за такими властивостями послуг, як своєчасність та оперативність надання послуг (3,68) та широта асортименту обладнання (3,85).

Таблиця 1

Ступінь відповідності споживчих властивостей послуг з технічного контролю та аналізу вимогам споживачів (в балах за 5-бальною шкалою)

Послуга	Споживчі властивості послуг					Середні оцінки
	Безпека при наданні послуг та подальшому використанні обладнання	Ціна	Своєчасність і оперативність надання послуг	Сервісне обслуговування	Асортимент обладнання, яке обслуговується	
Огляд	5,0	4,1	3,9	4,1	4,2	4,26
Експертне обстеження	5,0	3,9	4,0	4,1	3,9	4,18
Випробування	5,0	4,3	3,3	4,5	3,6	4,14
Ремонт	5,0	4,3	3,5	4,5	3,7	4,2
Середнє значення	5,0	4,15	3,68	4,3	3,85	4,196

Зрозуміло, що сегментацію споживачів слід здійснювати, виходячи саме з ступеня їх задоволеності (незадоволеності) цими властивостями.

Складність полягає в тому, що споживчі властивості вкрай складно порівнювати між собою. Так, ціна послуги вимірюється у гривнях, асортимент обладнання в штуках, а своєчасність і оперативність в годинах (добах, тижнях). Безпека ж та рівень сервісного обслуговування взагалі не мають одиниць кількісного виміру, обмежуючись виключно якісним (висока (-кий), середня (-ній) чи низька (-кий) тощо). Тому досліднику неможливо отримати відповідь на запитання: «Що більш вагоме для споживача – зниження ціни на 15% чи розширення асортименту обладнання на дві одиниці?» Або: «Що важливіше для споживача – підвищення своєчасності та оперативності надання послуг чи рівень сервісного обслуговування?»

Зрозуміло, що в сучасних умовах господарювання, особливо враховуючи кризові явища в українській економіці, жодний постачальник послуг не в змозі одночасно покращити усі споживчі властивості. Кожне підприємство повинне зосередитись на певному стратегічному напрямку, концентруючи усі види ресурсів на задоволенні вимог конкретної цільової групи споживачів, попередньо уяснивши пріоритети, які властиві саме цій групі [6, С. 267]. А зробити це можна виключно отримавши на конкретне запитання конкретну відповідь, наприклад: «Для даної цільової групи, яку ми вибираємо об'єктом маркетингової стратегії, підвищення рівня сервісного обслуговування важливіше, ніж зниження ціни надання послуг (або навпаки)».

Те ж саме справедливе й відносно стимулів, що змушують споживачів купувати послуги (нами було виявлено чотири групи стимулів: гнучка система знижок, сервіс постачальника, безкоштовні

проби, додаткові послуги). На рівні якісних категорій очевидно, що кожний з наведених стимулів відіграє свою роль у прийнятті споживачем управлінських рішень щодо співпраці з тим чи іншим постачальником. Але вкрай складно визначити ступень впливу того чи іншого стимулу на певного споживача. Іншими словами, неможливо визначити, наскільки вплив стимулу А перевищує вплив стимулу Б, або навпаки.

Традиційно задачі такого класу вирішуються за допомогою факторного аналізу, тобто процедури встановлення зв'язків між характеристиками (traits) об'єктів з певної сукупності (R-метод). Основою аналізу є матриця вихідних даних, в якій задаються значення N-го числа характеристик для n-го числа респондентів. В рамках традиційної R-методології факторизація проходить зсередини стовпців матриці.

R-метод добре зарекомендував себе як метод кількісних досліджень. У нашому випадку ситуація ускладнена з двох причин:

1. Вихідними умовами аналізу є як якісні, так і кількісні характеристики.
2. Кількісні характеристики погано співставляються між собою в силу неоднорідності одиниць виміру.

Однією з дослідницьких методик, яка займає проміжне положення між якісними та кількісними дослідженнями є Q-методологія [7, 8]. Ціль цього методу полягає в визначенні внутрішньої структури установок та думок споживача. Q-методологія є якісним методом в тому сенсі, що використовує вибірки невеликого обсягу, та в той же час кількісним, оскільки для аналізу даних використовуються складні статистичні методи.

В першому наближенні Q-методологію можна визначити як факторизацію тієї ж матриці даних, як й при R-методології, але зсередини її рядів. При такому підході уніфікація характеристик зсередини ряду досягається за рахунок того, що "вага" кожного явища вимірюється в термінах суб'єктивної значущості. Тобто, в нашому випадку кожен споживач повинен самостійно вирішити, що є для нього більш важливим зниження ціни на послугу чи підвищення рівня сервісу постачальника. В результаті подібної уніфікації вдається отримати статистичний розподіл зсередини рядів матриці.

Вочевидь, Q- та R-методології віддзеркалюють різні напрями в філософії наукового дослідження. Ціль R-методології – надати досліднику об'єктивне знання про предмет. Використання ж Q-методології передбачає певний сумнів в абсолютності пізнавального значення "об'єктивної" техніки та інтерес до того, що приховується за завісою об'єктивності. Більшість дослідників кваліфікують Q-методологію як засіб моделювання реальної поведінки. В її рамках підприємство розглядається як цілісне явище, яке неможливо звести до суми окремих характеристик.

Причиною вибору Q-методології для цілей цього дослідження послужило те, що ця техніка передбачає можливості для виявлення відношення респондентів до питання, яке часто буває нечітко сформульованим. До того ж дозволяє згрупувати їх (респондентів) згідно їх відношенню до певного предмету чи питання. Також Q-методологія часто застосовується в ситуаціях, коли доступна кількісна інформація не може пояснити певне явище, при цьому вона дозволяє отримати неочевидні, цікаві результати, а також дозволяє підійти до проблеми виміру переваг з «нетрадиційних» позицій.

Q-методологія, вивчаючи суб'єктивні точки зору, індивідуальні думки, дозволяє досягти більш глибокого розуміння переваг споживачів та змодельовати їх поведінку в різних ситуаціях, виявити структуру таких переваг та зв'язок між факторами, які виникають в процесі їх виявлення. Її застосування є можливим й при невеликій вибірці, що не пов'язано з суттєвими матеріальними витратами та дозволяє здійснити необхідну роботу навіть невеликому колективу дослідників.

В результаті проведення Q-аналізу можна отримати карту переваг та змодельовати поведінку на основі дослідження невеликої групи респондентів з приводу великої кількості стверджень. При цьому згідно Q-методології припускається, що респонденти володіють потенційно добре організованою та послідовною системою орієнтації.

Q-методологію було розроблено англійським математиком Г.Томсоном. Він вперше вказав на можливість «перекинутого» факторного аналізу, спрямованого на виявлення кореляції між суб'єктами дослідження, а не між їх кількісними характеристиками. Він же вперше запропонував букву Q для позначення нової методики. Але сам Томсон вважав, що така техніка навряд чи зможе знайти якесь застосування в науковій практиці. Тому справжнім родоначальником Q-методології прийнято вважати іншого англійського вченого – фізика й психолога В.Стивенсона (1902–1989),

який у 1935 році у статті журналу «Nature» не тільки розкрив математичну основу «перекинутого» факторного аналізу, але й показав, як його можна використовувати у наукових дослідженнях.

Вихідна мета будь-якої сегментації – розділення ринку на якісно однорідні групи, що дозволяють сфокусувати маркетингові, брендові та рекламні дії таким чином, щоб отримати перевагу над конкурентами, недоступні при роботі з ринком в цілому. Причому така перевага повинна ґрунтуватись на поглибленому розумінні поведінки споживачів [9, С. 31].

Така поведінка споживачів визначається внутрішніми, латентними перевагами, дослідження яких потребує залучення спеціальних методів аналізу, зокрема Q-методології.

Висновки. Ринок послуг з технічного контролю і аналізу відрізняється тим, що вихідними умовами для його дослідження є як якісні, так й кількісні характеристики. Крім того, кількісні характеристики погано зіставляються між собою в силу неоднорідності одиниць виміру. Це призводить до того, що традиційні методи факторного аналізу споживачів ринку послуг ТКА не завжди дають достовірний результат. Тому для уникнення перекошування результатів аналізу в якості інструменту для сегментації споживачів послуг ТКА пропонується застосовувати Q-методологію як засіб моделювання їх реальної поведінки. В результаті можна отримати достовірну інформацію щодо поведінки споживачів, на підставі якої має бути сформована ефективна маркетингова стратегія.

Література

1. Криковцева Н.О. Сприйняття споживачами екологічних параметрів продукції//Маркетинг: теорія і практика. Збірник наукових праць. – 2008.– № 14.
2. Бойко О.В. Євромаркетинг як стратегія пристосування вітчизняних машинобудівних підприємств до умов функціонування євrorинку // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». Збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет. Випуск 5 (18). – Ч. 1.– Луцьк, 2008. – 376 с.
3. Кальченко А. Проблеми логістичного ринку послуг // Маркетинг в Україні. Науковий журнал. – 2009. – №1. – С.59–63.
4. Мандюк Н.Л. Маркетингове управління розвитком регіональних рекреаційних систем: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.05 [Електронний ресурс] / Н.Л. Мандюк; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2008. – 20 с. – укр.
5. Баханова М.В. Ефективність комплексу маркетингових комунікацій банківських установ: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 [Електронний ресурс] /; Держ. податк. адмін. України, Нац. ун-т держ. податк. служби України.– Ірпінь, 2008.– 18 с. – укр.
6. Тихонова Ю.А. Исследование алгоритма планирования выхода компании на зарубежные рынки через интернет-среду // Економічний простір: Збірник наукових праць. – 2009.– № 21. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – С. 263–269.
7. Зайцева И.Н. Обоснование предпринимательских решений на рынке высококвалифицированных услуг (на примере частной стоматологии) // Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / Новосибирский государственный университет. – Новосибирск, 2007. – 22 с.
8. Brown S. On the taking of averages: Variance and factor analyses compared /Journal: Operant Subjectivity V. 22, 1999, pp. 21–37.
9. Галасюк О.В. Страховий маркетинг: теоретико-концептуальні засади //Галицький економічний вісник. – 2009. – №2. – С. 30–37.

**ГАЛУЗЬ КУЛЬТУРИ ТА МИСТЕЦТВА,
ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА КРАЇНИ**

В статті аналізується сутність та місце галузі культури та мистецтва, як окремої складової загальної системи народного господарства країни. Акцент зроблено на дослідженні нормативних документів українського законодавства.

Structure and importance of culture and art branch as a separate component of general system of national economy of the country is analyzed in this article. We made a special emphasizes on studying the normative documents of Ukrainian legislation.

Постановка проблеми. Народне господарство, як сукупність галузей і сфер економіки країни взаємопов'язаних суспільним поділом праці включає в себе галузі матеріального виробництва і так звану невиробничу сферу. Специфіка діяльності підприємств невиробничої сфери полягає як в унікальному результаті праці, так і у специфіці процесу виробництва, фінансування, цілей діяльності та підкреслюється значенням функціонування подібних підприємств для загальної системи народного господарства. Слід зазначити, що підприємства невиробничої сфери надають відповідні блага для задоволення нематеріальних потреб, які формують свідомість людини, адаптують його в загальне соціокультурне середовище. Це сприяє духовному розвитку та підвищенню інтелекту суспільства, вдосконалює його гуманітарну складову, що формує стимули та мотиви для розвитку всіх сфер людської діяльності. Окреме місце в системі народного господарства займають організації галузі культури та мистецтва, які в умовах сучасного ринку повинні вирішувати надскладне завдання збереження свого місця в загальній структурі економіки та виконувати свої функції для досягнення соціальних цілей, які не пов'язані з отриманням прибутку та за своєю специфікою не можуть бути орієнтованими на суто економічні цілі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З розвитком соціально-економічних відносин сформовано стале уявлення про збитковість підприємств соціально-культурної сфери. Організації галузі культури та мистецтва мають місію створення, поширення, збереження та використання культурних цінностей, якій підкорені всі їх стратегічні та тактичні цілі.

Цілі основної діяльності подібних установ не розташовані в економічній площині. Тому фінансово-економічні, організаційні проблеми розвитку закладів галузі культури та мистецтва не знаходять такого широкого відображення в економічній літературі, як, скажімо, подібні проблеми для підприємств сфери матеріального виробництва. Науковою розробкою питань розвитку закладів сфери культури та мистецтва займається вузьке коло науковців. Питання розвитку закладів сфери культури та мистецтва знаходять своє відображення в наукових роботах, які стосуються проблем культурологічного, онтологічного характеру, фінансового менеджменту, маркетингу, історії розвитку театральної, бібліотечної, музейної справи, загальних проблем організації мистецької справи, досліджень тенденцій у розвитку вітчизняних та зарубіжних закладів культури і мистецтва тощо. Серед авторів таких праць ми можемо назвати наступних науковців: В. Алексун [15], С. Андрєєв [1], В. Бабич, І. Безгін [2], І. Єрошенко [4], А. Жаркова [5], Ф. Колбер [12], В. Куценко [13], С. Ленглі [14], А. Лягушенко [16], О. Морозова, Ж. Нантель [12], В. Новаторов [17], А. Олейник, М. Поплавський, К. Разлогов, О. Семашко, С. Смірнов, Г. Тульчинський [19] та інші.

Джерельну основу статті склали нормативні акти українського законодавства, зокрема такі, як класифікатор "Галузі народного господарства України", Господарський кодекс України, закони України "Про господарські товариства", "Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності", "Про професійних творчих працівників та творчі спілки", "Про благодійництво та благодійні організації" та інші.

Постановка завдання. Мета даної роботи полягає у спробі аналізу сутності та місця галузі культури та мистецтва, як окремої складової загальної системи народного господарства країни. Ми ставимо завдання на основі дослідження нормативних документів та джерельної бази відносно аналізу специфіки діяльності організацій соціально-культурної сфери охарактеризувати сутність невиробничої сфери, її склад та специфічні риси. Робота носить методологічний характер і є основою для проведення подальших досліджень у сфері економіки та управління в закладах сфери культури та мистецтва.

Для досягнення мети нами було застосовано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів дослідження. Теоретичною основою дослідження стало вивчення сутності структури народного господарства, його окремих елементів. Наукова евристика, класифікація та критика джерел застосовувались при аналізі актуалізованої і неактуалізованої інформаційної джерельної бази. Аналіз законодавчих документів, інструменти методу логічної абстракції (аналіз і синтез, індукція й дедукція) в поєднанні із системним підходом, дозволили дослідити та проаналізувати зазначені в роботі питання.

Виклад основного матеріалу. Галузі економіки формуються за принципом "чистих галузей", тобто в них включаються однорідні види діяльності без урахування відомчої чи будь-якої іншої приналежності. Виходячи з зазначеного принципу підприємство, як правило, виробляє кілька видів продукції, що відносяться до різних галузей економіки. Чиста галузь не збігається по показниках розвитку з господарською галуззю, як сукупністю підприємств. Вона враховує продукцію, вироблену на підприємствах усіх типів і будь-якої спеціалізації. Схема чистих галузей використовується при розробці міжгалузевих балансів, в системі національних рахунків, при аналізі кон'юнктури ринку.

Існують галузі, що виробляють товари. В системі національних рахунків до галузей, що виробляють товари, віднесені: промисловість, сільське господарство, будівництво та інші галузі матеріального виробництва.

Існують галузі, що надають послуги. В системі національних рахунків до галузей, що виробляють послуги: транспорт, торгівля, охорона здоров'я, освіта, державне управління, оборона та інше. Послуги, як правило, поділяються на ринкові і неринкові. Іноді виділяються змішані галузі, тобто ті галузі, які пропонують споживачеві ринкові та неринкові послуги, про що буде йти мова далі.

Таким чином, галузь це сукупність підприємств і організацій, для яких характерна спільність продукції, що випускається, технології виробництва, основних фондів і професійних навичок працюючих. Таким чином, за фактором участі в створенні суспільного продукту і національного доходу виділяють галузі матеріального виробництва і галузі невиробничої сфери, які утворюють сферу матеріального виробництва та невиробничу сферу.

Сферу матеріального виробництва складає сукупність галузей народного господарства та видів діяльності, що створюють матеріальні блага або виконують функції, що є продовженням процесу виробництва в сфері обігу. Праця робітників, зайнятих у сфері матеріального виробництва, направлена на виготовлення продукції виробничо-технічного призначення, товарів і виробів народного споживання, продукції транспорту, матеріальних послуг. Невиробнича сфера розглядається як сукупність галузей і видів діяльності по обслуговуванню населення і народного господарства в цілому.

З метою вдосконалення системи обліку народного господарства в Україні в 1994 р. затверджено загальний класифікатор "Галузі народного господарства України" [11]. Цей класифікатор є складовою частиною єдиної системи класифікації і кодування техніко-економічної і статистичної інформації, яка використовується в інформаційних автоматизованих системах управління, податкових інспекціях для розрахунку податків, органах державної реєстрації суб'єктів підприємницької і не підприємницької діяльності, міністерствах і відомствах, підприємствах і організаціях. Класифікатор вміщує в себе такі поняття, як галузі, підгалузі, види діяльності. В міжнародній класифікації саме вид економічної діяльності використовується як класифікаційна ознака господарських суб'єктів, незалежно від форм власності і організаційно-правових форм господарювання.

Таким чином, згідно чинного нормативного документа до складу галузей сфери матеріального виробництва слід відносити: промисловість, сільське, лісове, рибне господарство, транспорт і зв'язок, будівництво, торгівлю і громадське харчування, матеріально-технічне постачання і збут, заготівлю, інформаційно-обчислювальне обслуговування, операції з нерухомим майном, загальну комерційну діяльність по забезпеченню функціонування ринку, геологію і розвідку надр, геодезичну і гідрометеорологічну служби, виробничі види побутового обслуговування населення.

Невиробничу сферу суспільного виробництва можна назвати соціальною сферою. Це та сфера, де не створюються безпосередньо матеріальні блага. В загальному вигляді до соціальної сфери відносяться: мистецтво, культура, спорт, наука, освіта, охорона здоров'я.

До галузей невиробничої сфери діяльності за українським законодавством відносять: житлово-комунальне господарство, невиробничі види побутового обслуговування населення, охорону здоров'я, фізичну культуру і соціальне забезпечення, освіту, культуру та мистецтво, науку і наукове обслуговування, фінанси, кредит, страхування і пенсійне забезпечення, управління,

об'єднання громадян. Також до невиробничої сфери діяльності слід віднести господарське управління житловим господарством, комунальним господарством, підприємствами та організаціями побутового обслуговування, закладами і організаціями охорони здоров'я, фізичної культури та соціального забезпечення [див. 11].

Таким чином, підприємства культури та мистецтва складають окрему галузь народного господарства, що є складовою частиною невиробничої сфери діяльності.

Розглянемо складові галузі культури та мистецтва в Україні. До складу галузі слід відносити організації, що чітко розмежовуються на складові підгалузі культури та підгалузі мистецтва. До переліку організацій культури відносять: бібліотеки, фільмотеки, відеотеки, музеї та виставки, клубні заклади, позашкільне виховання народні університети, парки культури та відпочинку, ботанічні сади і зоопарки, телебачення та радіомовлення, книжкові палати.

До підприємств підгалузі мистецтва слід віднести: театри, кінотеатри, концертні організації та колективи, цирки, художньо-оформлювальну діяльність, кіностудії та студії звукозапису, прокат кінофільмів, господарське управління мистецтвом.

Крім того, підприємства як сфери матеріального виробництва, так і невиробничої сфери складають систему культурного та інформаційного обслуговування. Складовими частинами цієї системи є виробництво грамплатівок, магнітофонних касет та компакт-дисків, хіміко-фотографічна промисловість, виробництво металевого спортивного інвентаря для фізичної культури і спорту, поліграфічна промисловість, виробництво художніх виробів, музичних інструментів, фото- і кінокопіювальної продукції, іграшок, фотопродукції на замовлення населення, аматорських кіно- і відеофільмів, звукозапис на замовлення населення, редакції та видавництва, бібліотеки, фільмо- і відеотеки, музеї, виставки, клубні заклади, позашкільне виховання, народні університети, парки культури та відпочинку, ботанічні сади і зоопарки, редакції телебачення та радіомовлення, книжкові палати, театри, кінотеатри, концертні організації та колективи, цирки, художньо-оформлювальну діяльність, виготовлення кінофільмів, звукозапис, крім робіт та послуг на замовлення населення, прокат кінофільмів [див. 11].

Таким чином, підприємства галузі культури та мистецтва є фундаментальною складовою частиною системи культурного та інформаційного обслуговування.

Галузь культури та мистецтва, як самостійна галузь соціально-культурного будівництва, представлена широким колом державних і громадських органів, підприємств, установ, організацій, закладів, що є частинами національної економіки, яка складається із сукупності інституційних одиниць.

Як показує практика, подібні інституційні установи здійснюють некомерційну господарську діяльність та є некомерційними організаціями. Як зазначено у статті 3 "Господарська діяльність та господарські відносини" Господарського Кодексу України, діяльність відповідних інституцій є самостійною систематичною господарською діяльністю, що здійснюється суб'єктами господарювання та спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку [3].

Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства контролюються та фінансуються в основному органами державного управління. Подібні установи надають неринкові товари та послуги домашнім господарствам без оплати або за цінами, що не мають економічного значення, вони створені для надання послуг головним чином їхнім членам та для задоволення духовних або інших нематеріальних потреб громадян, а також ті, що фінансуються в основному за рахунок членських внесків.

Діяльність у сфері культури та мистецтва здійснюється на професійній чи аматорській основі в порядку, визначеному законодавством України про культуру, підприємства, підприємницьку діяльність, некомерційні організації та об'єднання [9].

Підприємства галузі культури та мистецтва переважно є складовими сфери послуг – система галузей народного господарства, в яких праця не матеріалізується в речах (товарах). Розрізняють три складові сфери послуг:

- сфера послуг матеріального виробництва (транспорт, зв'язок, побутове обслуговування);
- сферу послуг духовного життя (освіта, фізична культура, наука, мистецтво);
- послуги соціальної сфери (торгівля, житлово-комунальне обслуговування, охорона здоров'я).

Таким чином, ми можемо віднести організації галузі культури та мистецтва до установ, що працюють у сфері надання послуг духовного життя.

Висновки. Споживчі послуги, що задовольняють особисті потреби населення, але не втілюються в продуктах можуть бути матеріальними і нематеріальними, ринковими і неринковими. Саме підприємства соціально-культурної сфери надають нематеріальні послуги, які спрямовані на задоволення потреб людини як індивідуума і як члена суспільства. До них відносяться потреби в освіті, медицині, засобах спілкування, інформації, духовному розвитку, культурному дозвіллі, соціальному захисті, зовнішньої і внутрішньої безпеки.

Організації галузі культури та мистецтва надають неринкові послуги. Сутність їх полягає в тому, що витрати, пов'язані з їх виробництвом та збутом, відшкодовуються з державного бюджету, місцевих бюджетів або за рахунок благодійних організацій. До таких послуг значною мірою відноситься охорона здоров'я, освіта, культура, мистецтво, державне управління.

Загальна державна політика в галузі культури та мистецтва спрямована на реалізацію суверенних прав України у сфері культури, відродження і розвиток культури української нації та культур національних меншин; забезпечення вільного розвитку культурно-мистецьких процесів, професійної та самодіяльної художньої творчості, реалізацію прав громадян на доступ до культурних цінностей, створення матеріальних і фінансових умов розвитку культури. Розвиток вітчизняних установ, які працюють у сфері культури та мистецтва, сприятиме становленню України як стабільної, розвиненої та квітучої держави.

Література

1. Андреев С.И. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.И.Андреев. – М.: Финпресс, 2002. – 312 с.
2. Безгін І.Д. Мистецтво і ринок: Нариси / І.Д.Безгін. – К.: ВВП „Компас”, 2005. – 544 с.
3. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – К.: CD-видавництво "Інфодиск", 2008. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – Назва з "Законодавство".
4. Ерошенко И.К. Культурно-досуговая деятельность в современных условиях / И.К.Ерошенко. – М., 1996. – 163 с.
5. Жаркова А.С. Коммерческая деятельность в учреждениях культуры. Учебное пособие / А.С.Жаркова. – М.: Экономика, 1994. – 68 с.
6. Закон України "Про благодійництво та благодійні організації" [Електронний ресурс]. – К.: CD-видавництво "Інфодиск", 2008. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – Назва з "Законодавство".
7. Закон України "Про господарські товариства" [Електронний ресурс]. – К.: CD-видавництво "Інфодиск", 2008. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – Назва з "Законодавство".
8. Закон України "Про об'єднання громадян" [Електронний ресурс]. – К.: CD-видавництво "Інфодиск", 2008. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – Назва з "Законодавство".
9. Закон України "Про професійних творчих працівників та творчі спілки" [Електронний ресурс]. – К.: CD-видавництво "Інфодиск", 2008. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – Назва з "Законодавство".
10. Закон України "Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності" [Електронний ресурс]. – К.: CD-видавництво "Інфодиск", 2008. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – Назва з "Законодавство".
11. Класифікація видів економічної діяльності. Збірник [Електронний ресурс]. – К.: CD-видавництво "Інфодиск", 2008. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – Назва з "Законодавство".
12. Колбер Ф. Нантель Ж., Билодо С., Рич Дж.Дэннис. Маркетинг культуры и искусства / Пер. с англ. Л. Мочалова.; Под ред. М. Наймарк. – СПб.: Издатель Васин А.И., 2004. – 256 с.
13. Куценко В.І. Сфера послуг – нові підходи / В.І.Куценко. – К.: Політвидав України, 1989. – 179 с.
14. Ленглі С. Театральний менеджмент і продюсерство. Американський досвід / С.Ленглі / Переклад з англ. за ред. І.Д.Безгіна. – К.: ВВП "Компас", 2000. – 640 с.
15. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности / Под. ред. В.А. Алексуна, 2002. – 316 с.
16. Морозова Е.Я. Экономика и организация предприятий социально-культурной сферы / Е.Я.Морозова. – СПб.: Михайлов, 2002. – 317 с.
17. Новаторов В.Е. Маркетинг в социально-культурной сфере / В.Е.Новаторов. – Омск: Омич, 2000. – 288 с.
18. Проскурянов В., Сашодник А. Экономический потенциал социокультурной сферы: создание, оценка, анализ / В. Проскурянов, А.Сашодник. – М.: Экономика, 1991. – 157 с.
19. Тульчинский Г.Л. Менеджмент в сфере культуры / Г.Л.Тульчинский. – СПб.: Лань, 2001. – 382 с.

ІНФОРМАЦІЯ

НАЦІОНАЛЬНІ АПК В ГЛОБАЛЬНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ (Рецензія на монографію Т.М.Стукач «Аграрный сектор Украины в мирохозяйственном процессе»)

Проблеми розвитку аграрного сектора України постійно викликають неабиякий інтерес у вітчизняних дослідників. Розвиток аграрного сектора держави, а це підтверджує і світовий досвід, є не тільки джерелом підняття економіки країни, зростання її ВВП, але й фактором включення в світогосподарський процес. На початку XXI ст. для України зростання економіки і активна участь в міжнародних економічних процесах є пріоритетним завданням, реалізація яких дозволить прискорити ринкове реформування в середині країни. Тому з'ясування особливостей використання основних доміант аграрного сектора України з позиції порівняльного аналізу досвіду інших країн світу, формування сприятливого інвестиційного клімату, ефективної зовнішньоекономічної політики в умовах глобалізації світової економіки, є актуальною теоретичною проблемою, яка вимагає ґрунтовного дослідження.

Ці міркування можна доповнити ще і тим, що мало дослідженою є диверсифікація зовнішньоекономічних зв'язків України в контексті впливу глобалізації на відтворення сільськогосподарської продукції. Тобто розв'язання даної проблеми має ще і практичне значення. Саме цим проблемам присвячена монографія кандидата економічних наук Стукач Тетяни Миколаївни «Аграрный сектор Украины в мирохозяйственном процессе», яка вийшла друком в Українському державному університеті фінансів та міжнародної торгівлі.

Монографія має логічну та послідовну структуру, що дало змогу автору сформулювати конструктивні пропозиції і обґрунтувати висновки. Безумовно, складні проблеми сучасності, які знайшли відображення в монографії, не мають однозначної відповіді, але тим цікавішим є бачення автора шляхів їх вирішення.

В монографії дана трактовка аграрної глобалізації, як процесу кількісного і якісного розвитку продуктивних сил і виробничих відносин у всіх сферах процесу відтворення в АПК, розкриті фактори, які впливають на різний рівень розвитку аграрної глобалізації в покраїнному і регіональному розрізі.

Науковий і практичний інтерес представляють ключові особливості і направленість змін процесу відтворення в світовому сільському господарстві.

Особлива увага приділяється моделі міжнародного економічного співробітництва України в аграрній сфері з країнами ЄС, СНД, США, Африки, Латино-Карибської Америки, Азії. Розширення міжнародної економічної інтеграції є одним із напрямків економічного розвитку України в майбутньому.

Онищенко В.П. д.е.н., проф.,
завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу УДУФМТ

До уваги авторів наукового журналу “Зовнішня торгівля: право та економіка”

ВИМОГИ ДО ФАХОВИХ СТАТЕЙ

1. Витяг із Постанови Президії Вищої атестаційної комісії України від 15.01.2003 р. №7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України”:

“Пункт 3: Редакційним колегіям організувати належне рецензування та ретельний відбір статей до друку. Зобов’язати їх приймати до друку у виданнях, що виходитимуть у 2005 році та в наступні роки, лише наукові статті, які мають такі необхідні елементи:

- ☞ постановка проблеми у загальному вигляді та її зв’язок із важливими науковими чи практичними завданнями;
- ☞ аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв’язання даної проблеми і на які спирається автор; виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття;
- ☞ формулювання цілей статті (постановка завдання);
- ☞ виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- ☞ висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Дотримання цієї схеми обов’язкове.

Статтю потрібно розпочати короткою анотацією (на 300-800 знаків) двома мовами – українською та англійською, також подати назву статті й ПІБ автора англійською мовою.

До статті слід додати рецензію доктора наук (юридичних або економічних, відповідно до тематики статті) або витяг із протоколу засідання кафедри.

Матеріали мають бути набрані на комп’ютері в редакторі Word і подаватися до редакції у двох варіантах: електронному (на дискеті) та роздрукованими на папері формату А4. Текст (таблиці) має бути набраний шрифтом Times New Roman, 14 кеглем, через 1,5 інтервалу, верхнє і нижнє поле – 2 см, ліве – 2,5 см, праве – 2 см. Обсяг статті (зі списком використаної літератури, таблицями, схемами тощо) має бути не більш ніж 10-13 стор., але не менш як 5 стор.

Примітки до тексту оформляються як виноски, а посилання на джерела позначаються у квадратних дужках номером, під яким стоїть це джерело в переліку літератури.

При написанні статті автором має бути використано не менш ніж 10 літературних джерел.

У даних про автора слід зазначити прізвище, ім’я та по батькові (у називному відмінку), науковий ступінь, вчене звання, місце роботи, посаду, адресу, телефон.

Стаття обов’язково повинна бути завізована автором із зазначенням дати подання.

Зовнішня торгівля: право та економіка. Науковий журнал. –2009. – №4(45)

Засновник: Українська академія зовнішньої торгівлі (УАЗТ), реорганізована в Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (УДУФМТ) згідно Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 березня 2007 р. № 98 - р “Про реорганізацію вищих навчальних закладів, що перебувають у сфері управління Міністерства фінансів та Міністерства економіки” (зі змінами, внесеними згідно з Розпорядженнями КМ № 513-р від 11.07.2007, № 910-р від 24.10.2007)

Видавець – Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (УДУФМТ) Свідоцтво про державну реєстрацію КВ №5501 від 24.09.2001 р.

Адреса редакції: 01601, м. Київ, вул. Раєвського, 36, к.410, тел./факс 528-10-02.

Адреса видавця: 01601, м. Київ, вул. Чигоріна, 57-а.

Редактори:

Гнатюк М.А.

Виговська З.К.

Видруковано в редакційно-видавничому відділі УДУФМТ.

Адреса: 01042, Київ-42, вул. Раєвського, 36, к. 406, тел.: 528-72-96.

Підписано до друку 28.05.2009 р.

Зам. №03-06-09.

Формат 70x108/16.

Ум.- друк. арк. 18,7.

Обл.-вид. арк. 26,2.

Наклад 180 прим.