

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**  
**СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**«ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»**  
**науково-виробничий журнал**

**№ 2, 2011**

Луганськ 2011

**ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ  
РЕФОРМ**  
№ 2 2011  
НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 2010 РОЦІ

Засновник Східноукраїнський  
національний університет імені  
Володимира Даля

Журнал зареєстровано в Міністерстві  
юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації  
Серія КВ № 17412-6182Р  
від 06.01.2011 р.

ISSN 2221-8440

**TIME DESCRIPTION OF ECONOMIC  
REFORMS**  
№ 2 2011  
THE SCIENTIFIC AND PRODUCTION  
JOURNAL  
WAS FOUNDED IN 2010

Founder Volodymyr Dahl East Ukrainian  
National University

Registered by  
the Ministry of Yustice of Ukraine

Registration Certificate  
КВ №17412-6182Р  
dated 06.01.2011

ISSN 2221-8440

**Головний редактор:** Калінеску Т.В., докт. екон. наук, проф.

**Редакційна колегія:** Бобильова А.З., докт. екон. наук, проф.; Даніч В.М., докт. екон. наук, проф.; Житна І.П., докт. екон. наук, проф.; Житний П.Є, докт. екон. наук, проф.; Заблодська І.В., докт. екон. наук, проф.; Закжевський Ю., канд. екон. наук; Йонова І., канд. екон. наук, доц.; Костирко Л.А., докт. екон. наук, проф. (**заступник головного редактора**); Левашова Л., канд. екон. наук; Рамазанов С.К., докт. екон. наук, докт. техн. наук, проф. (**голова редакційної колегії**); Третяк В.В., докт. екон. наук, проф.; Чиж В.І. докт. екон. наук, проф.

**Відповідальний секретар:** Ліхоносова Г.С.

**Відповідальний за випуск:** Костирко Л.А., докт. екон. наук, проф.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Протокол № 7 від 25 лютого 2011 р.).

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлювані у статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Передруки і переклади дозволяються лише за згодою авторів та редакційної колегії.

ISSN 2221-8440

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2011  
© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2011

*Номер пропонує***БЛОГ ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА****Калінеску Т.В.**

«Новий рік – нові сподівання!»

5

**ТЕМАТИЧНІ РУБРИКИ**• **Економіка та підприємництво****Бурбело О.А., Бурбело С.О.**

Особливості рейдерства в Україні

6

**Дюбанов О.С.**

Структурування ринку електронної торгівлі в Україні

11

**Калінеску Т.В., Неглядова В.В.**

Значення лояльності для сучасного підприємства

15

**Луцків О.М.**

Світова фінансово-економічна криза: наслідки та шляхи її подолання в Україні

19

**Чернявська Є.І.**

Інститути гарантій в процесах інкорпорування

25

• **Податки та бюджетна політика****Євченко Н.Г.**

Податкові ризики в діяльності банку

31

**Калінеску Т.В.**

Оптимістичне оподаткування

41

**Соловей М.М., Баляба К.В.**

Напрями вдосконалення податкової політики шляхом мотивування підприємств до ефективної діяльності

47

**Самоздра М.М.**

Особливості впровадження електронного документообігу між податковою службою й платниками податків

52

• **Фінанси та банківська справа****Костирко Л.А., Велентейчик Н.Ю.**

Сучасний стан та тенденції регулювання міжбюджетних відносин в Україні

57

**Політюк Л.Г., Маленька Е.Ю.**

Розвиток інтернет-банкінгу як форми вдосконалення дистанційного керування в банківській системі

66

**Тищенко В.В., Шемет А.О.**

Проблеми становлення біржової торгівлі в Україні

69

**Харківський М.Б.**

Проблеми та перспективи розвитку ринку пластикових карт в Україні

73



• **Управління сучасним підприємством**

**Долгіх В.В.**  
Соціально-економічні вигоди в інформаційно-комунікаційном забезпеченні діяльності підприємства 76

**Зеленко О.О.**  
Можливість оцінки ділової репутації як результату соціальної відповідальності підприємства 80

**Кирилов О.Д.**  
Інвестиційна уразливість машинобудівного підприємства 84

**Ліхоносова Г.С.**  
Розробка сценаріїв самоорганізації підприємства 87

**Шаталова О.О.**  
Моніторинг організаційно-економічного механізму диверсифікації діяльності маркетингу підприємства 97

• **Економіка регіону**

**Заблудська І.В.**  
Пріоритетні завдання та напрями збалансованого розвитку міста 103

**Загірняк Д.М., Калмикова С.В.**  
Роль міжбюджетних відносин у регулюванні економічного розвитку міста 110

**Матросова Л.М.**  
Формування кластерів в регіональній економіці 114

**Третяк В.В., Воробйова Н.В.**  
Типологія адміністративно-територіальних утворень України залежно від рівня інноваційного розвитку 119

• **Економічна кібернетика**

**Рамазанов С.К.**  
Інструменти еколого-економічного управління виробничою системою в умовах криз 126

**НОВИНИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ**  
Науково-практичні заходи, присвячені обговоренню податкових новацій, у часи діяльності бізнесу за новим Податковим Кодексом України 135

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ**  
Нові видання економічної літератури 138

**РЕЦЕНЗІЇ**  
**Недодаєва Н.Л.**  
Монографія «Детінізація економіки (організаційно-правові проблеми)» / Бурбело О.А., Калашніков М.М. 140

**АНОТАЦІЇ ДО СТАТЕЙ** 142

**ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ** 148

**ВИМОГИ**  
щодо змісту та оформлення статей в науково-виробничий журнал «ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»



## **НОВИЙ РІК – НОВІ СПОДІВАННЯ!**

Наступив Новий 2011 рік, в якому ми будемо намагатися продовжувати наше розпочате спілкування з читачами через сторінки нашого науково-виробничого журналу.

Редколегія журналу дякує усім за допомогу й підтримку щодо випуску першого й дуже важливого номеру нашого журналу. Щиро вдячні усім нашим колегам, хто відгукнувся і надіслав до редакції свої дослідження й заохотив до публікації своїх аспірантів й пошукувачів. Сподіваємось й в майбутньому цей зв'язок, що намітився з представниками різних економічних шкіл нашої країни – буде продовжуватись.

Розпочався Новий рік з новим Податковим кодексом та затвердженим бюджетом на 2011 рік. Чекаємо й певних реформ у сфері пенсійного забезпечення. Такі кроки нашого уряду не можуть не викликати нових сподівань щодо стабільного соціально-економічного розвитку нашої країни. Безумовно, будуть ще багато й позитивних, й негативних відгуків щодо здійснюваних реформ. Але сподіваємось, що певні дискусії з цього приводу виникнуть і на сторінках нашого журналу. Так що запрошуємо усіх охочих прийняти участь у них.

Щодо планів й задумів на майбутнє, то це, по-перше, – сподіваємось отримати визнання цього журналу як фахового, а, по-друге, - зробити його періодичним, з терміном видання – 4 рази на рік (тобто один раз у квартал). Так що запрошуємо усіх бажаючих до плідної роботи разом з нами та підтримати наш журнал своїми новими цікавими публікаціями, оригінальними дослідженнями, напрямами впровадження своїх розробок у виробничу діяльність і зауваженнями щодо поліпшення змісту наших рубрик.

Бажаємо нових сподівань, нових цікавих досліджень, успіхів і досягнення нових, ще не підкорених вершин.

Головний редактор науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»



Т.В. Калінеску



УДК 343.74(477)

**БУРБЕЛО О.А., БУРБЕЛО С.О.**

### **ОСОБЛИВОСТІ РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ**

У статті досліджено особливості рейдерства в Україні, послідовність дій з протиправного поглинання суб'єктів господарської діяльності та наведено пропозиції з протидії цьому явищу.

**Ключові слова:** рейдерство, поглинання, етапи захоплення, реєстри акціонерів, балансова вагтість, цілі рейдерства, інформація, корупція, контрпропаганда, міноритарні акціонери, адміністративний ресурс, скупка акцій, «розпил» акцій, дивіденди, захист бізнесу.

**Постановка проблеми.** Проблема протидії рейдерству залишається все ще актуальною для економіки України. Незважаючи на те, що заволодіння чужим бізнесом мало місце майже у всіх державах світу, в Україні це явище набуло надмірного поширення та агресії.

Українське рейдерство мало негативний вплив на підприємницькій клімат, зумовило дестабілізацію роботи вітчизняних підприємств, руйнацію трудових колективів та соціальні конфлікти, формування несприятливого інвестиційного клімату та міжнародного іміджу країни в цілому.

Рейдерство в Україні розвивається своїм шляхом, який має певні особливості. Дослідження цих особливостей дозволить сформувати ефективні методики протидії протиправним захопленням суб'єктів господарювання.

Українське рейдерство до сьогодні залишається безкарним з боку держави. Протягом останніх років жодного порушника прав власності, жодну особу або компанію, які винні у незаконному захопленні власності, не було притягнуто навіть до адміністративної відповідальності. Це незважаючи на те, що більшість рейдерських захоптів підприємств має повний склад кримінального злочину.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В економічній та юридичній науці тривалий час йде дискусія з приводу протидії рейдерству. Дослідженням цієї проблеми займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Достатньо нагадати роботи Варналія З.С., Борисова Ю.О., Белікова

О.І., Бочарової О.В., Гетьман-Павлової І.В., Житомирського В.С., Лазуренка В.І., Крутова В.Р., Криничанського К.В., Седова В.В., Тараханової З.Е., Фостер Р. та інш. [2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16]. Однак, на жаль, бракує комплексних досліджень цієї проблеми в сучасних умовах.

Як і будь-яка ринкова пропозиція, продаж послуг із захоплення чужої власності стимулює зростання попиту на них. В останні роки цей попит стає більш свідомим, організованим та масовим. Крім того, поки українські ринки остаточно не поділені, вітчизняні підприємства мають бути готовими до протистояння рейдерським атакам. Для цього доцільне глибоке дослідження механізму здійснення рейдерських захоптів.

**Мета статті.** Метою статті є дослідження послідовності здійснення рейдерських дій в умовах вітчизняної економіки і розробка пропозицій щодо протистояння цим діям.

**Основний матеріал дослідження.** Рейдерський захват являє собою систему послідовних дій, яка, на думку деяких авторів [3, 4, 5, 9], ряд етапів, що характеризуються своїми цілями та завданнями.

До першого етапу рейдерської атаки відносяться: вивчення ринкової ситуації та виділення об'єктів, які є найбільш привабливими для захоплення.

На вибір об'єкта впливає багато факторів, основним з яких є стратегічні цілі рейдера. Однак, іноді рейдери починають операції з захопту не прораховуючи до кінця всі можливі варіанти розвитку подій,



не приділяючи належної уваги необхідності планованого поглинання і переоцінюючи власні фінансові можливості. В результаті при вдалій побудові системи ефективного захисту це може призвести до банкрутства рейдера.

На цьому етапі здійснюються спроби отримання копії уставних документів, відомостей про внутрішню фінансову політику, керівників та топ-менеджерів, майно та інші активи підприємства. Крім того, вивчаючи реальні економічні показники діяльності підприємства здійснюється оцінка його основних активів – об'єктів нерухомості та землі. Найбільші зусилля рейдери покладають для отримання реєстру акціонерів. Методи є різними від підкупу робітників реєстру до різноманітних опитувань робітників підприємства та представлення до Єдиного Державного реєстру фіктивних документів про зміну керівництва підприємства та ознайомлення нового керівника з реєстром акціонерів.

Процес збору і обробки первинної інформації проводиться безперервно, в результаті чого створюються величезні масиви даних, які можна використовувати не тільки для захоплення, але і для захисту від нього. Цей процес може тривати від кількох тижнів або місяців до декількох років в залежності від ступені опрацювання об'єкту та наявності достовірних джерел.

Паралельно з цим рейдери накопичують інформацію, що компрометує керівництво та головного бухгалтера або провокує їх на протиправні дії. Здійснюється також оцінка стійкості підприємства до атаки. Підлягає вивченню та оцінюванню система охорони, здатність суб'єкта мобілізувати для свого захисту суд та прокуратуру, органи державної влади та місцевого самоврядування.

Через непрозорість фінансово-господарської діяльності українських суб'єктів господарювання отримання повної і достовірної інформації відносно них є досить складним завданням. Однак від цього залежить ухвалення остаточного рішення про можливість і необхідність здійснення поглинання. Наприклад, якщо підприємство, визначене для поглинання (пі-

дприємство-ціль), має кредиторську заборгованість, що перевищує балансову вартість її активів, то поглинання такої компанії може бути досить ризикованим для агресора.

Відомості збираються компанією-агресором, як шляхом звернення з відповідними запитами до реєструючих державних органів, так і за допомогою співробітників підприємства-цілі, лояльних до агресора. Також слід зазначити, що мають місце випадки, при яких отримання необхідної фінансової документації здійснюється за допомогою співробітників податкових органів, які при проведенні податкової перевірки вилучають частину документації, що цікавить загарбника.

Характерною ознакою підготовчого етапу є те, що підприємства стають об'єктом пильної уваги маркетологів, консультантів, кореспондентів газет. Підвищений інтерес з'являється до реєстротримача і до будь-якого іншого джерела інформації про акціонерів підприємства. Збільшується, зовні невмотивовано, кількість всіляких перевірок і запитів інформації з боку різних відомств, податкових органів, екологічної міліції і т.д. Як правило, ці дії організовуються за допомогою окремих корумпованих співробітників правоохоронних структур.

До суб'єктів, які мають доступ до корисної для рейдерів інформації, можна віднести контролюючі інстанції, керівництво (менеджмент), власників підприємств, контрагентів.

Наприкінці підготовчого етапу розгортається «інформаційна війна»: у місцевих та центральних ЗМІ починається атака на підприємство, його керівників і великих акціонерів. Критика методів управління, песимістичні прогнози щодо майбутнього підприємства не лише відволікають увагу та ресурси власників об'єкта поглинання на організацію контрпропаганди, але і здатна викликати паніку міноритарних акціонерів, полегшивши тим самим скупку акцій, або збільшення дисконту при скуповуванні боргів у кредиторів цього підприємства [9, с. 58].

Починається також тиск на керівників та власників підприємства за допомо-



гою адміністративного ресурсу. При цьому всі гілки влади однаково з захопленням беруть участь у процесах переділу власності або на стороні захисту, або на боці нападу. На підставі сфальсифікованих доказів в судах організуються масові судові позови. Незважаючи на всю абсурдність змісту виконавчих листів, виконавче провадження виконується з особливим завзяттям, навіть якщо є грубі помилки у виконавчих листах.

На даному етапі, як правило, вирішується великий комплекс завдань, грамотне рішення яких дозволяє знизити фінансові витрати рейдера, а також виробити оптимальну стратегію дій з «ворожого» поглинання.

Другий етап – це власно дії спрямовані на захоплення.

Грунтуючись на отриманій інформації, завданні та складності операції, розробляється стратегія захоплення – ґрунтовно і глобально, з урахуванням всіх можливих варіантів розвитку подій, але завжди атака розробляється індивідуально, під кожне конкретне підприємство. Під час реалізації захоплення стратегія може переглядатися і коригуватися.

Найпоширеніша схема захоплення – це скупка акцій підприємства-цілі [6, с. 149]. Вона завжди ефективна і застосовується у випадках, коли більшість акцій підприємства, що поглинається, розосереджено (так званий розпил) по дрібним власникам. У цьому випадку акції скуповуються з метою збору контрольного пакету і реалізуються рейдером просто й невігдаливо: за допомогою скупки «розпилу» у дрібних акціонерів. Останні, як правило, легко розлучаються з наявними акціями, тому що дивідендів по ним ніколи не отримували. Разом з тим, рейдери пропонують міноритаріям суму в розмірі їх піврічного або річного заробітку, і це за мізерних регіональних зарплатах. Одночасно з цим рейдери починають «плющити» підприємство, щоб дезорганізувати керівництво і продемонструвати акціонерам низьку ліквідність і малоцінність акцій, що знаходяться у них на руках. Рейдери завалюють позовами керівництво товариства від імені акціонерів з приводу порушень при прове-

денні додаткових емісій акцій і при здійсненні великих угод. Одночасно з цим заздалегідь куплені борги підприємства, що поглинається, можуть «вибухнути» в суді. Так само ініціюються різні перевірки підприємства з «сигналів» акціонерів і порушують кримінальні справи відносно керівництва і великих акціонерів, в основному з надуманих підстав [13, с. 23].

Однак консолідовані пакети акцій не можуть служити гарантією безпеки, оскільки у рейдерів є й інші, не менш ефективні схеми. Наприклад, можливо просто «вкрасти» його активи, як правило нерухомість, не скуповуючи акції підприємства. Виглядає це таким чином. Спочатку до податкової інспекції відправляється фальшивий протокол зборів акціонерів з рішенням про обрання нового генерального директора. Потім «новий» директор укладає договір купівлі-продажу об'єкта нерухомості з фірмою – «буфером», і ця угода за гроші швидко реєструється. Фірма – «буфер» так само стрімко перепродає цю нерухомість. Новий власник (а це, як правило, чергова структура рейдера) буде відгороджений від претензій колишнього господаря статусом «добросовісного набувача». Після цього фірма – «буфер» за допомогою ліквідації, реорганізації або в інший спосіб розчиняється в небутті. Одночасно з цим зникає в нікуди і «липовий» директор підприємства – жертви. У підсумку директор потерпілого підприємства дізнається про те, що він вже не власник нерухомості, тільки тоді, коли міліція або судові пристави будуть виносити його з кабінету. Безумовно, за даним фактом буде порушено кримінальну справу, але дуже скоро вона буде закрита за відсутністю складу злочину або неможливістю знайти і встановити осіб, що його вчинили [6, с. 150].

Для досягнення своїх цілей рейдери змушені вдаватися не лише до підкупу і фабрикації кримінальних справ стосовно керівництва, а й до тактики інтриг, змов, маніпулювання громадською думкою для зміни балансу сил на свою користь. Загарбники намагаються розколоти керуючий орган і зіграти на внутрішніх протиріччях, реалізуючи підхід «розділяй і володарюй». У хід іде банальний шантаж, пресинг сто-





совно сімей керівництва, «чорнуха» у пресі, створення на порожньому місці конфліктів з владою, все ті ж кримінальні справи, замовлення іншим держорганам та інше. Таким чином, рейдер робить певні дії для сплачивання навколо себе незадоволених дрібних акціонерів з метою заходу на підприємство під «знаменами» опозиції, часто штучно створеної.

Керівництво підприємства змушене йти на поступки міноритарним акціонерам з метою пом'якшення опозиції і намагаться досягти єдності всередині ради директорів.

Відчувши загрозу, власники підприємства і його керівництво природно намагаються захищатися. Як правило, це або обтяження, або виведення активів з використанням фактично афілійованих структур, якщо це їм вдається, то захоплення підприємства рейдером втрачає будь-який сенс [5]. Рейдер, зі свого боку, прагне не допустити цього. На даному етапі сторони роблять кроки абсолютно ідентичні. Кожна з сторін прагне «намалювати» підконтрольну саме їй кредиторську заборгованість підприємства та отримати в якомунбудь підконтрольному суді рішення, що блокують здійснення операцій з активами підприємства. Найпоширеніший спосіб – розставити «капкани» в органах, що реєструють операції з нерухомістю та іншою власністю. При цьому сторона подає документи на перереєстрацію права власності, підконтрольний чиновник максимально гальмує процес реєстрації і ставить до відома замовника. Останній встигає зробити контрзаходи і розрахувати контрудар. Саме на цьому етапі сторона, що обороняється, як правило, програє, тому що у рейдера було більше часу на підготовку і він встиг розставити більше «капканів».

Для створення формальних передумов «заходу» рейдера на підприємстві їм створюється паралельний орган управління з максимальним дотриманням всіх формальних процедур та вимог закону. Здійснюється це за допомогою позачергового скликання зборів акціонерів і переобрання на них ради директорів і генерального директора. Природно, що господарі і керівництво перешкоджають такому скликанню

і, як наслідок, своєму переобранню, а якщо це вже сталося, то заперечують його легітимність.

Паралельний орган управління, створений рейдером, бере фактичний контроль над об'єктом захвату. Це самий публічний етап, тому що колишнє керівництво з усіх сил чинить опір. З обох сторін можуть активно діяти державні виконавці з взаємовиключними один до одного виконавчими листами, різні підрозділи міліції, преса і так далі. Так само на цьому етапі зав'язується запекла інформаційна та адміністративна війна [15, с. 108].

У тому випадку, якщо така атака вдалася, подальші дії рейдера залежать від цілей і завдань рейдерської операції. Тут можливі декілька варіантів. У першому випадку, якщо рейдер прагнув захопити активи підприємства – жертви тільки з міркувань миттєвого заробітку, то швидко відбувається ланцюжок угод із продажу нерухомості, обладнання, транспорту і всього іншого, що має ціну. Це робиться до тих пір, поки активи не потрапляють до рук добросовісного набувача – для унеможливлення в подальшому оскаржити законність операції. З предметами та об'єктами високої балансової вартості, але низької ліквідності, новий власник підприємства навіть не заморочується. Він продає їх за суму, за яку забирають, або кидає. Наприклад, яке-небудь устаткування по балансу коштує мільйони доларів, а швидко продати можливо тільки на металобрухт. У другому випадку, якщо вся рейдерська операція проводилася для захоплення бізнесу підприємства в цілому, загарбником реалізуються заходи для його утримання. Підприємство, придбане таким чином, приєднується до холдингу і на ньому з «нуля» вибудовується вся вертикаль управління, і з урахуванням способу придбання вибудовується структура безпеки. З цією метою ліквідуються наслідки операції захоплення, трудовому колективу сплачується вся зарплата, великим акціонерам виплачуються дивіденди, а в бюджет перераховуються всі заборгованості по податках. Також і криміналітету, якщо потрібно, сплачуються відступні. У деяких випадках ображені колишні власники підприємства,



при наявності на те ресурсу, самі перепрофілюються в рейдери і намагаються повернути втрачений бізнес. Новий власник бізнесу для протидії цьому може спробувати зробити захоплення вже свого підприємства нерентабельним, наприклад, рознести бізнес по декільком юридичним особам та обтяжити активи, просто заклавши їх своїй же структурі.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, зрозуміло, що процес захвата підприємства займає певний період часу. Він включає ряд етапів, кожен з яких має свою специфіку, цілі та завдання. Виявити загрозу захвату можна ще до початку активних дій, спрямованих безпосередньо на захоплення. На цьому етапі легше вистроїти схему ефективного захисту, яка прямо залежить від засобів встановлення контролю над підприємством, але це вже предмет окремого дослідження.

### Література

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 року // ВВРУ. – 2008. – № 50-51. – Ст. 384.
2. Варналій З.С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2 (3). – С. 129-136.
3. Борисов Ю.О. Корпоративное рейдерство как социально-экономическое явление в мировой экономике. – М.: Первый институт корпоративного права, 2006. – 122 с.
4. Беліков О.І. Можливі шляхи протидії рейдерським захопленням // Юстиніан. – 2007. – № 5. – С. 18-21.
5. Беліков О.І. Рейдерство в Україні – реалії сьогодення // Юридичний журнал. – 2007. – № 4. – С. 105-109.
6. Бочарова О.В. Способи поглинання акціонерних товариств // Підприємство, господарство і право. – 2009. – № 10. – С. 149-151.
7. Гетьман-Павлова И.В., Цыганкова Е.В., Шахова В.В. Меры защиты от враждебных поглощений // Юрист. – 2008. – № 8. – С. 18-34.
8. Глубіш А. Бізнес-розвідка як складова системи протидії рейдерській атаці // Бизнес и безопасность. – 2008. – № 2. – С. 56-59.
9. Житомирский В.С. В блокнот предпринимателю. Рейдерство: явление, причины, профилактика, защита. – Спб.: Ленинградская торгово-промышленная палата, 2006. – 54 с.
10. Криничанский К.В. Рынок слияний и поглощений как среда реализации функции стимулирования предпринимателей и менеджеров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 3. – С. 115-118.
11. Крутов В.Є., Булаг Ю. Правове забезпечення протидії рейдерству // Право України. – 2009. – № 9. – С. 132-139.
12. Лазуренко В.И. Рейдерство: Слияние и поглощение. – М.: ТУКБН, 2009. – 230 с.
13. Паламарчук Г., Венгу Л. Особливості рейдерства в Україні та політика його подолання // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 23-25.
14. Рид Стенли Фостер. Искусство слияний и поглощений. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 478 с.
15. Серов В. Украинское рейдерство: от малого бандитизма до транснациональных корпораций // Бизнес. – 2006. – № 51. – С. 89-109.
16. Тараханова З.Э. Функционирование рейдерств в РФ: автореф. дис. канд. юр. наук. Владикавказ. – 2008. – 21 с.

Стаття подана  
10.01.2011 р



## СТРУКТУРУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

В даній статті автором проведено дослідження структури ринку електронної торгівлі в Україні, визначено чотири типові групи підприємств, що функціонують на даному ринку, та сутність їх взаємодії в конкурентній боротьбі.

**Ключові слова:** структура ринку, конкурентоспроможність, конкурентна перевага, конкурентне середовище, електронна комерція, інтернет-магазин.

**Постановка проблеми.** Сфера Інтернет-торгівлі в Україні розвивається дуже швидкими темпами. Така форма ведення бізнесу стає вже звичною для багатьох підприємців та споживачів. В контексті дослідження та управління конкурентоспроможністю таких підприємств актуальним та необхідним є аналіз структури та конкурентного середовища цього ринку, а також виявлення основних закономірностей його функціонування та розвитку. Цікавим є також дослідження різниці в умовах розвитку регіональних ринків електронної торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Останні роки в Україні спостерігається суттєве зростання кількості Інтернет-користувачів. Станом на січень 2011 року, кожен третій українець є користувачем мережі Інтернет [1]. Сучасні ділові люди користуються Інтернет у власному повсякденному житті: дізнаються про останні новини, прогноз погоди, спілкуються по роботі та з друзями, а також використовують Інтернет як інструмент ведення бізнесу. Бурхливий розвиток мережі породив велику кількість форм ведення бізнесу в Інтернеті – B2B, B2C, C2C, B2G, G2B. Однією з найпоширеніших, та таких, що динамічно розвиваються, - є форма B2C (Business-To-Consumer). Це така форма електронної торгівлі, метою якої є прямі продажі для споживача. Одним з найпопулярніших інструментів B2C є інтернет-магазин. Кількість інтернет-магазинів за останні 3 роки в Україні зростає більше ніж в 2 рази (3168 станом на січень 2008 року, та 6679 станом на січень 2011 року [2]).

**Метою даної статті** є аналіз та дослідження структури ринку електронної торгівлі в Україні в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** На території України функціонують N інтернет-магазинів, що спеціалізуються на продажах різноманітних груп товарів. В рамках цього дослідження зробимо зауваження, що ми розглядаємо ринок однорідних товарів, які пропонують інтернет-магазини, наприклад ринок цифрової техніки та електроніки, як один з найбільш представлених в мережі. Кожен з суб'єктів господарювання функціонує на певному ринку. Ринки структуруються наступним чином:

1. Національний ринок, що характеризує всю сукупність взаємовідносин між конкуруючими суб'єктами та ринками споживачів в межах країни.

2. Регіональні ринки – сукупність всіх учасників ринку в межах окремої територіальної одиниці в межах країни, наприклад області. Їх кількість визначимо як  $r$ , що стосовно України можна визначити як 24 (кількість областей).

3. Місцеві ринки – локальні ринки збуту в межах окремих населених пунктів. Кожен регіональний ринок може нараховувати різну кількість місцевих ринків (від 1 до  $m_r$ , де  $r$  – індекс відповідного регіонального ринку).

За об'єктивними обставинами один і той самий гравець (інтернет-магазин), навіть якщо він територіально відноситься лише до одного місцевого ринку, має певний вплив на ринки різних рівнів в залежності від ефективності його господарської діяльності та наявних можливостей. Тобто інтернет-магазин, що знаходиться, напри-



клад в Києві, маючи достатні можливості функціонування на ринку, може задовольняти потреби споживачів не лише в Києві, але й в інших містах та регіонах України. Наглядно найбільш поширені варіанти

функціонування підприємств електронної торгівлі зображено на рис. 1.

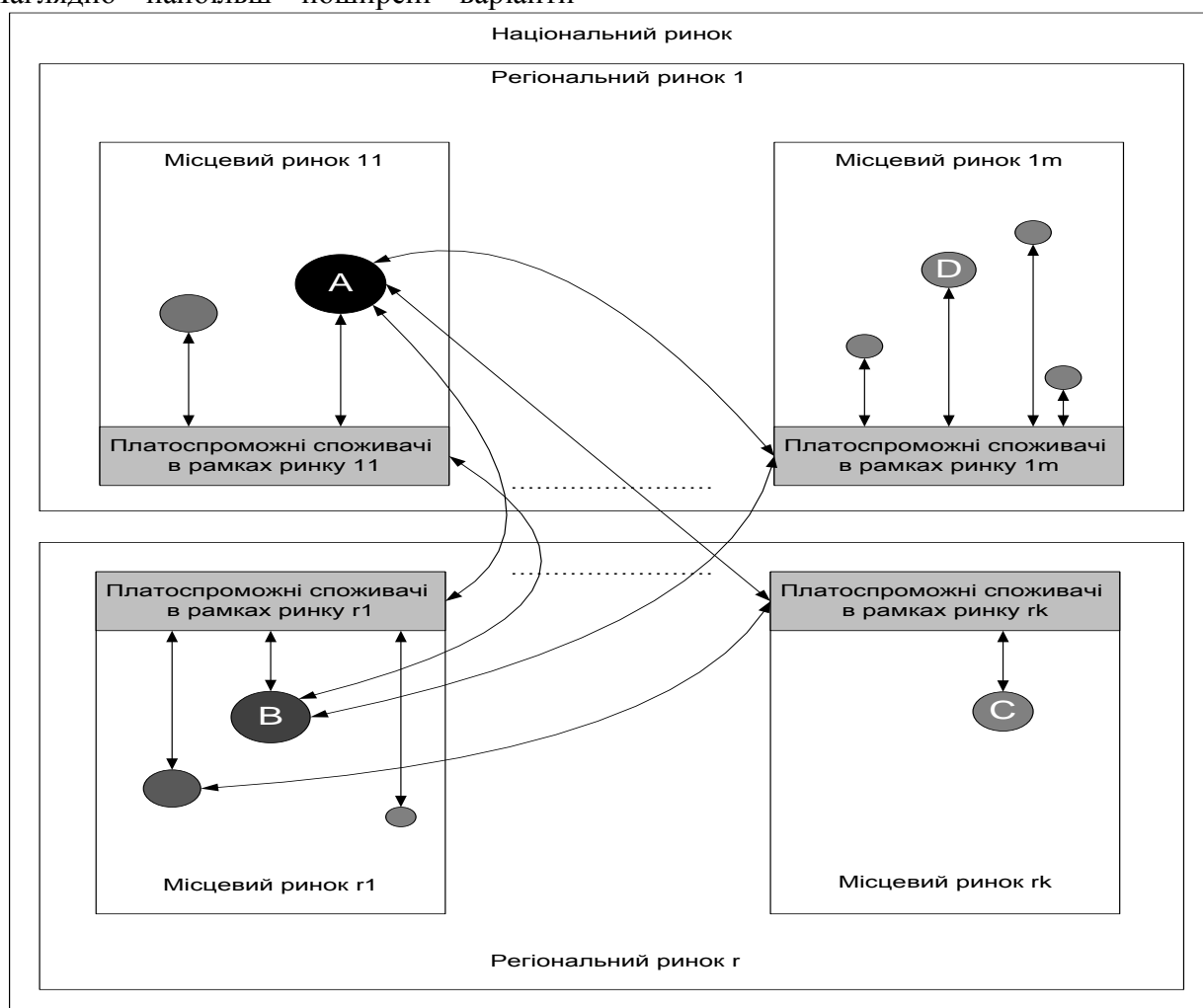


Рис. 1. Схема функціонування суб'єктів ринку на різних рівнях

Як зазначалось вище, в межах національного ринку функціонують регіональні ринки (на рисунку представлені лише 2). Виділення їх для аналізу обумовлено нерівномірністю проникнення мережі Інтернет в різних регіонах України, що безпосередньо впливає на розвиток цього виду бізнесу. Наприклад, за даними Bigmir)net [2] станом на січень 2011 року, 55,68% користувачів Інтернет в Україні приходить на Київський регіон. Далі в порядку зменшення частки слідує такі регіони, як Харківський, Донецький, Одеський, Львівський, Дніпропетровський, АР Крим, та Луганський. Їх сумарна частка складає 32,9%. У той же час, у Ровенського, Жито-

мирського та Івано-Франківського регіонів найменша активність, всього 0,25%, 0,24% та 0,16% відповідно. На всі інші регіони прийшло 13,38%. Таким чином, відразу можна зробити певні висновки щодо рівня розвитку Інтернет-бізнесу в деяких регіонах, та зробити припущення про найбільшу та найменшу концентрацію підприємств електронної торгівлі.

Місцеві ринки, як правило, функціонують в межах населених пунктів (міст). На кожному місцевому ринку присутня певна кількість фірм (від 0 до  $n_m$ , де  $m$  - індекс відповідного місцевого ринку). За об'єктивними обставинами, пов'язаними з рівнем попиту



та розвитку мережі Інтернет, онлайн-магазини розміщуються лише у доволі великих містах (за статистикою [2] – у містах з населенням в середньому від 100 тисяч мешканців). Кожен гравець відрізняється від іншого багатьма показниками, що відображається в частці ринку, яку він (гравець) займає. Розглянемо на прикладі рис. 1 (підприємства А, В, С, D) найбільш типові ситуації функціонування гравців на ринку електронної торгівлі в Україні:

1. Підприємство А – приклад гравця, що діє в рамках національного ринку. Це, як правило, підприємства, що в свій час були першопрохідцями в сфері онлайн-торгівлі, мають дуже великі торговельні потужності, багато кваліфікованого персоналу, власні складські приміщення, розвинену мережу представництв та інше. Як видно з рисунка, такі фірми намагаються в конкурентній боротьбі захопити прихильність споживачів в усіх регіонах країни, хоча, як правило, їх офіси розміщені в столиці та ще в декількох містах-мільонерах. Завдяки ефекту масштабу та накопиченому досвіду [3] такі підприємства здатні запропонувати споживачеві найцікавіші ціни та найкращий сервіс. Національний ринок можна вважати олігопольним, так як частка таких підприємств, як правило, незначна, а доля ринку, яку вони контролюють в цих масштабах, – дуже суттєва.

2. Підприємство В – сталий гравець на ринку, лідер одного, або декількох регіональних ринків. Такі гравці намагаються досягти національного рівня торгівлі, але за деякими складовими показниками конкурентоспроможності не можуть досягти рівня лідерів національного ринку, та зосереджують свою увагу на обмеженій кількості регіональних та місцевих ринків. Такі підприємства, зазвичай, мають кращі конкурентні позиції на місцевих ринках навіть у зрівнянні з національними лідерами завдяки більш вузькій сегментації. Прикладом таких фірм є лідери зазначених вище

розвинених (в плані проникнення мережі Інтернет) регіонів. Вони частіше виграють у конкурентній боротьбі завдяки кращому сервісу, швидкості обслуговування, цільовій рекламі та напрацьованому іміджу, та рідше у конкуренції по ціні. Такі ринки також можна вважати олігопольними, бо, як правило 3-5 лідерів контролюють 60-70% регіонального ринку. Розміщені такі фірми у найбільших містах вказаних регіонів.

3. Підприємство С – яскравий приклад гравця, що функціонує в регіоні з слабким рівнем активності користувачів Інтернет, які були зазначені вище. В таких регіонах ще не достатній рівень довіри до онлайн-торгівлі, а кількість підприємств, що наважилась до ведення такого бізнесу істотно мала. Такі ринки, з одного боку є найменш насиченими, тобто мають представляти підвищений інтерес до гравців категорії В, а з іншого – ризик підприємства через недостатність попиту на такому ринку дуже великий. Існуючий попит споживачів таких регіонів, як правило, задовольняють лідери національного ринку та кілька невеликих місцевих гравців.

4. Підприємство D – гравець на ринку чистої конкуренції (або максимально наближеної до такої) в нинішніх умовах. Такі підприємства представлені в регіонах з середнім рівнем активності користувачів (частка яких складає зазначені вище 13,38%). Це відносно молоді підприємства, їх кількість в регіоні суттєва, але жодне з них не може самостійно контролювати чи впливати на стан ринку. Такі ринки дуже стрімко розвиваються, та представляють великий інтерес для національних та регіональних лідерів.

Для правильного та обґрунтованого аналізу та управління конкурентоспроможністю важливе чітке визначення груп, до яких належить досліджуваний суб'єкт господарювання та його прямі конкуренти на ринку електронної торгівлі. Також важливе значення має стратегія досліджуваного підприємства на ринку. Наприклад, якщо підприємство



групи В ставить за мету вихід на національний ринок, то його доцільно розглядати як «відносно слабого гравця» національного ринку і конкурентами визначати фірми групи А, та, можливо, ще декількох суб'єктів групи В з такими самими цілями. Якщо ж те саме підприємство ставить за мету укріплення своїх конкурентних позицій на місцевому або регіональному ринку, то доцільно розглядати його як «одного з лідерів» регіонального ринку, а в якості його конкурентів – інших суб'єктів групи В на даному ринку, та підприємства групи А, що мають «підвищений інтерес» до цього ринку. В цьому випадку однією з важливих задач досліджуваного підприємства буде також забезпечення необхідного бар'єру проникнення національних лідерів на даний регіональний ринок та бар'єру появи нових місцевих конкурентів. Таким чином, від поставленої цілі управління конкурентоспроможністю підприємства буде залежати конкурентне середовище та набір конкурентних переваг, необхідних для впровадження.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** В рамках даної статті було досліджено структуру ринку електронної торгівлі в Україні на її сучасному етапі розвитку, визначені чотири типові групи підприємств, які функціонують на даному ринку, та їх цілі й завдання. Також зазначено, що від по-

ставленої цілі управління конкурентоспроможністю підприємства залежить склад учасників (конкуренти та ринки споживачів), які будуть приймати участь в аналізі та моніторингу ринку. А, відповідно, це суттєво впливає на сутність отриманих результатів дослідження та наступного управління.

### Література

1. <http://podrobnosti.ua/internet/2011/02/17/753622.html>
2. <http://top.bigmir.net/>
3. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: (Монографія) / Іванов Ю.Б., Орлов П.А., Іванова О.Ю. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2008. – 352 с.
4. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: (Монография) / Тищенко А.Н., Иванов Ю.Б., Кизим Н.А. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 376с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544с.
6. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: (Монографія). – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2007. – 368с.

*Стаття подана  
25.02.2011 р*



## ЗНАЧЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ ДЛЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто оригінальні підходи щодо визначення лояльності на підприємстві; обґрунтовано актуальність застосування політики керівництва у сфері формування лояльності персоналу, торгівельної марки та клієнтів; визначено особливості плинності кадрів на підприємстві та запропоновано способи формування лояльності персоналу підприємства

**Ключові слова:** кар'єрні перспективи, конкурентні переваги, лояльність, місія підприємства, плинність кадрів, прихильність, управління персоналом.

**Постановка проблеми.** Наразі йде бурхливий розвиток інтернет-торгівлі, який надає покупцеві можливість швидко отримати для порівняння альтернативні пропозиції за ціною, дані для аналізу обсягу та якості того, що пропонується та добути відомості про додаткові можливості сервісу і навіть думку інших споживачів про підприємство та його продукцію.

Крім того, примхливий споживач постійно потребує якісь ноу-хау у яскравій упаковці, підтриманого рекламою з відомими діячами, наприклад культури. Тому і виникає питання, а навіщо ж нам створювати лояльність? Чи є в цьому сенс? Мабуть, при орієнтації лише на захват нової ринкової ніші підприємство занурюється у цінову боротьбу, знижуючи ціни та заощаджуючи на якості продукції. Але є й такі, що все ж таки розуміють, що прихильність клієнтів – необхідна запорука при прогресуючому розвитку підприємства.

Лояльність споживачів – одна з найбільш обговорюваних тем в маркетингу і взагалі в бізнесі в останні кілька років, це поняття дуже часто трактується хибно, особливо так звані схеми лояльності, програми лояльності, а також виміри задоволеності споживачів, як правило, нічого спільного з істинною прихильністю не мають. Не потрібно проводити досліджень для того, щоб зрозуміти: більшість програм лояльності намагаються купити сталість споживачів за рахунок знижок і дрібних подарунків. У

відношенні «задоволеності» нерідко необґрунтовано припускають, що задоволені споживачі неодмінно «повинні» стати прихильними. Але ж насправді задоволеність споживача – це обов'язкова умова. Це таке ж неодмінна вимога, як якісна продукція та хороший рівень сервісу. Оскільки комерційні компанії існують буквально за рахунок споживачів, велика частина розмов і публікацій на теми лояльності присвячена виключно споживачам (покупцям, клієнтам). Багато говориться про те, якими повинні бути продукт або послуги, як повинен поводитися персонал, як важливо те, щоб критичну необхідність лояльності розуміли керівники компанії.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питаннями вивчення лояльності на підприємстві займалися як зарубіжні і вітчизняні вчені, такі як М. Армстронг, Р. Брукс, К. Девіс, Дж. В. Ньюстром, Ф. Райхельд, Е. Шейн та А. Я. Кібанов, Л. В. Карташов, В. А. Співак. Разом з тим зросла нагальна проблема: чи повинно керівництво замислюватися над лояльністю з боку клієнтів, персоналу чи інвесторів, а може це вже не є актуальним.

Тому метою цієї статті є визначення ролі лояльності та її оригінальності у розвитку підприємства в умовах сучасної, мінливої та високошвидкісної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Наразі дуже багато говорять і пишуть про лояльність, хоча, якщо бути точніше,



мова йдеться про прихильність. Прихильність споживачів веде не тільки до повторної покупки товарів певного виробника, але й до того, що перевага споживача стає настільки стійкою, що він робить повторні покупки протягом тривалого часу.

Дотримуючись переваги, споживач купує тільки обраного виробника в якійсь категорії і із задоволенням рекомендує його своїм знайомим.

Відомо, що прихильність споживача надає підприємству економічну стійкість, бо, згідно із законом Парето, в середньому 80% прибутку приносять компанії 20% її постійних клієнтів, то ці постійні клієнти і забезпечують фірмі прибуток та довгострокову стабільність.

Однак і короткострокові переваги прихильності підтвержені результатами досліджень багатьох компаній у різних країнах світу: широко відомо, що продаж товару новому споживачу обходиться компанії в 6 – 7 разів дорожче, ніж старому. Тому, якщо знову звернутися до закону Парето, то він підтверджує і те, що 80 % часу і зусиль компанії йде на обробку 20 % економічно не вигідних клієнтів.

Таким чином, будь-якому підприємству важливо не стільки залучати нових покупців, а скільки утримувати наявних та збільшувати їхню прихильність до бренду який пропонує певна компанія.

Щоб бути успішним підприємство повинне постійно підвищувати свої виробничі результати. У цьому випадку власники з більшою ймовірністю повинні інвестувати в людські ресурси компанії, наприклад організовуючи навчання, надаючи обладнання та створюючи умови для того, щоб зробити роботу продуктивнішою та приємнішою. Це веде до більш високої задоволеності працівників і як наслідок – до покращення якості продуктів та обслуговування, що, у свою чергу, може підвищити ступінь задоволеності клієнтів і їхньої лояльності. У

результаті можуть покращитися економічні показники компанії.

Підприємствам стає все важче і важче відрізнятись від своїх конкурентів за якістю продукту, і тому для створення конкурентної переваги все більш важливим стає зосередження на обслуговуванні клієнтів. Рівень обслуговування залежить від лояльності працівників, і ця якість працівників перетворюється у все більш важливий чинник ланцюжка «працівник – клієнт – прибуток».

Багато підприємств використовують деякі форми оцінки задоволеності і лояльності клієнтів, але більшість вважають, що важко виявити зв'язки між параметрами, що характеризують співробітників, параметрами, що характеризують клієнтів, і економічними результатами. Основна причина труднощів – ненадійність традиційного способу вимірювання задоволеності клієнта і критерію лояльності, а також відсутність явних кількісних зв'язків з бажаними економічними результатами.

Для того щоб з'єднати набір дій в єдине ціле, щоб діяльність компанії не розвалювалася на шматки, потрібен якийсь фундамент. На думку Фреда Ф. Райхельда, ключем до всього служить відданість на всіх рівнях [1, с. 12]. Райхельд роз'яснив принципову важливість прихильності для виживання компанії у декількох способах [2, с. 35]:

- «декларативний»: щоб отримати прихильність споживачів, треба, по-перше, їх вибирати, а по-друге, треба на всіх рівнях отримати прихильність людей, що оточують компанію і знаходяться всередині неї.
- другий аспект - «технологічний»: із застосуванням лакмусового тесту лояльності.

Не менш важливою виступає питання розбірливості у виборі співробітників, партнерів і, саме головне, цільової групи споживачів.





Підприємство повинне намагатися не продавати кожному, а вибирати тільки вигідних для себе клієнтів - тих, кого може обслужити добре. Треба розуміти, що всі підприємства різні і не слід підбирати персонал тільки лише з досвіду, кваліфікації і складу характеру, потрібно враховувати увесь комплекс особистості.

Існує велика проблема у тому, що більше за половину співробітників підприємств не вважають, що їх роботодавці заслуговують на лояльність, що зумовлено відсутністю мотивації, зарплатних окладів та високою плинністю кадрів. Навіть якщо персонал тримається за свою роботу через високу заробітну плату, але при цьому не поважає своїх керівників, то він певно так само не поважає споживачів. Якщо такі люди зовні добре працюють з клієнтами, значить, вони хороші актори [3, с. 42], які ненавидять свою роботу, споживачів чи клієнтів та керівництво, для яких є головним отримання заробітної плати, а не місія підприємства та плідність роботи усіх його ланок, яка допоможе вивести підприємство на потрібний шлях подальшого прогресуючого розвитку, дозволить визначити потреби та пріоритети, зменшити економічну уразливість та збільшити загальну конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової економіки.

Сьогодні проблема плинності співробітників є головною проблемою багатьох підприємств. Сучасний кадровий ринок дуже динамічний, і утримати цінного працівника часом буває непросто. Керівники кадрових департаментів і менеджери з персоналу все частіше на перше місце в своїй діяльності ставлять проблему кадрового обороту. Це пояснюється тим, що звільнення співробітника у певній мірі приносить фірмі прямі фінансові втрати.

Опитування та дослідження показують, що приблизно 2 / 3 працюючих людей час від часу замислюються про перехід в інші компанії, хоча здійснити

цей крок здатні далеко не всі. Стримуючими факторами виступають вік, можливе зниження зарплати і просто страх перед рішучими діями, наслідки яких здатні змінити життя.

У зв'язку з цим ключовим стає поняття лояльності співробітників до своєї організації. Лояльний персонал – це команда одностудців, відданих цілям і цінностям свого підприємства і готових на все заради його процвітання [4, с. 112]. Природно, що такий стан є заповітною мрією кожного керівника. Однак формування лояльності – тривалий і непростий процес, що вимагає ретельного підходу.

Природа лояльності криється у визнанні та повазі авторитету фірми і її керівників. Причому ці почуття засновані на цілком конкретних надіях і переконаннях персоналу. Співробітники повинні бути впевнені, що їхня лояльність буде гідно оцінена зверху. Іншими словами, достаток, соціальний захист і кар'єрні перспективи персоналу повинні бути адекватні рівню його відповідальності та поваги до фірми. Аналізуючи досвід успішних кадрових стратегій на підприємствах – лідерах ринку, можна виділити три ключові чинники виховання лояльності [5, с. 87]. Перший з них - матеріальне стимулювання. Але ж лояльність співробітників базується не тільки на грошах. Все більшого значення набувають фактори нематеріального стимулювання. І це друга умова лояльності. Визнання колегами і керівництвом, розуміння важливості діяльності, відповідальність і відчуття компетентності, можливість професійного розвитку, престижність роботи – дуже важливі умови доброзичливості та поваги до своєї компанії. Їхня відсутність, як правило, знеособлює ставлення співробітників і вищого менеджменту. Якщо керівництво звикло не помічати досягнень персоналу, дуже легко отримати кадрову нестабільність і навіть звільнення співробітників. Люди, не відчувають зв'язку з роботода-



вцем, йдуть, як тільки з'являється шанс заробляти більше. Адже у людей різні цілі – як життєві, так і професійні.

Уникнути цього дозволить застосування технології зворотного зв'язку - третього важливого чинника лояльності. З його допомогою керівники більше дізнаються персональні потреби працівників. Зворотній зв'язок є провідником ідей керівництва до підлеглих різного рівня, дозволяючи уникати неправильного розуміння стратегічних і тактичних цілей компанії. При цьому думки рядових співробітників про менеджмент і загальній політиці організації стають об'єктом уваги керівництва. Покращуючи внутрішньо фірмові відносини співробітників і керівників, зворотній зв'язок створює атмосферу спільної справи – вірну супутницю не тільки лояльності, а й загального успіху. При цьому контакти між персоналом різного рівня допомагають вищим співробітникам підкреслити уважне й довірливе ставлення до колеги. Є і важливий психологічний аспект такого підходу. Якщо система зворотного зв'язку діє постійно – будь-яке запрошення до начальства сприймається не як виклик на килим, а як привід для конструктивного діалогу з урахуванням обопільної думки.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Як висновок, можна стверджувати, що питання лояльності й досі є актуальним, що енергія та ресурси, вкладені у створення прихильності, будуть інвестовані продуктивно. Але занадто часто саме власна стратегія підприємства, її внутрішні системи несвідомо

підривають спроби побудови прихильності споживачів і співробітників. Тому прихильність як і раніше доречна в досягненні особистого успіху, та без неї і успіх у будь-якому його розумінні неможливий. Коли керівники почнуть цінувати багатомірне і справжнє значення тривалих взаємин, тоді прихильність допоможе скоротити розрив між світом філософії і світом практики.

### Література

1. Как строить взаимоотношения с персоналом. Руководство для руководства / Пер. с англ. А. Сухенко. – СПб: Питер, 2006. – 256 с.
2. Reichheld, F.F. (1996) *The Loyalty Effect* (Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press).
3. Brooks, R. (2000) "Why Loyal Employees and Customers Improve the Bottom Line". *The Journal for Quality & Participation*, March/April, pp. 40-44.
4. Kristensen, K. (1996) "Relating employee performance to customer satisfaction". In: *Proceedings of the European Business Excellence Forum 1996*, Edinburgh, October 1996 (Brussels, Belgium, European Foundation for Quality Management (EFQM)).
5. Radisson SAS. (2000) *Annual report 1999: Formula for success — seven ideas on how to run a hotel company* (Copenhagen, Denmark, Radisson SAS Hotels and Resorts).

*Стаття подана  
20.02.2011 р*



## СВІТОВА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА: НАСЛІДКИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ В УКРАЇНІ

У статті наведено основні причини виникнення світової фінансово-економічної кризи. Проаналізовано її вплив на основні показники соціально-економічного розвитку України. Розглянуто світовий досвід боротьби з кризою та можливості його адаптації в Україні. Визначено основні пріоритети антикризового регулювання та представлено рекомендації щодо подолання кризових явищ.

**Ключові слова:** криза, соціально-економічний розвиток, антикризові заходи, антикризова політика, антикризове регулювання.

**Постановка проблеми.** Світова фінансово-економічна криза охопила практично всі країни світу. Особливо відчутно вона проявилася у вересні 2008 року із крахом деяких потужних американських та європейських фінансових фірм. На сьогоднішній день стає очевидним, що саме менш розвинуті країни зазнають найбільш відчутних та руйнівних її наслідків. Це стосується і України, яка після десяти років неперервного економічного зростання обсягів ВВП, зіткнулася із серйозними економічними потрясіннями, що вимагає пошуку ефективних заходів антикризового регулювання.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми виникнення та поширення криз в економіці країни вивчаються науковцями у всьому світі. Значна увага цим процесам приділена в працях таких зарубіжних вчених, як М. Алле, П. Герста, К. Рейхарта, Г. Томпсона, Дж. Штігліца, М. Фрідмена та багатьох інших. Вони вивчають руйнівні наслідки та механізми подолання і запобігання світових фінансово-економічних криз.

Цим питанням присвячені праці і багатьох вітчизняних вчених, зокрема В. Гесця, О. Барановського, Ю. Василенка, С. Мочерного, Ю. Пахомова, В. Попова, А. Філіпенка та інших, які досліджують наслідки впливу світових криз для економіки України та пошук напрямів антикризової політики держави.

**Метою статті** є вивчення причин виникнення світової фінансово-економічної кризи, оцінка її наслідків та

обґрунтування заходів подолання кризових явищ в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Теперішня світова фінансово-економічна криза, яка розпочалася у 2007 році разом з іпотечною кризою в США зумовила економічну кризу в багатьох країнах світу. Негативним чинником поширення кризи на всі країни є посилення глобалізаційних процесів у світі, які характеризуються зростанням цілісності і єдності світового господарства та взаємозалежністю економік різних країн. Головним чинником, що привів до кризових явищ вважається кредитна криза.

Найбільше криза в Україні позначилася на фінансовому секторі, сфері нерухомості і будівництва, металургії, автомобілебудуванні і хімічній промисловості. Особливо негативним є те, що кризові процеси зачепили і соціальну сферу, а саме економічні інтереси населення нашої країни через зростання рівня безробіття, цін, знецінення заощаджень та зниження рівня життя населення. Світова економічна криза суттєво позначилася і на діловій активності. Зокрема, різко скоротилися обсяги продажу житла та автомобілів, зросла банківська заборгованість населення, продовжує збільшуватися кількість банкрутств, особливо в будівельній сфері [1].

Одним із проявів фінансово-економічної кризи є те, що восени 2008 року національна валюта знецінилась більш ніж на 50% відносно долара США, фондовий індекс ПФТС скоротився більш ніж на 70%, а реальний ВВП знизився в



останньому кварталі 2008 р. та першій половині 2009 р. відповідно на 8% та 19%. Відчутний вплив її наслідків і на скорочені попиту на продукцію, що подається на експорт. Лише за останні два місяці 2008 р. експорт українських товарів скоротився на 16%, а протягом січня-липня 2009 р. на 49% [1, 2].

Тобто нестабільність та кризовий стан економіки негативно впливає на всі сфери суспільного та економічного життя країни. Безумовно, що для цього періоду характерний і значний спад виробництва. Негативні наслідки світової економічної кризи мають місце практично у всіх галузях економіки. Так, після десяти років щорічного зростання обсягів виробництва у вересні 2008 року вперше спостерігається зниження його обсягів на 4,5% порівняно з вереснем 2007 року і на 4,1% порівняно з серпнем 2008 року. В цілому у 2008 році обсяг виробництва, порівняно з попереднім роком знизився на 3,1%. Особливо гостро ця проблема відчутна в металургії, на яку припадало 12% всіх податкових надходжень. У 2008 році обсяги виробництва в галузі зменшилися на 10,6%. Головною причиною падіння обсягів металургійного виробництва є висока собівартість продукції, зниження світових цін на неї, падіння попиту на зовнішніх ринках. Однак вже на початку 2009 року ситуація дещо стабілізувалася внаслідок активізації попиту на вітчизняні напівфабрикати. Зростання обсягів виробництва у 2008 році на 8,6% відбулося лише у машинобудуванні. Однак, вже в 2009 році криза зачепила і цю галузь в основному через обмежений доступ до кредитних ресурсів для фінансування виробничої діяльності та зниження попиту, як на внутрішньому так і зовнішньому ринках [3].

У IV кварталі 2009р. вперше отримано збільшення обсягів випуску продукції порівняно з відповідним кварталом попереднього року, а саме на 2,9%. У цілому ж у 2009р. порівняно з попереднім обсяг виробництва знизився на 21,9%. Зменшен-

ня обсягів виробництва відбулося, як в добувній промисловості (на 10,7%), так і в переробній – 26,6 % [2]. Найбільше падіння обсягів виробництва відбулося в східних регіонах України де сконцентровані металургійні підприємства, машинобудування та хімічної промисловості, які найбільше постраждали від наслідків кризи.

Одним із проявів погіршення економічної ситуації в країні є також збільшення рівня безробіття. Так, в кінці 2008 року він зріс до 7,5% проти 5,5% у 3-му кварталі цього ж року, а у 2009 році вже становив 8,8%. Найбільше зростання кількості безробітних зареєстровано в будівництві, машинобудуванні, хімічній промисловості, торгівлі та фінансовому секторах економіки. Слід також зазначити, що знову поширеною стала практика неоплачених відпусток [2].

Прояв кризових явищ в соціально-економічному житті України обумовив реалізацію відповідних антикризових заходів. В цілому уряд розробив понад 160 законопроектів, що мають антикризовий характер. Так, для подолання наслідків кризи в Україні прийнято Закон «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» в якому проголошено окремі напрями боротьби з кризою та її наслідками. Безпосередньо в Законі зазначено, про необхідність застосування екстрених заходів щодо оподаткування під час кризи [4].

В цілому заходи антикризового спрямування, які здійснювалися в Україні з вересня 2008 р. поділяють на [5]:

- заходи з фінансової стабілізації (регулювання фінансового сектору, підтримка банківського сектору, валютне регулювання, покращення структури платіжного балансу);
- заходи макроекономічного регулювання (вплив на реальний сектор економіки, захист та стимулювання національного виробника, підтримка внутрішнього попиту);

- заходи соціальної політики (соціальний захист населення, стримування безробіття).

Ці заходи повинні бути направлені перш за все на: нарощування обсягів кредитування, з особливим акцентом на цільових кредитах; ліквідацію або значне обмеження податкових пільг; часткову націоналізація комерційних банків та одночасне посилення державного контролю за їх діяльністю; комплексну допомогу малому і середньому бізнесу; контроль за цінами на споживчі товари та послуги; збільшення фінансування інфраструктурних проектів; соціальний захист населення.

На сьогоднішній день реалізація антикризової політики відбувається непослідовно та є лише стратегічними заходами які вимагають фінансування. Формування антикризової політики держави, наприклад для підтримки національного товаровиробника має відбуватися на основі виважених рішень які будуть сприяти нарощуванню виробничого потенціалу виробничої сфери, збалансованості міжгалузевих відносин, зниженню впливу зовнішніх і внутрішніх ризиків. Наприклад, застосування антикризової політики держави у будівельній галузі має ґрунтуватися на запобіжних заходах, які в свою чергу формуються за рахунок всебічного урахування можливих ризиків на кожному етапі технологічного процесу будівництва. Все це зумовлює актуалізацію дослідження взаємозв'язку ризиків, криз та напрямків реалізації антикризової політики [5].

У свою чергу напрями та дієві інструменти антикризової політики повинні бути направлені на збереження макроекономічної стабільності, відновлення ділової активності, інвестиційної привабливості та основі структурних зрушень в економіці. Зважаючи на це першочергові заходи антикризової політики мають включати: стабілізацію фінансової системи; валютно-курсону стабілізацію, сприяння поживлення економічної активності та запобі-

гання економічному спаду, відновлення керованості національної економіки [5].

На думку експертів, визначаючи пріоритети та інструменти антикризової політики, важливо розрізняти першочергові та системні заходи. Перші є терміново необхідним для запобігання неконтрольованого розвитку ситуації в економіці та соціальній сфері та мають спрямовуватися на подолання основних кризових викликів.

Антикризові заходи, що використовуються розвиненими країнами світу спрямовані на безпосередню підтримку компаній як фінансового, так і реального секторів економіки, що потерпають від кризи, а саме [6]:

- розширення податкових пільг для підприємств які найбільш відчують вплив фінансово-економічної кризи;
- впровадження пільг для стимулювання енергозбереження та впровадження інноваційних технологій;
- державне інвестування у розвиток регіональної інфраструктури;
- недопущення подальшого падіння попиту на товари споживчої групи;
- забезпечення сільгоспвиробників кредитними ресурсами та ринками збуту, в тому числі за кордоном;
- переорієнтація бюджетних видатків із соціального спрямування на розвиток державної інфраструктури та реальної економіки, державні інвестиції з метою створення нових робочих місць.

Тобто ці заходи спрямовані на: пом'якшення монетарної політики і стабілізацію кредитних ринків, стабілізацію фінансової системи, підтримку реального сектору і стимулювання внутрішнього попиту, соціальну підтримку населення. Світовий досвід також засвідчує, що вихід з кризи неможливий без антикризової програми розвитку регіону та визначених пріоритетів із відповідним фінансуванням (наприклад, інфраструктури, освіти, науки).

Далі розглянемо досвід антикризового регулювання деяких розвинених країн світу Так, наприклад, запропоновані уря-



дом США заходи спрямовані на створення додаткових робочих місць, надання громадянам доступу до пенсійних заощаджень та відстрочок виплати кредитів, а також стабілізацію бюджетів штатів і місцевого рівня.

1-2 квітня 2009 році у Лондоні відбувся самміт провідних країн світу. Спільною його декларацією затверджено п'ять напрямів здійснення антикризових заходів: відновлення довіри, економічне зростання та зайнятість; посилення контролю та регулювання фінансової системи; підвищення капіталізації та реформування міжнародних фінансових інститутів; сприяння розвитку світової торгівлі та міжнародних інвестицій, уникнення протекціонізму; забезпечення всебічного, сталого відновлення та формування зеленої економіки [7].

В Німеччині було прийнято два пакети антикризових заходів. Ними передбачено додаткове фінансування програм підвищення енергоефективності, інноваційної та інвестиційної програм в транспортній галузі, громадських інфраструктурних проектів [8].

Розглядаючи досвід Румунії, слід зазначити що основний акцент уряду робиться на стимулюванні розвитку бюджетоутворюючих та експортоорієнтованих галузей промисловості; заплановане значне зменшення бюджетних видатків як на утримання державних установ, так і на реалізацію інвестиційних проектів. Зокрема, уряд планує утримати рівень податків на доходи та прибутки, а також рівня ПДВ в існуючих межах, відповідно 16% та 19% протягом зазначеного терміну. Здійснюватиметься прозора фінансова політика з метою покращення умов функціонування ділового середовища.

Уряд Республіки Польща прийняв «План стабільності і розвитку». Головним завданням уряду стало не допустити зростання бюджетного дефіциту, у тому числі за допомогою максимального об-

меження видатків з державного бюджету, реструктуризації системи державного фінансування інфраструктурних проектів, заохочення іноземних та внутрішніх інвестицій, більш ефективного використання фінансових механізмів ЄС.

Основні антикризові заходи в Чехії направлені на підтримку: підприємництва; інвестицій в економіку країни; боротьби з безробіттям; транспортної інфраструктури; екологічних і інфраструктурних проектів; науки, освіти, досліджень та інновацій; експорту і збільшення кредитних потоків; процесу реструктуризації і оголошення банкрутства. Пріоритетними є проекти, метою яких є підвищення конкурентоспроможності, поліпшення інфраструктури і стану навколишнього середовища.

З метою подолання наслідків кризи уряд Греції розробили «Програму стабілізації та розвитку». В ньому документі Греція зобов'язалася протягом трьох років скоротити дефіцит державного бюджету в чотири рази. З цією метою розроблено радикальні заходи, а саме: введення прогресивного податку на велике нерухоме майно; оподаткування до 90% бонусів банківських працівників; посилення контролю за видачею фіскальних чеків у роздрібній торгівлі та при наданні послуг, що сприятиме боротьбі з ухиленнями від сплати податків; ведення електронного контролю ринку палива з метою подолання контрабанди та управління незаконним ринком продажу пального, корупції в державних органах; скорочення загальних витрат для грошової допомоги в державному секторі на 10%; припинення діяльності однієї третини офісів Грецької організації туризму за кордоном; закриття всіх прес-центрів за кордоном і передача їх функцій до посольств Греції в іноземних країнах і т.д. В рамках виконання плану стабілізації фінансової ситуації в Греції уряд планує внести зміни до національної податкової та пенсійної систем. З метою забезпечен-



ня додаткових надходжень до бюджету уряд передбачає розробку і реалізацію програми приватизації низки об'єктів державної власності.

Пріоритетним напрямком діяльності уряду Італії залишається пошук шляхів та механізмів, спрямованих на мінімізацію негативного впливу кризових явищ на економіку. Серед основних завдань італійського уряду є низка структурних реформ, які передбачають, зокрема, оздоровлення державних фінансів, зміни у податковій політиці держави, реалізацію енергетичних програм з метою диверсифікації джерел енергії, а саме розвиток атомної енергетики, підтримка та стимулювання малих та середніх підприємств щодо виходу на зовнішні ринки, залучення інвестицій у розвиток інфраструктури. У соціальній сфері основна увага італійського уряду зосереджена на збільшенні рівня зайнятості населення, розвиток сфери охорони здоров'я, зростання освітнього та культурного рівня різних соціальних верств населення [8].

У цілому, світовий досвід антикризового регулювання свідчить про те, що за своїм змістом майже всі програм антикризових заходів різних країн світу мають соціальну орієнтацію. Слід зазначити, також, що в розвинених країнах світу саме за місцевими органами влади закріплені широкі повноваження, щодо прийняття заходів із стабілізації ситуації що склалася. Тобто на регіональному рівні органи влади є основними суб'єктами антикризового управління. Саме тому зусилля регіональної влади, бізнесу та громади мають бути спрямовані на пошук внутрішніх резервів його розвитку. Основну увагу регіональним органам влади слід зосередити на:

- розробці заходів щодо нівелювання впливів кризових явищ;
- організації робіт щодо виконання запланованих заходів і контролю результатів.

По відношенню до окремого регіону кризові явища, та відповідно дії можуть розглядатися як внутрішні і зовнішні. Якщо внутрішні кризові явища в цілому однакові для всіх регіонів, то в міру значної диференціації регіонів за структурою економіки, демографічним, природним умовах внутрішні чинники суттєво відрізняються, міняючи специфіку дії зовнішніх чинників. Крім того, внутрішні кризові фактори можуть посилювати дію зовнішніх. Тобто органи влади повинні враховувати можливості і загрози, як внутрішніх так і зовнішніх криз.

Антикризові заходи мають реалізовуватись не тільки тоді, коли криза вже руйнує бізнес, а й для профілактики, систематично. Регіональна влада має керуватись у своїй діяльності антикризовою програмою, а підприємства регіону мають мати розроблені антикризові бізнес-плани, а на їх підставі плани модернізації обладнання, план-графік маркетингових заходів тощо. Фінансування ж цих заходів має проводитись на підставі діючої на підприємстві системи бюджетування. Для подолання кризових явищ слід розробити антикризову програму дій, що дозволить виявити основні «больові точки» – місця докладання основних зусиль і концентрації інтелектуальних, фінансових та матеріальних ресурсів. Тобто необхідно виявити «точки» та «полюси зростання», здатні запрацювати в умовах кризи. Кожен регіон має свої особливості та свою виробничу структуру.

Іншим кроком має стати контроль за цінами, протидія не обґрунтованому підвищенню цін. Особливо небезпечним є торговельний монополізм, за допомогою якого штучно утримується високий рівень цін на окремі групи товарів. Тому в кризовий період особливо активно і безкомпромісно повинні працювати регіональні комісії по контролю за цінами та відділення Антимонопольного комітету, присікаючи будь-які спроби розбагатіти на збіднілому населенні.



Іншу групу складають заходи по стимулюванню інвестування коштів населення. Відомо, що в умовах нестабільності банківської системи чималі кошти, забрані у фінансових установ знаходяться „на руках” у громадян. За різними оцінками, на початок 2009 року населення закумулювало 158 млрд. грн. і близько 7 млрд. дол., значна частина яких могла бути проінвестованою.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Підсумовуючи вище наведене слід зазначити, що особливо гостро фінансово-економічна криза вплинула на грошово-кредитну, фіскальну та соціальну сферу. На жаль дія державних органів влади щодо подолання її наслідків не є достатніми, своєчасними та не може привести до стабілізації та покращення ситуації в економіці. Отже, в Україні актуальним залишається завдання визначення пріоритетних термінових заходів антикризового спрямування, а також напрямів, завдань та інструментів реалізації антикризової політики.

### Літературна

1. Доповідь «Про соціально-економічне становище України за 2008 рік» / Державний комітет статистики України, Київ, 2009. – 82 с.

2. Доповідь «Про соціально-економічне становище України за 2009 рік» / Державний комітет статистики України, Київ, 2010. – 97 с.

3. Як подолати вплив міжнародної фінансової кризи: пошуки адекватної

економічної політики: Аналітична доповідь / [За ред. І. Бурковського, В. Мовчан]. – Харків: Права людини, 2009. – 74 с.

4. Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2009, N 14, ст.181.

5. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи: Аналітична доповідь / [За ред. Я. Жаліла]. – К.: ІСД, 2009. – 52 с.

6. Федорченко Д.С. Проблеми подолання наслідків фінансово-економічної кризи на регіональному рівні (на прикладі Херсонської області) [Електронний ресурс] / Д.С. Федорченко. – Режим доступу: <http://som.org.ua/files/Fedorchenko.doc>

7. Моніторинг антикризових заходів та механізми подолання фінансово-економічної кризи січень-квітень 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uf.org.ua/additional/1599198\\_antikr14.04.09.pdf](http://uf.org.ua/additional/1599198_antikr14.04.09.pdf)

8. Досвід країн світу щодо подолання наслідків світової фінансової кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/file/link/146035/file/krisis\\_p.doc](http://www.me.gov.ua/file/link/146035/file/krisis_p.doc)

*Стаття подана  
28.02.2011 р*





## ІНСТИТУТИ ГАРАНТІЙ В ПРОЦЕСАХ ІНКОРПОРУВАННЯ

Стаття присвячена розгляду механізмів гарантій щодо охоронності та цільового використання засобів, сформованих за розміщенням акцій, як умови розвитку корпорацій.

**Ключові слова:** корпорація, інкорпорування, інститути, механізми гарантій розміщення акцій.

**Постановка проблеми.** Перехід України до ринкової економіки в контексті її сучасних структур об'єктивно зумовлює увагу до інституціональної теорії, котра в аналізі ефективності суспільного виробництва зосереджує увагу на ефективності економічних структур в контексті еволюції економічних систем, їх базових основ та поведінки учасників економічної діяльності. У вирішенні питань конкурентоспроможності національної економіки корпорації, тобто акціонерні товариства відкритого типу, відіграють вирішальну роль. Вони є локомотивами національної економіки. Тому дослідження процесів інкорпорування, механізмів гарантій підписки на акції як умови створення корпорацій має принципове значення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Інституціональні основи розвитку корпорації знайшли відображення в працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, зокрема в працях А. Берлі, Г. Мінза, О. Уільямсона, В. Тамбовцева, Г. Назарової та ін. В роботах науковців дослідження отримали проблеми корпоративного управління та контролю, організаційних структур, трансакційних витрат, контрактних відносин тощо. Але дослідження не мають завершального характеру, оскільки проблеми створення та ефективного функціонування корпорацій - це канва розвитку сучасної ринкової економіки. Для країн, що здійснюють перехід до ринкової економіки, проблема інституціональних основ корпорації є до того ж і складною. Складність зумовлена перш за все тим, що специфікація прав власності та їх захисту як загальна інституціональна основа розвитку ринкової економіки, в тому числі і розвитку корпорації, ще не отримала необхідного законодавчого рівня вирішення.

**Метою статті** є розгляд механізмів гарантій щодо охоронності та цільового використання засобів, сформованих за розміщенням акцій, як інститутів інкорпорування.

**Виклад основного матеріалу.** Перш за все треба відмітити, що інституціональна теорія як інструмент аналізу соціально-економічних явищ та процесів набрала актуальності наприкінці XIX – початку XX ст. Це було пов'язано зі становленням ринків недосконалої конкуренції, розвитком промислових корпорацій та перетворенням їх у первинні структури ланки суспільного виробництва, а також суттєвих змін в соціальній структурі суспільства. Розвиток корпорацій мав об'єктивну основу, він був відгуком на розвиток II промислової революції, перетворенням її досягнень в технічну основу господарської діяльності підприємств.

В інституціональному плані корпорація у порівнянні з індивідуальними капіталістичними підприємствами є складним соціально-економічним утворенням, що має принципові особливості. В характеристиці цих особливостей необхідно звернути увагу на таке:

- корпорація є юридичною особою, утворення якої відбувається за визначеними законодавством країни правилами та процедурами;

- утворення статутного капіталу в процесах інкорпорування відбувається на підставі процесів централізації в суспільстві грошових коштів, капіталів, майна, різного роду прав власності;

- основу функціонування та розвитку корпорації складає розмежування капіталу на капітал-функцію і капітал-власність. На підставі капіталу-функції організуються процеси управління проце-



сами праці. На підставі капіталу-власності в формі наглядової ради, ревізійної комісії формується внутрішній корпоративний контроль за діяльністю менеджерів;

- розвиток корпорації є організаційним відгуком на потреби і можливості прогресивного розвитку продуктивних сил, вирішення тих народногосподарських проблем, що не під силу окремим індивідуальним підприємцям або товариствам на паях. Розвиток корпорації відбувається на новій технічній основі, котра приймає форму специфічних активів. Особливістю цих активів є перш за все велика вартість, ринкова ціна і складність перетоку капіталу в інші галузі. Це зумовлює, по-перше, вже на момент інкорпорування мати техніко-економічне обґрунтування створення корпорації: потенційні споживачі і ємність ринку, очікувані прибутки, норма капіталізації, дивіденди, період окупності авансованого капіталу, майбутня ринкова ціна корпорації і акцій тощо. По-друге, специфічність активів зумовлює новий погляд на організацію праці, професійність кадрів, їх мотивацію, стимулювання праці з орієнтацією на результати та розвиток творчого потенціалу працівника. Безумовно, дані особливості відбиваються у більш високому рівні заробітної плати та розвитку не грошових форм мотивації та стимулювання якості праці;

- необхідно підкреслити, що акціонерна форма підприємництва за своєю сутністю є формою зняття антагоністичного характеру протиріч у відносинах між найманими працівниками і роботодавцями. Основою розвитку корпорації є партнерський тип соціально-трудова відносин. З розвитком НТР в силу цього корпорації закономірно стають організаціями, відмінність яких полягає в тому, що складовою цілей розвитку корпорацій стають цілі, інтереси персоналу;

В контексті переходу України до ринкової економіки необхідно підкреслити, що корпорації в якості типових форм організації виробництва – це явища капіталістичного способу виробництва. Їх розвиток пов'язан з суспільним поділом праці і специфікацією прав власності на ресурси, тобто загальними умовами ринкової еко-

номіки як типової форми суспільного виробництва. В силу цього для України більш актуальним є не проблема вирішення конкурентоспроможності колишніх радянських багатопрофільних промислових об'єднань, а створення нових корпорацій – носіїв нового інноваційного шляху та етапу розвитку.

Кожна із представлених особливостей або елементів, що забезпечують розвиток корпорації в цілому, в свою чергу мають системний характер, свій набір елементів і структуру. Незавершеність на рівні системи або окремих важливих елементів негативно позначається на розвитку корпорації в цілому. На відміну від інших форм організації виробництва корпорації для свого розвитку потребують достатньо розгорнутого законодавства: низки норм, правил, процедур, порядків тощо, як інститутів. Серед інститутів, що виступають основами розвитку корпорації, особливу роль відіграють механізми гарантій щодо схоронності та цільового використання вкладів. Відповідність законодавчих норм вимогам створення корпорації потребує з'ясування, що таке інститут.

Поняття інституту є базовою категорією інституціональної теорії. Не дивлячись на тривалий термін обговорення, визначення сутності інституту ще не має завершального характеру і це є перш за все причиною низької ефективності ринкових реформ, розвитку корпорацій. Серед існуючих підходів, точок зору, на наш погляд, заслуговує увагу позиція Є.Шаститко, котрий в якості компромісу між необхідністю і неможливістю надати однозначне визначення інституту пропонує зупинитися на трьох його найбільш важливих характеристиках [1, с. 49-50]:

1) Вчинки людей чи стереотипи поведінки, які можна спостерігати й ідентифікувати.

2) Правила (у широкому розумінні слова, включаючи звички, звичаї, норми), що опосередковують відносини не тільки між людьми, але й ставлення людини до самої себе.

3) Народні погляди (чи забобони), що подають інформацію, для усвідомленої, осмисленої участі у житті суспільства.



В якості обов'язкового компоненту інституту Є.Шаститко, як і інші дослідники, розглядає механізм санкцій, що застосовуються до порушників правил, що у свою чергу передбачає існування механізму виявлення порушників (контроль).

Якщо узагальнити наведений підхід, то нескладно бачити, що у визначенні інституту в контексті розвитку економічної діяльності, організаційних структур, в тому числі і корпорацій, мова йде про людей, їх погляди, відносини, поведінку. Звідси інституту (формальні правила) доцільно розглядати в якості організаційних форм виробничих відносин, їх характеру, що приймає форму системи правил і відповідної поведінки учасників економічної діяльності.

Дійсно, у розвинутих економічних системах процеси праці, тобто трансформації ресурсів у готову продукцію, мають динамічний характер. Ця динаміка зумовлює зміни в організації праці, технічній та технологічній основі виробництва, професійному складі кадрів та змісту праці. Безперечно, розвиток процесу праці відбувається і у випуску нових товарів. Динаміка процесу праці в конкретних формах є динамікою продуктивних сил. Тобто в дійсності продуктивні сили виступають в формі конкретних професій, виробництв, засобів виробництва, продуктах. Зміни в процесах праці відбуваються як на рівні продуктивних сил, так і виробничих відносин. Перш ніж продовжити розгляд того, що інституту є організаційними формами виробничих відносин, їх характеру, відмітимо, що в сучасній економічній теорії в країнах колишнього соціалізму існує тенденція ігнорувати дане поняття, очевидно на підставі того, що даним поняттям активно користувались класики марксизму. В такому разі пропонуємо на вибір користуватись такими поняттями західної економічної думки як трудові відносини [employee relations], індустріальні, промислові відносини [industrial relations], трудові відносини [labor relations ], що в своїх сутнісних моментах тотожні поняттю виробничих відносин, охоплюють весь спектр відносин між найманими працівниками і роботодавцями, менеджерами [2, с. 114, 172, 200].

Зміни в характері виробничих відносин приймають форму змін в системі перш за все норм, порядків, правил і т.д., тобто інститутах. Наприклад, заміна обладнання на більш продуктивне зумовлює зміни у нормах праці та їх розцінках, системі стимулювання, умовах праці. На рівні підприємств зміни в системі правил можуть прийматися по окремим позиціям, навіть суттєвим, коли керівники підприємств – видатні менеджери. Але для прогресивного розвитку продуктивних сил, що відбувається і у розвитку нових форм підприємництва, потрібні системні зміни у системі правил як конкретних форм виробничих відносин, їх характеру. Ця проблема може бути вирішена тільки на рівні керівних органів країни і перш за все на законодавчому рівні.

Класиками марксизму при аналізі капіталізму вільної конкуренції було науково обґрунтовано, що виробничі відносини у своєму розвитку закономірно відстають від потреб подальшого, прогресивного розвитку продуктивних сил. Відсутність альтернативних варіантів зайнятості й обмежень, тобто суспільного контролю, законів за використанням праці в цей період закономірно вело до того, що економія на заробітній платі, підвищена експлуатація виступали в якості факторів переваг у конкурентній боротьбі та отримання прибутків. В силу цього в суспільстві на визначеному етапі набирали силу різного роду протиріччя, протистояння, конфлікти, невирішеність котрих зумовила розвиток робочих та комуністичних партій, революцій. Суттєві зміни у системі виробничих відносин, їх характеру, що приймає форму реструктуризації їх організаційних форм, правил може набути рис соціальних реформ, як це було, наприклад, у розвинутих країнах наприкінці XIX початку XX ст. або соціальних революцій.

Сьогодні вже зрозуміло, що реструктуризація виробничих відносин шляхом соціальної революції, сутність якої в контексті діалектичного методу полягає в тому, що вона до попереднього етапу є антитезисом, не вирішує питань динамічного прогресу продуктивних сил. Радянському Союзу, в якому, безперечно, були визначені



ні соціальні досягнення, так і не вдалося випередити капіталістичний засіб виробництва по продуктивності праці. Сьогодні, на наш погляд, вже зрозуміло, що незалежно від характеру реструктуризації виробничих відносин (принципові або докорінні зміни), - це надзвичайно складний процес. Цей процес, як і в загальному як будь-який процес праці, потребує усвідомленого відношення, постановки мети, визначення робочих понять, технологій, організації і організаційних структур, управлінців і фахівців, оцінки результатів (продукції) і праці цих управлінців і фахівців. Складність процесу прийняття нових правил в контексті розвитку економічної діяльності обумовлена і тим, що він пов'язан з розподілом ресурсів, визначенням кому і скільки працювати, розподілом і перерозподілом доходів, що визначають життєвий рівень кожної людини, сім'ї, добробут та інвестиційні можливості країни, корпорацій.

Постановка, прийняття та введення в дію нових або удосконалення існуючих правил – це праця конкретних осіб. В ситуації, коли ті, хто приймають правила і впроваджують їх в життя, створюють законодавчі основи економічної діяльності не несуть за це реальної відповідальності, коли в суспільстві не проводиться обов'язкова експертиза проектів законів (правил) в контексті ефективності виробництва, ефективної зайнятості та балансу інтересів в суспільстві, в корпораціях тощо, тоді законодавство завжди буде недосконалим, а країна буде відноситись до країн з низьким рівнем розвитку інститутів, низьким рівнем ефективності корпорацій, дій влади і високим рівнем корупції.

У рейтингу Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) за 2009-2010 рр. Україна посіла 120-у позицію серед 133-ох країн за оцінкою ефективності інституціонального середовища (державних і приватних інституцій), що на 5 позицій стало гірше у порівнянні з попереднім періодом оцінки. За рейтингом державних і приватних інституцій Україна зна-

ходиться поряд з Нікарагуа і Монголією [3]. На думку представників бізнесу найбільше зниження оцінки відбулося у сфері ефективності дій уряду, роботи державних інституцій загалом. Серед факторів, що перешкождали розвитку бізнесу в Україні у 2008-2009 рр. і 2009-2010 рр., на перше місце було поставлено нестабільність політики, на друге – доступ до фінансування, третє місце займала корупція [3].

Низька якість державних і приватних інститутів перешкоджає ефективному розвитку корпорацій. Низька якість інститутів має різні форми. Однією із таких форм є взагалі відсутність інститутів, на підставі яких формуються виробничі відносини, їх характер, а тем самим умови створення та розвитку корпорації. Мова йде перш за все про наявність механізмів гарантій щодо схоронності та цільового використання вкладів акціонерів. Специфікою корпорації, як вже відмічалось, є те, що вона засновується на централізації капіталів, різного роду цінностях громадян та юридичних осіб. В силу великої кількості акціонерів і того, що вони не приймають участі у процесах реального функціонування корпорацій, тобто не можуть здійснювати реальний контроль за схоронністю та цільовим використанням своїх вкладів, виникає необхідність у загальних, законодавчих механізмах гарантій щодо схоронності та цільового використання вкладів.

Механізми гарантій можуть мати різні форми. Це залежить від моделі корпоративного управління. У США, де ринок цінних паперів є головним джерелом формування статутного капіталу корпорації, в якості гаранту схоронності та цільового використання вкладів акціонерів в період інкорпорування виступає, як правило, комерційний банк. Банк відповідно до техніко-економічного обґрунтування акціонерного товариства видає кошти керівникам корпорації на створення підприємства або підприємств як виробничих структур. У Німеччині, з її орієнтацією на банківський та між кор-



поративний контроль, існує інший порядок схоронності та цільового використання коштів інвесторів. В законі про акціонерні товариства (стаття 33) "Контроль за створенням товариства. Загальні положення" передбачено наступні норми:

1. Члени правління і наглядової ради повинні контролювати хід застосування товариства.

2. Крім того, контроль здійснюється одним чи декількома ревізорами в тих випадках, коли:

1) член правління чи наглядової ради є одним із засновників;

2) при застосуванні товариства за рахунок члена правління чи наглядової ради були отримані акції;

3) член правління чи наглядової ради обумовив для себе особливі переваги чи відшкодування витрат і оплату на створення товариства чи підготовку до створення;

4) застосування товариства пов'язане з майновими внесками і придбанням майна.

3. Ревізорів призначає суд по заслуговуванню промислово-торгової палати. На рішення може бути негайно подана скарга.

4. Ревізорами, якщо не вимагаються спеціальні знання, можуть бути призначені:

1) особи, котрі досить досвідчені і обізнані в бухгалтерії;

2) спеціальні організації, з числа законних представників яких щонайменше один досить досвідчений і обізнаний у бухгалтерії.

5. Ревізором, що перевіряє порядок заснування товариства, не можна призначати особу, що не може бути ревізором. Те ж саме стосується і осіб і організацій, на яких мають визначальний вплив засновники товариства чи особи, за рахунок яких засновники одержали акції [3, с. 94-95].

Закон про акціонерні товариства Німеччини чітко орієнтує засновників

корпорації на розвиток корпоративного виробництва. Законодавством пе-

редбачено, що процес інкорпорування повинен тривати не більше двох років, від моменту заяви про створення акціонерного товариства до серійного випуску продукції. З налагодженням серійного виробництва знову скликаються загальні збори, де обираються керівні органи на постійній основі.

Механізми гарантій щодо схоронності та цільового використання засобів, що сформовані за розміщенням акцій, в дійсності – це одні із механізмів специфікації та захисту прав власності, що утворюють загальні інституційні основи розвитку ринкової економіки, підприємства, в тому числі і корпорацій. Тільки за умов наявності механізмів гарантій можливі реальні ринкові реформи, демократизація суспільства та відносин власності, розвиток корпорацій, що в свою чергу забезпечують вирішення проблем ефективної зайнятості, заробітної плати, добробуту громадян та країни, соціально-економічний прогрес у суспільстві.

В Законі України "Про господарчі товариства", у рамках якого на декількох сторінках розглядаються проблеми створення і функціонування акціонерних товариств, мова про гарантій взагалі не йде. Це стало в Україні однією із основних причин феномену "фінансових пірамід", акціонерних товариств типу ВАТ "МММ". В Законі України «Про акціонерні товариства», проект якого обговорювався більше 10-ті роки, ситуація з механізмами гарантій покращена, але не настільки, щоб процеси інкорпорування набрали силу і стали каталізаторами економічного зростання якісного типу. По-перше, Закон має той недолік, що зберігає особистий режим інкорпорування в процесах приватизації. По-друге, Закон (стаття 9) у разі заснування акціонерного товариства передбачає механізм гарантій лише до першого розміщення акцій. Перший випуск акцій закон дозволяє розміщувати тільки серед засновників акціонерного товариства [4].

Безперечно, вказаний порядок



створення акціонерного товариства вирішує окремі питання створення акціонерних товариств. Але як це пов'язано з розвитком корпоративного виробництва, вирішенням таких народногосподарських проблем, як створення нових робочих місць, конкурентоспроможність технологій, акумуляція вільних коштів в Україні і перетворення їх на капітал? Чіткої відповіді нема.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Корпорація – це складне соціально-економічне утворення, основу якого складає низка інститутів. Інститути за своєю сутністю є організаційними формами виробничих відносин. Інкорпорування передбачає законодавчо визнаний порядок, існування низки інститутів, що забезпечують централізацію вільних у країні коштів, перетворення їх у нові фактори виробництва та забезпечують вирішення народногосподарських проблем. Серед низки інституціональних основ корпорації перше чергове значення мають інститути або механізми гарантій щодо схоронності та цільового використання засобів за розміщенням акцій. Саме за підставою цих механізмів встановлюються виробничі відносини, зорганізуються стимули до використання вільних коштів у розвитку виробництва. Україна тільки почала розбудовувати механізми гарантій відносно розвитку корпорацій як структур розвитку корпоративного виробництва.

### Література

1. Введение в институциональный анализ : учеб. пособие по курсам "Общая экономическая теория" и "Институциональная экономика" / под ред. В. Л. Тамбовцева. — М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1996. — 171 с.

2. Encyclopedic dictionary of business terms / Wilbur Cross. — Englewood Cliff, New Jersey : Prentice Hall, 1995. — 472 p.

3. Звіт про конкурентоспроможність України. [Електронний ресурс]: опубліковано Фондом «Ефективне Управління» у співробітництві зі всесвітнім економічним форумом. — К., 2010. — Режим доступу: [www.feg.org.ua/docs/Competitiveness\\_report\\_2010\\_ua.pdf](http://www.feg.org.ua/docs/Competitiveness_report_2010_ua.pdf).

4. Акционерное общество и товарищество с ограниченной ответственностью: сб. зарубеж. законодательства / сост., отв. ред. и автор вступ. ст. В. А. Туманов. — М. : БЕК, 1995. — 290 с.

5. Закон України «Про акціонерні товариства». Із змінами і доповненнями станом на 21.01.2011 року. [Електронний ресурс]: — Режим доступу: <http://lawportal.net.ua/zakon-ukrainy-ob-akcionernyx-obshhestvax.html>

*Стаття подана  
31.01.2011 р.*



## ПОДАТКОВІ РИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

В статті досліджено наукові підходи до визначення поняття «податковий ризик» та виділено його основні складові елементи. Визначено фактори та наведено класифікацію податкових ризиків з точки зору діяльності банку та його функцій в податкових відносинах. З'ясовано вплив окремих видів податкових ризиків на діяльність банку.

**Ключові слова:** ризик, податковий ризик, фактори податкових ризиків банку, види податкових ризиків банку, наслідки податкових ризиків, елементи поняття «податковий ризик».

**Постановка проблеми.** Податкові ризики мають суттєве значення у системі управління фінансами банку, оскільки податкові відносини опосередковують більшість його фінансових операцій, а отже, є важливим фактором, що визначає їх ефективність. Ігнорування податкових ризиків в процесі фінансового менеджменту банку може призвести до суттєвих негативних наслідків як у вигляді прямих втрат — зменшення фінансового результату, збільшення податкових витрат, фінансові санкції, так і у вигляді втраченої вигоди через прийняття неефективних управлінських рішень.

Реалізація податкових ризиків суттєво впливає на результати податкового планування банку, оскільки за їх невизначеності величина податкового навантаження може бути розрахована лише приблизно і у разі значних відхилень може призвести до прийняття економічно невпевнених управлінських рішень щодо оподаткування, що в свою чергу негативно вплине на величину фінансового результату банку. Тому критерієм оцінки якості управлінських рішень в сфері податкової діяльності банку повинна бути не стільки максимізація фінансового результату з метою поліпшення фінансового стану та підвищення ринкової вартості банку, скільки мінімізація податкових ризиків.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблему податкових ризиків, аналіз факторів та причин їх виникнення досліджували у своїх роботах Безгубенко О. Ю., Грушко В. І., Мігунова М. І., Циркунова Т. А., Вітлінський В.В., Андрущенко В. Л., Мельник П. В., Опарін В. М.,

Онищенко В. А., Соколовська А. М., Тимченко О. М., Десятнюк О. М. та інш. Праці зазначених науковців є фундаментом для дослідження джерел виникнення та видів податкових ризиків в діяльності банку.

Безпосередньо питанням визначення та класифікації податкових ризиків присвячені роботи таких науковців як В. В. Вітлінський [1], О. М. Тимченко [2], Т. А. Козенкова [3], Є. Н. Євстігнєєв [4], С. А. Філін [5], Т. А. Циркунова [6], М. І. Мігунова [7], А. А. Леушев [8].

**Мета статті.** Незважаючи на досить швидкий розвиток теорії управління ризиками, вона і дотепер містить проблемні питання, викликані відсутністю єдиного загальновизнаного визначення податкового ризику. Таким чином, мета статті полягає в поглибленні напрацювання науковців у галузі податкової ризикології, розвитку теоретичних засад податкового ризик-менеджменту в банку шляхом урахування факторів, що призводять до виникнення ризиків у сфері податкової діяльності банку, їх систематизації, визначенні видів ризиків, їх взаємозв'язків та наслідків.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз визначень ризику, розроблених вищезазначеними авторами, дозволяє виявити основні характеристики ризикової ситуації [9]:

- випадковий характер події, невизначеність реалізованого на практиці результату, тобто невизначеність можливості досягнення суб'єктом своїх цілей;

- наявність декількох варіантів розвитку події чи стану середовища, включаючи негативний, пов'язаний з можливістю виникнення збитку, упущеної вигоди,



недосягнення суб'єктом своїх цілей. Зазначені варіанти можуть бути як усвідомлюваними, так і не усвідомлюваними суб'єктом. В останньому випадку ризики визначаються як невиявлені;

- можливість визначення ймовірності очікуваних результатів;
- ймовірність виникнення втрат (збитків) чи додаткового прибутку.

Можна сказати, що під ризиком в теорії управління мається на увазі не безпосередньо небезпека, а певний рівень ентропії (величини, що характеризує міру невизначеності системи, міру невизначеності стану або поведінки системи в відповідних умовах, з якою можна отримати результат) [10]. Для встановлення рівня невизначеності необхідна наявність релевантної інформації, яка дозволяє об'єктивно оцінити ймовірність очікуваного результату. Таким чином, ризик пов'язаний з невизначеністю досягнення суб'єктом своїх цілей, що припускає існування як негативних, так і позитивних відхилень.

Ризик у своєму розвитку проходить декілька стадій, а саме: зародження ризикової ситуації; поява фактичного ризику (на цій стадії здійснюється управління поточною ситуацією), підсумковий результат.

Податковий ризик за своїм характером є ентропією, тобто може мати різні результати.

Вивчаючи та враховуючи податковий ризик, що пов'язаний з діяльністю банку, необхідно мати чітке уявлення про

його діалектичну об'єктивно-суб'єктивну структуру.

Об'єктивність податкового ризику ґрунтується на тому, що він існує в силу об'єктивних, притаманних економіці, категорій конфліктності, невизначеності, відсутності вичерпної інформації на момент оцінки та прийняття управлінських рішень.

Суб'єктивність податкового ризику зумовлюється тим, що в економіці (бізнесі) та податкових відносинах задіяні реальні люди (державні службовці, управлінські команди, бізнесмени, інвестори тощо) зі своїм досвідом, психологією, інтересами, смаками, поведінкою, схильністю чи неохочістю до ризику.

Питання визначення поняття «податковий ризик» на сьогодні дискусійне, що зумовлено до певної міри і відмінностями в підході до самого процесу оподаткування, оскільки протилежні точки зору тих, хто платить податки, і тих, хто їх збирає. Для розробки теоретичних основ управління та оцінки податкових ризиків необхідно зіставити вказані точки зору.

Податковий ризик з точки зору держави в особі його уповноважених органів – це ймовірність (загроза) недоотримання податків до бюджету і державних цільових фондів. В практиці вітчизняного податкового регулювання податковий ризик визначається як ймовірна можливість порушення законодавства в результаті чого можливі втрати бюджету (табл. 1).

Таблиця 1

**Визначення поняття «податковий ризик» у нормативних актах України**

Визначення	Нормативний акт
Податковий ризик – ймовірність порушення податкового законодавства суб'єктами господарювання, внаслідок чого можливі втрати бюджету.	Наказ ДПА України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розподілу платників податків по категоріях уваги» № 373 від 30.06.2006 р. [11]
Податковий ризик – можливість втрати бюджетних надходжень внаслідок достовірного чи встановленого порушення податкового і валютного законодавства.	Наказ ДПА України «Про затвердження Методичних рекомендацій з організації проведення перевірок підприємств, що входять до складу фінансово-промислових груп, інших об'єднань і великих платників податків» № 432 від 16.07.2007 р. [12]
Податковий ризик – ймовірність порушення податкового законодавства суб'єктами господарської діяльності, внаслідок чого можливі втрати надходжень до бюджету.	Ст. 212 Кримінального кодексу України [13]





На державному рівні в Україні втрати бюджету через податкові ризики прийнято визначати показниками рівня тіньової економіки, тобто відношенням обсягів тіньової економіки до обсягу податкових надходжень у ВВП [9]. Фактично рівень недонадходжень податкових платежів через важелі економіки можна вважати рівнем ухилення від оподаткування.

Щодо визначення податкового ризику з точки зору платника податків не існує єдиного підходу. Податковий ризик є складним і багатоаспектним поняттям, яке неможливо розглядати без врахування факторів, що зумовлюють його виникнення та наслідків його реалізації в діяльності суб'єкта податкових відносин. В своїх дослідженнях науковці і практики зосереджують увагу на одному або декількох аспектах даної категорії.

Так, податковий ризик з точки зору платника податків визначається як ймовірність (загроза) донарахування йому податків (зборів), пені і штрафів під час податкової перевірки через розбіжності між платниками податків і податківцями в трактуванні податкового законодавства, яке може призвести до зростання податкового навантаження [14]. На збільшення податкового навантаження може вплинути і прихована, неявна переплата податків до бюджету, коли в спірних ситуаціях платник податків, перестраховуючись, навмисно завищує суми податкових зобов'язань. Практично в кожній компанії є незначні переплати податків, які нерідко в сумі своїй перевищують недоїмки.

При цьому розрізняється опосередкований податковий ризик – можлива втрата пільг, які в майбутньому могли б надати право на зниження податкових зобов'язань, і безпосередній податковий ризик – можливе збільшення суми за будь-яким податком.

На думку А. А. Леушева [8], податковий ризик можна трактувати як у вузькому, так і у широкому розумінні:

- у вузькому розумінні податковий ризик – це можливість донарахування податків та інших фінансових санкцій податковими органами;

- у широкому розумінні податковий ризик — це ймовірність фінансових (або інших) втрат, пов'язаних з процесом нарахування та сплати податків.

Слід також відзначити напрацювання В. І. Грушка, І. І. Кучерова, І. М. Таранова, С. В. Онишко, які, не досліджуючи безпосередньо проблему податкових ризиків, значну увагу приділяють аналізу причин та факторів, що призводять до втрат бюджету. На нашу думку, такі фактори можна визначити як джерела податкових ризиків, оскільки дія одного або сукупності таких факторів призводить до виникнення певних видів податкових ризиків.

Джерела ризику – це чинники (процеси або явища), які спричиняють невідзначеність, конфліктність у податковій діяльності банку, його відносинах з органами ДПС України та зовнішнім середовищем.

Найчастіше у дослідженнях зустрічається лише зовнішня складова податкового ризику на основі класифікації подій, пов'язаних з виникненням ризику, таких як введення нових податкових платежів, зміна їх ставок і умов сплати, скасування податкових пільг та інш.

Так, Т. А. Козенкова [3] пов'язує податкові ризики зі змінами в податковій політиці країни, введенням нових податкових платежів, збільшенням ставок оподаткування, змін у податковому законодавстві щодо умов та строків сплати податків і т.д. На нашу думку, такий підхід є обмеженим, тому, що джерелом виникнення податкового ризику можуть бути не тільки зовнішні, а і цілий ряд внутрішніх факторів.

С. В. Філін [5] трактує поняття податкового ризику, враховуючи такий внутрішній фактор, як наявність податкових помилок: «податковий ризик — це ймовірність втрат суб'єкта господарювання через несприятливі зміни податкового законодавства в процесі фінансової діяльності або внаслідок допущених податкових помилок при обчисленні сум податкових платежів».

Є. М. Євстігнєєв [4] визначає податковий ризик через «ймовірність виникнення несприятливих наслідків для платника податків в сфері податкового планування». Проте він обмежує податкові ризики лише



втратами через фінансові санкції податкових органів.

Думка про інші фінансові втрати, крім податкових санкцій, з'являється у визначенні податкового ризику Д.Н. Тихонова і Л.Г. Липника, де податковий ризик виражений через можливість втрат, пов'язаних із процесом оптимізації податків, виражених в грошовому еквіваленті [15].

Сучасні вітчизняні науковці Вітлінський В. В. [1] і Тимченко О. М. [2] виділяють чотири основні групи факторів, які впливають на виникнення податкових ризиків:

- недоліки соціально-економічного характеру;
- недоліки організаційно-правового характеру;
- недоліки нормативно-правового характеру;
- фактори психологічного характеру.

Г. Коломієць [9] пропонує фактори виникнення податкових ризиків об'єднати в три групи:

- макроекономічні фактори (пов'язані із політичними змінами та структурною перебудовою економіки);
- мікроекономічні фактори – найбільш значущі (пов'язані з організаційно-методологічними змінами);
- фактори непередбаченої дії або форс-мажорні обставини (пов'язані з впливом природних та геополітичних факторів).

Дослідивши доробок вищевказаних вчених та практиків слід відзначити, що найчастіше серед основних джерел виникнення податкових ризиків зазначаються: фіскальна психологія платника, чинники соціально-економічного, нормативно-правового та організаційного характеру, зміни в податковій політиці, недоліки планування, галузеві особливості та види діяльності.

Необхідно зауважити, що банки отримують переважну частину доходів від надання фінансових послуг фізичним і юридичним особам і, як інші суб'єкти господарювання, що здійснюють діяльність, спрямовану на отримання прибутку, вони

зобов'язані сплачувати до бюджету і державних цільових фондів податки та інші обов'язкові платежі, встановлені чинним податковим законодавством — податок на прибуток підприємств, ПДВ (за деякими видами операцій), податок на землю, податок з власників транспортних засобів, державне мито, а також єдиний соціальний внесок. Отже, в даному випадку банки є платниками податків, тобто особами, на яких чинним податковим законодавством покладено обов'язки з їх нарахування, і сплати.

В інших випадках банки виступають у ролі податкових агентів, тобто осіб, які зобов'язані нараховувати і сплачувати податки від імені і за рахунок інших суб'єктів оподаткування, і, відповідно, вести податковий облік, надавати податковим органам звітність, а також нести відповідальність за порушення податкового законодавства (наприклад, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок із заробітної плати працівників, податок на дивіденди).

Крім того, слід зазначити, що банки виділяються в особливу групу учасників податкових відносин, оскільки вони з одного боку є платниками більшості податків, і на загальних підставах здійснюють платежі до бюджету. З іншого, банки є посередниками між державою і платниками податків, оскільки перераховують податкові платежі безпосередньо на рахунки відповідних бюджетів та фондів.

Таким чином, з точки зору діяльності банку та його функцій в податкових відносинах, фактори (джерела виникнення) податкових ризиків, на нашу думку, доцільно об'єднати у дві групи (рис. 1).

Зовнішні фактори пов'язані із функціонуванням системи оподаткування взагалі та податковою політикою держави, внутрішні — пов'язані із функціонуванням банку як суб'єкта господарювання та учасника податкових відносин. В кожній з цих груп наведено причини, що збільшують ймовірність реалізації податкових ризиків для банку.

Врахування податкових факторів в процесі прийняття управлінських рішень перш за все повинно бути спрямоване на



досягнення таких пропорцій всіх аспектів діяльності банку, за яких підвищення ефективності діяльності супроводжувалося б

зростанням ринкової вартості банку і контрольованими податковими ризиками.

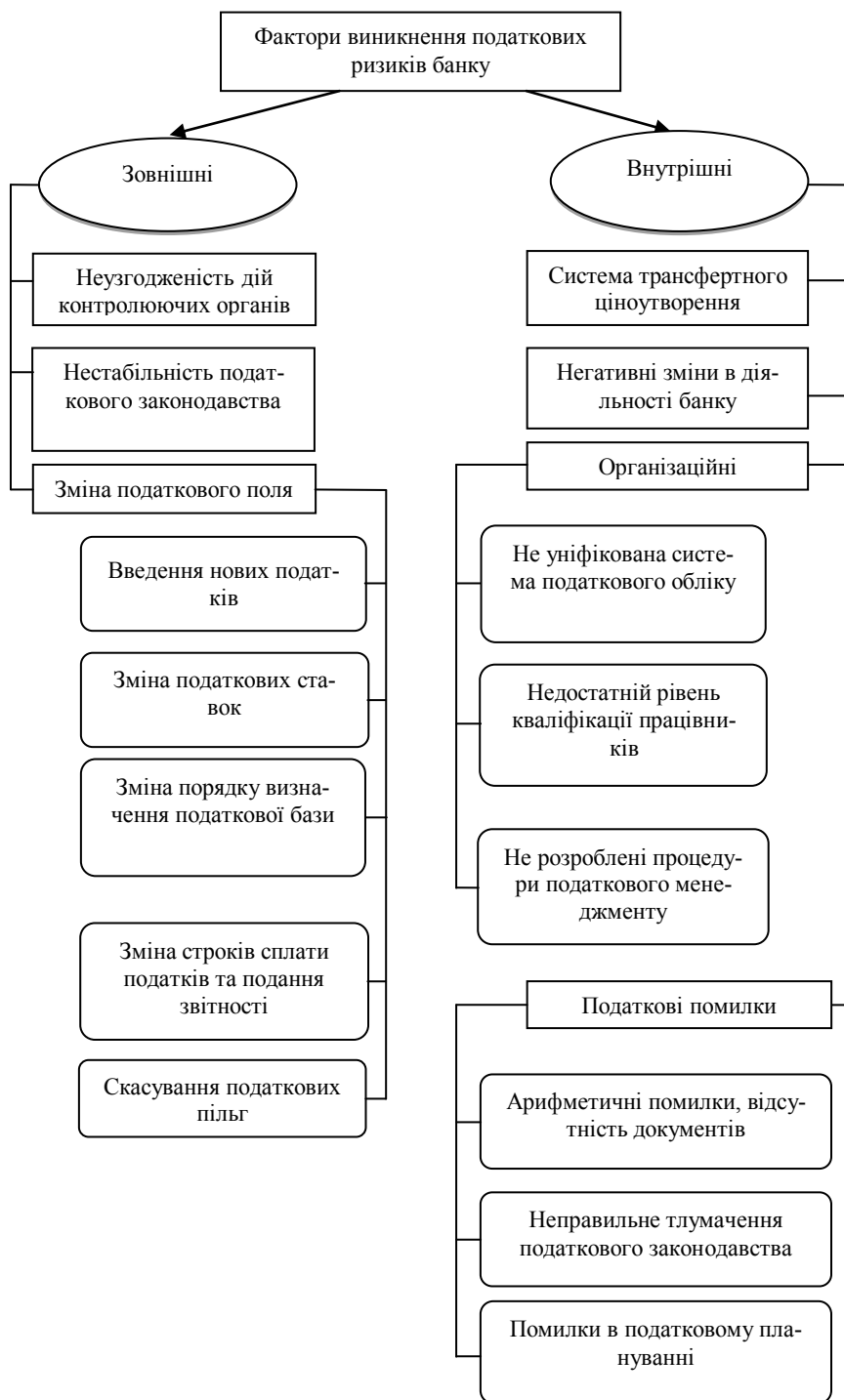


Рис. 1. Фактори виникнення податкових ризиків в діяльності банку

Дія одного або сукупності вищенаведених факторів призводить до виникнення певних видів податкових ризиків. В науковій думці податкові ризики класифікуються за різноманітними ознаками, найбільш розповсюджені з яких наведено в табл. 2.

Деякі види податкових ризиків принципово не можуть бути усунені, проте всі податкові ризики повинні бути ідентифіковані та оцінені їх наслідки для подальшого використання аналітичних даних при ухваленні управлінських рішень.



**Класифікація податкових ризиків\***

№ з/п	Класифікаційна ознака	Вид податкового ризику
1.	За суб'єктами податкових відносин	Загальнодержавні ризики Ризики платників податків: • Ризики юридичних осіб; • Ризики фізичних осіб; Ризики податкових агентів
2.	За джерелами виникнення	Зовнішні Внутрішні
3.	За часом виникнення	Існуючі (реальні) Майбутні (потенційні)
4.	За можливістю прогнозування	Прогнозовані Непрогнозовані
5.	За результатом ризикової події	Чисті (призводять до втрат) Спекулятивні (призводять як до втрат, так і до позитивних результатів)
6.	За величиною можливих втрат	Припустимі ризики Критичні ризики Катастрофічні ризики
7.	За наслідками	Ризик податкового контролю Ризик збільшення податкового навантаження Ризик кримінальної відповідальності Ризик втраченої вигоди
8.	За впливом на діяльність суб'єкта	Ризики тінізації Податково-процесуальні ризики Фінансові ризики
9.	За відношенням до галузі права	Економічні ризики Юридичні ризики

\* Складено на підставі [1, 6, 7, 8, 9]

Податкові ризики, що можуть виникнути в діяльності банку на нашу думку доцільно класифікувати за ознаками, що наведені на рис. 2.

Вказані вище фактори та пов'язані з ними види податкових ризиків можуть негативно вплинути на різні об'єкти податкових ризиків:

- на операції банку;
- на операції з пов'язаними особами;
- на напрямки діяльності банку;
- на виконання функцій банку у податкових відносинах.

Так, можуть виникнути ризики, пов'язані з неправильним документальним оформленням операцій згідно податкового законодавства, застосуванням в обліковій політиці методів, не передбачених податковим законодавством, не відображення деяких операцій в податковому обліку, вста-

новлення цін за операціями з пов'язаними особами на підставі трансфертних тощо.

Класифікація та виділення відповідних видів податкових ризиків дозволить проаналізувати операції банку і своєчасно виявити фактори податкових ризиків та передбачити їх наслідки. Окремо слід виділити види податкових ризиків, що пов'язані з наслідками їх реалізації в діяльності банку (табл. 3).

Основною ознакою поняття «ризик» прийнято вважати ймовірність негативних наслідків. Деталізований аналіз складу негативних наслідків дозволяє розподілити їх на дві групи: матеріальні втрати, у тому числі фінансові (збитки, недоодержання прибутку), і настання будь-яких негативних подій. Проте найчастіше у визначеннях економічних ризиків присутній лише матеріальний аспект.





Рис. 2. Класифікація видів податкових ризиків банку

Слід зауважити, що податкові ризики більшість науковців пропонує розглядати як різновид економічних фінансових ризиків, оскільки вони можуть призвести до зростання витрат. Основна частина податкових ризиків може бути оцінена у грошовому вимірнику. За визначенням Т.А. Циркунової та М.І. Мігунової «податковий ризик – це загроза для суб’єкта податкових відносин понести фінансові чи інші втрати, пов’язані з процесом оподаткування» [6, 7]. При цьому авторами наголошується, що такі втрати платник податків може понести через негативні відхилення фактичної діяльності від результатів податкового плану-

вання, виходячи з яких приймаються управлінські рішення.

Нефінансовими можна вважати тільки податкові ризики, пов’язані з кримінальною відповідальністю. В той же час банки як юридичні особи не можуть бути суб’єктами кримінальної відповідальності, тобто даний вид ризику не може бути поширений на банк як учасника податкових відносин.

Проте обмеження тільки фінансовими втратами при визначенні податкових ризиків вважаємо не зовсім коректним з огляду на особливості податкових відносин.



**Вплив окремих видів податкових ризиків на діяльність банку**

Вид податкового ризику	Оцінка з точки зору управління	Вплив на діяльність банку
Ризик податкового контролю	допустимий	Податкові перевірки паралізують діяльність банку, що може призвести до додаткових фінансових втрат.
Ризик донарахування недоїмки і пені	допустимий	Банк може самостійно розрахувати можливу суму недоїмки і пені, наприклад після закінчення аудиторської перевірки, проведеної відділом внутрішнього контролю.
Ризик санкцій і штрафів	контрольований (в окремих випадках – критичний)	Штраф за податкові правопорушення може досягати 50% суми податкових зобов'язань, і, таким чином може змінити фінансовий статус банку.
Ризик збільшення податкового навантаження	допустимий, контрольований	Може вимагати перегляду і коригування планів та бюджетів банку, включаючи і податкові. В окремих випадках переглядаються і схеми проведення господарських операцій банку.
Ризик зниження або втрати ліквідності	допустимий, контрольований	Сплата податкових зобов'язань, а також нарахованих фінансових санкцій призводить до відтоку грошових коштів.
Ризик адміністративного переслідування керівника	критичний	За результатами податкової перевірки керівництво банку може втратити право обіймати керівні посади на термін від шести місяців до трьох років. Має юридичні наслідки.
Ризик арешту активів	критичний	Неможливість здійснення окремих видів операцій, загроза подальшої діяльності банку.
Ризик припинення діяльності	критичний	Припинення діяльності банку як суб'єкта господарювання.
Ризик банкрутства	критичний	Згідно з даними управлінської боротьби з податковими порушеннями, реальний термін існування ризику – шість років.
Ризик кримінального переслідування керівника	критичний	Неможливість здійснення операцій, загроза подальшої діяльності банку. Має юридичні наслідки.

Відзначимо, що податкові ризики належать до категорії спекулятивних ризиків, оскільки їх наслідки можуть виявлятися не тільки у вигляді втрат, але й у вигляді позитивних результатів. І цей процес носить двосторонній характер. Наприклад, законодавче «пом'якшення» умов оподаткування зумовлює зменшення податкового навантаження, збільшення прибутку і грошового потоку для платника податку, зменшення порушень і, як наслідок, зменшення податкових надходжень до державного бюджету.

Проте, існує і думка, згідно з якою податковий ризик до фінансових ризиків віднести не можна, оскільки сам по собі він не впливає з природи фінансових операцій, а обумовлений лише діями платника

податків або державних органів по відношенню до платника податків. Саме з такої точки зору розглядає податковий ризик платника податку Н.А. Павленко, а саме як грошову оцінку нераціональних дій конкретного посадовця або групи осіб, що відповідають за податкові зобов'язання в конкретній організації [16].

Слід відзначити, що податковий ризик необхідно розглядати з економічної та юридичної точок зору. Це зумовлено природою самого податку, який, як відомо, є одночасно і економічним, і правовим явищем.

Через наявність протиріч в податковому законодавстві дії платників податків можуть трактуватися уповноваженими державними органами як неправомірні – в



результаті для перших може виникнути небезпека непередбачених втрат доходу або майна. В той же час і держава може виявитися в ситуації, коли вона може недоотримати податкові платежі до бюджету або державні цільові фонди через неточності та протиріччя в податковому законодавстві.

Податковий ризик характеризується і як правовий феномен, адже йдеться про ризик, який виникає в результаті того, що угоду між учасниками неможливо виконати відповідно до юридичних вимог чинного законодавства.

З точки зору банківського нагляду податкові ризики розглядаються як операційні ризики або ризики події, тобто як потенційний ризик для існування банку, що виникає через недоліки корпоративного управління, системи внутрішнього контролю або неадекватність інформаційних технологій і процесів оброблення інформації з точки зору керованості, універсальності, надійності, контрольованості і безперервності роботи.

Враховуючи вищевикладене, можна систематизувати аспекти, що необхідно враховувати при визначенні поняття «податковий ризик» (табл. 4).

Таблиця 4

#### Складові елементи поняття «податковий ризик»

Елемент	Характеристика
Об'єктивність	існує в силу об'єктивних, притаманних економіці, категорій конфліктності, невизначеності на момент прийняття управлінських рішень
Суб'єктивність	зумовлюється діями, досвідом, психологією, інтересами суб'єктів – державних службовців, управлінського персоналу
Спекулятивність	наслідки ризику виявляються як у вигляді втрат, так і у вигляді позитивних результатів
Економічна природа	може призвести до непередбаченого збільшення/зменшення економічної вигоди для суб'єкта податкових відносин
Юридична природа	може призвести до невиконання або порушення юридичних норм укладених угод

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, податковий ризик як економічна категорія відображає характерні особливості податкових відносин, які виражаються в об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, притаманних процесам управління та прийняття рішень в сфері оподаткування, що супроводжуються можливими загрозами та невикористаними можливостями для учасників податкових відносин.

Податковий ризик з точки зору менеджменту банку є невизначеністю у досягненні банком поставлених цілей, що припускає існування як негативних, так і позитивних відхилень внаслідок здійснення фінансово-господарської, в тому числі і податкової, діяльності. Під податковою діяльністю банку розуміємо діяльність, пов'язану з формуванням податкових баз; оптимізацією податкового навантаження; оцінкою податкових ри-

зиків; розробкою облікової політики; підготовкою і поданням податкової звітності; контролем дотримання графіків податкових платежів; відносинами з податковими та контролюючими органами.

#### Література

1. Вітлінський В.В. Джерела і види податкових ризиків, їх взаємозв'язок / В.В. Вітлінський, О.М. Тимченко // Фінанси України (укр.). — 2007. — № 3. — С. 132-140.
2. Тимченко О.М. Податковий менеджмент: навчально-методичний посібник / О.М. Тимченко. — К.: КНЕУ, 2001. — 150 с.
3. Козенкова Т.А. Налоговое планирование на предприятии / Т.А. Козенкова. — М.: А и Н, 2005. — 562 с.
4. Евстигнеев, Е.Н. Основы налогового планирования / Е.Н. Евстигнеев.



– 1-е издание. — СПб.: Питер, 2004. — 288 с.

5. Филин С.А. Финансовый риск и его составляющие для обеспечения процесса оценки и эффективного управления финансовыми рисками при принятии финансовых управленческих решений / С.А. Филин // Финансы и кредит. — 2002. — № 3. — С. 21-31.

6. Цыркунова Т.А. Налоговые риски: сущность и классификация / Т.А. Цыркунова, М.И. Мигунова // Финансы и кредит (рус.). 2005. — № 33. — С.48-53.

7. Мигунова М.И. Методика формирования экспертной оценки значимости налоговых рисков / М. И. Мигунова, Т.А. Цыркунова // Финансовый менеджмент (рус.). — 2007. — № 2. — С.93-105.

8. Леушев А.А. Методологические подходы к анализу и управлению налоговыми рисками / А.А. Леушев // Финансы и кредит (рус.). — 2007. — № 17. — С. 39-44.

9. Коломієць Г. Податкові ризики: сутність та класифікація / Г. Коломієць // Ринок цінних паперів. — 2009. — № 6. — С. 27-33.

10. Большой экономический словарь : 25 000 терминов / За А.Н. Азрилиан. — 6-е изд., доп. — Наук. видання. — М. : Ин-т новой экономики, 2004. — 1376 с.

11. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розподілу платників податків по категоріях уваги [Електронний ресурс]: наказ ДПА України від 30.06.2006 р. № 373 – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> — Заголовок з екрану.

12. Про твердження Методичних рекомендацій з організації проведення перевірок підприємств, що входять до складу фінансово-промислових груп, інших об'єднань і великих платників податків [Електронний ресурс]: наказ ДПА України від 16.07.2007 р. № 432 – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> — Заголовок з екрану.

13. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс, кон. України 05.04.2001 № 2341-III. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2341-14> – Заголовок з екрану.

14. Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления [Електронний ресурс] / М.Р. Пинская // Органическая экономика. – Режим доступа: <http://organictheory.ru/taxplaning/taxrisk/>. – Загол. з екрану.

15. Тихонов Д.Н., Липник Л.Г. Налоговое планирование и оптимизация налоговых рисков. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 253 с.

16. Павленко Н.А. Податкові ризики / Н.А. Павленко // Ваш податковий адвокат. — 2008. — № 12. — С. 12-16.

Стаття подана  
18.02.2011 р.





## ОПТИМИСТИЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ

Характеризуються нововведення в прийнятому Податковому кодексі України та напрями його удосконалення з точки зору подальших оптимістичних перетворень в Україні на шляху гармонізації до світової системи оподаткування.

**Ключові слова:** податковий кодекс, податкові нововведення, оптимістичні перетворення податкової системи.

«Оптимізм – це пристрасть стверджувати, що все добре, коли у дійсності все погано»  
Вольтер [1, с. 339]

**Постановка проблеми.** Питання про створення Податкового кодексу підіймається в Україні вже біля 20 років. І нарешті маємо цей доленосний документ. Безумовно, Податковий кодекс [2] має внести стабільність у бізнес, упевненість в тому, що податки не мінятимуться у найближчому часі, а, також буде встановлений мораторій на невпинні правки. Але, найбільш важливим є той факт, що кодекс повинен дати стратегічні орієнтири, розставити пріоритети податкової політики держави, а саме – знизити тиск на бізнес, стимулювати іноваційно-інвестиційний розвиток економіки, ресурсозбереження та охорону навколишнього середовища. Це, в кінцевому підсумку, повинно сприяти оновленню суспільних відносин в Україні та створенню громадянського суспільства.

Слід наголосити і на тому, що численні податкові перетворення, які запроваджуються в Україні, повинні передбачати мотивацію інтересів і потреб усіх суб'єктів оподаткування, враховувати особливості соціальних відносин, українського менталітету, історично-політичних умов, традицій, звичаїв, що відіграють, іноді, більш значну роль, ніж економічні [3, 4].

Виходячи з цього, **метою даної статі** є позначення головних проблем, які так і не знайшли відображення у податкових нововведеннях та запропонувати шляхи їх розв'язання.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Прийнятий Податковий кодекс України [2], його широке обговорення і,

навіть, несприйняття деяких його позицій, стосовно спрощеної системи оподаткування, обіцяє не тільки «залатати дірки» державного і місцевих бюджетів, але також забезпечити всі соціальні виплати і радикально реформувати економіку країни. Цей документ привносить деякий оптимізм щодо сприйняття його головними платниками податку — населенням країни. І якщо продовжувати оптимістичні погляди Вольтера [1, с. 371], то “...все у цьому світі заради кращого”. Але головна проблема є в тому, що не можливо отримати задоволення від цього документу. Або слід знову таки погодитись з Вольтером [1, с. 363], що «задоволення складається у тому, щоб не отримати ніякого задоволення». Саме з цих позицій будемо розглядати цей документ, а саме, що слід покращити, щоб мати певну сатисфакцію від наявного Податкового кодексу.

Щодо головних податкових нововведень [2, с. 168 – 250, 306 – 367]. По-перше, передбачається переважне зниження ставок податку, а не їх диференціацію, як це має місце в Євросоюзі, куди Україна намагається потрапити. Головні податки, які слід диференціювати, виходячи з принципів соціальної справедливості [5], – це ПДВ, податок на прибуток та з доходу фізичних осіб.

По-друге, реформа в оподаткуванні повинна рухатись від опосередкованого до більш справедливого – прямого. В Україні зараз основними прямими податками є прибуткові: податок на прибуток і податок



з доходу фізичних осіб. Альтернативою останньому може бути тільки податок на «споживання» [6], коли повинні обкладатися не прибуток (дохід) платника податків, а його витрати на споживання. Такий підхід більшою мірою відповідає принципу соціальної справедливості, який задекларований в Законі України «Про систему оподаткування». Податок на споживання при такому підході є досконалішим, ніж прибутковий, оскільки в рівній мірі стягує податки в процесі поточного і майбутнього споживання. Враховуючи тенденції до загального постаріння і негативний приріст населення, стає ясною і причина тяжіння до прибуткового податку, коли велику частину навантаження несе економічно активне населення, яке забезпечує фактично добробут осіб пенсійного віку. Звідси і проблеми з хронічним дефіцитом коштів у Пенсійному фонді коли низька моральність та відповідальність платників податків (особливо за спрощеною системою оподаткування), поєднана з обмеженою чисельністю економічно активного населення, не дозволяють виконувати історично встановлені законодавчі норми в суспільстві, а саме ті, що пов'язані з виконанням обов'язків молодого (активного) покоління щодо субвенціювання благ постарілому населенню. Сьогодні, навіть, з'явилося таке трактування перетворень в економіці, яке має назву «фізична економіка» [6, с. 28 – 29]. Тобто людство має певну емоціональну реакцію на отримані задоволення або біль від них, тому кожен вибирає собі те, що приносить менше страждань. І знову таки питання як можливо оцінити ступінь цих емоцій. Відповідь можливо знайти у вже прописаних універсальних стандартах і законах життя: бережливому розвитку нашої планети, світового суспільства, ринку і людства в цілому. У цьому контексті застосовується і термін «зелене» суспільство [6, с. 20], тобто те, що розділяє розвиток високих технологій за канонами, що мають назву «об'єктивно добрі вчинки», наприклад створюють робочі місця, розвивають інші види бізнесу, в

тому числі «зеленого», що захищає навколишнє середовище, здоров'я людини і таке інше [7]. Інше питання, що людство наразі має більше бажання вимірювати своє задоволення у монетарній оцінці, тобто у обсягах коштів, за які вони мають право придбати все за своїм бажанням. Тоді відповідь на питання про систему стандартів слід шукати у системі освіти, у тому числі економічній, та у тій, що має сьогодні назву – інноваційна освіта, яка має підготувати високо культурну, освідчу людину, що розуміє необхідність подальших податкових перетворень в Україні.

#### **Виклад основного матеріалу.**

Наразі більшість державних законів, у тому числі податкових, зорієнтовані на Римське законодавство часів Римської імперії, що є світовим стандартом для кожної країни [6, 8]. Деякі автори [6, с. 5] шукають, навіть, паралелізм з біблейськими описами та державними діячами, що у той час запровадили їх. Навіть більшість вчених, що розвивають аналізують та прогнозують розвиток податкового законодавства в Америці та у світі є за освітою юристи [8, с. XV – XVII] або викладають у юридичних школах. А якщо взяти до уваги заяви деяких відомих діячів Росії, що майже вся законодавча система Росії, у тому числі податкова, написана американськими спеціалістами [9], а Україна прямує хоча і неспішними кроками за Росією, то можна вважати, що найближчим часом, нам усім треба бути вивчати й досліджувати Американську модель оподаткування [10].

Але повернемося до пропозицій щодо змін у податковій системі з розрахунку на перехід в перспективі на податки на споживання та з урахуванням деяких американських моделей функціонування певних податків.

Поки що будемо вести мову про два види податків на сподівання – індивідуальний і колективний (корпоративний), застосовуючи пропорційні, прогресивні і диференціальні ставки оподаткування, виходячи з сукупного розміру споживання [7]. Але проблема полягає якраз не у встановленні



розміру цих ставок, а у визначенні та точному обліку бази оподаткування.

Не всі існуючі податки можна віднести до вказаної форми податку на споживання в чистому вигляді. Більш всього йому сьогодні відповідає – податок на додану вартість, який після певного доопрацювання, а саме диференціації ставки для різних галузей і окремих груп товарів, можна починати доводити до необхідних оптимальних норм індивідуального і колективного споживання.

Таке реформування ПДВ слід робити ще і тому, що у в українському суспільстві розрив у доходах складає більш ніж 60 разів. Але противники диференціації ставки ПДВ апелюють і без того складному адмініструванню цього податку. Дійсно, ПДВ дуже складний в адмініструванні, але диференціація його ставки не створить додаткових незручностей. Проблема пов'язана тут більше з надзвичайною кримінальністю ПДВ. Це податок із усіх існуючих є таким, що найбільше перекладається. Тобто завжди можна знайти потенційного платника, який прагне перекласти його на іншого, причому далеко не завжди легально. Тому практично кожен пункт в декларації з ПДВ має контролюватися податковою службою. Але, якщо встановлюватиметься диференційована ставка ПДВ для певних груп товарів, це не буде непереборною перешкодою. Зараз відбувається модернізація податкової служби, її загальна комп'ютеризація. Електронна звітність спрощує збір, автоматизує обробку і аналіз інформації, що поступає від платників податків, тому штат закономірно повинен скорочуватися. Крім того, слід сподіватись, що нововведення з адміністрування цього податку, підготують базу до переходу на диференціацію ПДВ.

Слід також продумати кроки щодо звільнення населення України від сплати ПДВ при придбанні більшості продуктів харчування, а не тільки встановленого лімітованого переліку, як це існує, наприклад, в Америці. Неможливо наразі сьогоднішнім пенсіонерам та іншим

громадянам України урізноманітнити свій “споживчий кошик” продуктами харчування, тому що ціна усіх продуктів вміщує до 20% ПДВ, майже чверть існуючої ціни. З соціальної точки зору — це більш справедливий і зрозумілий крок для платників податків, на який має бути спрямований рух процесу удосконалення податкової системи. А поки що декларування зниження ПДВ до 17% тільки з 1 січня 2014 року не може вплинути на рівень негативної сатисфакції від Податкового кодексу більшості населення України, бо за таких норм і правил рівень бідності населення не може скоротитися.

Одне із наболілих питань – це спрощена система оподаткування фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. З цього приводу немає узгодженої позиції: деякі політики, коли йшли до влади, пропонували взагалі скасувати єдиний податок на декілька років, зараз мова йде вже про підвищення його ставки. В цьому питанні слід виходити з того, що малий бізнес – це основа економіки, тому потрібно надавати йому підтримку – і тільки тоді він буде розвиватися і перетворюватися на крупний бізнес. Проблема складається не в тому скільки платити – 200, 300 або 600 гривень податку. Набагато актуальніше питання про сплату соціальних платежів, насамперед, – відрахувань до Пенсійного фонду. Наша пенсійна система влаштована таким чином, що сьогоднішні платники податків утримують нинішніх пенсіонерів, а не закладають ґрунтовну базу собі на майбутнє. Тобто сьогодні слід піклуватися про покоління, яке заклало основу нинішнього суспільства. Без турботи про минуле неможливо побудувати гідне майбутнє. Тому намагання влади прийняти не досить популярне рішення щодо збільшення віку виходу на пенсію у жінок до 60 – є зрозумілим. Але таке рішення повинно буде підкріплено певними поясненнями щодо стану сучасної економіки, а також подальшою перспективою переходу до іншої системи пенсійного забезпечення і оподаткування, у т. ч. до податку на споживання.



Ідея спрощення системи оподаткування, що пропонується у Податковому кодексі, правильна. Більша частина податків, що існувала до цього, себе не виправдовувала: доходів від них отримувалось менше, ніж витрат на склад податкових служб щодо їх адміністрування. Податковий кодекс зменшив кількість загальнодержавних податків до 11, а місцевих до 9. Скорочення переліку податків – це позитивний крок, що на перший погляд буде сприяти стимулюванню ділової активності бізнесу і

розвитку економіки, але по суті – воно не змінює нічого, бо вилучені податки не є основними наповнювачами доходної частини ні державних, ні місцевих бюджетів. І вивід їх з податкової системи тільки гіпотетично зменшує податкове навантаження. Бюджети державні та місцеві майже не відчують припливу доходів за рахунок скорочення кількості податків та зменшення податкових ставок з податку на прибуток до 20% й ПДВ до 17 % у 2014 році. Це підтверджується й даними наведеними у табл. 1 і 2.

Т а б л и ц я 1

**Структура джерел і сум надходжень податків та зборів по м. Луганськ**

Види податків і зборів	Кількість платників (питома вага, %)					Сума надходжень (питома вага, %)				
	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Податок з доходів фізичних осіб, у т.ч.:	0,12	0,13	0,14	0,10	0,01	13,53	14,86	13,53	1,05	0,93
а) по зареєстрованим підприємцям	0,22	0,21	0,22	0,06	0,01	1,46	1,23	1,46	0,76	0,73
б) від здачі в оренду майна	0,11	0,12	0,13	0,02	0,00	3,78	4,05	3,78	0,18	0,13
в) по договорам підряду	0,05	0,06	0,07	0,01	0,00	0,01	0,02	0,01	0,02	0,07
ПДВ	0,01	0,01	0,01	0,35	0,05	0,01	0,3	0,01	34,13	38,36
Акцизний збір	0,12	0,13	0,21	0,19	0,02	0,13	0,21	0,02	0,18	0,22
Земельний податок	0,22	0,75	0,12	0,22	0,03	0,75	0,12	0,03	6,12	6,68
Податок з власників транспортних засобів	0,11	3,51	4,89	7,53	0,17	3,51	4,89	0,17	4,63	4,42
Податок з доходів фіз. осіб на зарплату, у т.ч.	42,8	42,9	0,06	43,85	49,57	42,9	0,06	49,57	53,31	67,50
а) по організаціям і іншим суб'єктам	42,05	43,60	43,9	43,26	49,45	43,60	43,9	49,45	50,79	65,22
б) по особистих рахунках	0,67	0,54	0,91	0,59	0,12	0,54	0,91	0,12	2,52	2,28
Єдиний податок	1,87	1,89	1,91	3,84	0,57	0,59	6743	0,57	0,59	1,43
УСЬОГО:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00



Виходячи з Податкового кодексу, отримати більш доходів бюджетна система може тільки з покращеного, удосконаленого і модернізованого адміністрування податків, а саме – за рахунок запровадження дворівневої системи оскаржень рішень [2, с. 79 – 88], поширеними податковими консультаціями і роз'ясненнями контролюючими органами

[2. С. 78], встановлення підвищеної відповідальності посадових осіб органів державної податкової служби, впровадження альтернативних форм обліку та регламентованої системи розстрочення та відстрочення податкового боргу, грошових зобов'язань [2, с. 90 – 106, 126 – 151, 156 – 163] і таке інше.

Т а б л и ц я 2

## Структура місцевих податків та зборів по м. Луганськ

Види податків і зборів	Кількість платників (питома вага, %)					Сума надходжень (питома вага, %)				
	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Збір за видачу ордера на квартиру	0,12	0,13	0,14	0,25	0,25	3,53	4,86	3,53	0,71	9,35
Збір з власників собак	0,22	0,21	0,22	1,79	1,73	0,46	0,23	0,46	0,08	0,08
Податок з реклами	0,11	0,12	0,13	4,09	4,11	3,78	4,05	3,78	4,47	4,55
Комунальний податок	32,7	34,9	33,7	35,10	31,01	0,23	0,56	0,67	9,83	0,08
Збір за право використання місцевої символіки	0,05	0,06	0,07	0,24	0,18	0,01	0,02	0,01	0,09	0,08
Збір за право проведення кіно – і телезйомок	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Збір за право проведення місцевих аукціонів	0,01	0,01	0,01	0,03	0,04	0,01	0,3	0,01	0,04	0,06
Збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі ті сфери послуг	0,12	0,13	0,21	30,88	35,85	30,13	31,21	33,02	36,89	42,77
Збір за паркування автотранспорту	0,22	0,75	0,12	2,26	2,41	0,75	0,12	0,03	0,33	0,33
Ринковий збір	0,11	3,51	4,89	18,04	18,13	3,51	4,89	0,17	38,84	35,27
Курортний збір	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Готельний збір	42,05	43,60	43,9	7,31	6,29	43,60	43,9	49,45	8,70	7,54
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
у т. ч. у загальний фонд місцевого бюджету	-	-	-	-	-	0,59	67,43	0,57	83,3	86,6

(табл. 1 і 2 підготовлені за даними Спеціалізованої державної податкової інспекції по роботі з великими платниками податків у м. Луганську)

Тобто мова йде тільки про запровадження більш модернізованої системи контролю в адмініструванні податків. Що ж стосується поліпшення взаємовідносин з платниками податків, створення інститутів партнерських взаємовідносин [11], більшої довіри до

платників у рамках демократизації податкової служби та українського суспільства загалом – то на це залишається тільки сподіватись.

Ще одне питання, до якого так і не торкнулися у проекті Податкового кодексу – це податок на майно. Про яку



справедливість та зменшення глибини соціальної нерівності може йти мова, коли після 18 років незалежності ще й досі Україна не наблизилась до розв'язання найбільш болючого питання – оцінювання майна та визначення податкової бази майнового оподаткування. Саме майнове оподаткування та податок на доход є основою будь-якої податкової системи держави і регіону, завдяки яким розв'язуються принципи соціальної справедливості, розосереджується податковий тягар, забезпечується фіскальна і соціально-економічна ефективність податкової та бюджетної системи.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Тому особливих ілюзій з приводу вже прийнятого Податкового кодексу будувати не треба. Як показує світовий досвід, закони відбивають переважно інтереси тих, хто привів правлячу команду до влади [6, с. 3 – 14]. Наявний Податковий кодекс теж є віддзеркаленням моральності нинішньої «більшості». Але все ж таки це краще, ніж відсутність кодексу взагалі. Хай він стане відправною точкою для побудови по-справжньому науково-обґрунтованої Податкової системи України.

І на останок, хочеться вірити словам Вольтера [1, с. 363], що “сподівання прикрашають нам життя”. Але одних сподівань замало, треба братися до роботи і доказувати справами та намірами змінити щось на краще, маючи під руками конкретні розрахунки та показники поліпшення (чи погіршення) рівня соціального життя населення усіх регіонів України. Саме це і будемо намагатися робити у подальших дослідженнях з цього питання.

### Література

1. Вольтер. Поэмы. Философские повести. Памфлеты: Пер. С фр. / Предисл. Сост., примеч. В. И. Пащенко. – К.: Политиздат Укаины, 1989. – 1989. – 493 с.
2. Податковий Кодекс України (сигнальний документ). Закон України “Про

внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу. України”. – Х. : Одисей, 2010. – 568 с.

3. Калінеску Т.В. Податкові механізми моральної економіки // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Науковий журнал. – № 3 (145), 2010. – С. 128 – 135.

4. Calinescu T. Moral aspects of modernization the tax policy in the conditions of existence the depressed territories // ТЕКА. Commission of motorization and power industry in agriculture. – Volume XA. – Lublin: Polish Academy of Sciences branch in Lublin. Poland, 2010. – P. 57 — 63.

5. Кодекс «большинства» или кодекс чести? Что сулят грядущие изменения налогового законодательства... // Украинская техническая газета. – 2010. – № 23 (127). – С. 5.

6. State of the Union // Larouchepac International Webcast, State of the Union, January 2011: LLPPA-2011-001. – 39 p.

7. Калинеску Т.В. Особенности современной налоговой парадигмы в условиях модернизации экономики // Налоговые реформы. Теория и практика: монография / [И.А. Майбуров и др.]; под. ред. И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – С. 201 – 212.

8. Critical Tax Theory An Introduction / Edited by Anthony C. Infanti and Bridget J. Crawford / N.Y.: Cambridge University press, 2009. – 397 p.

9. Неизвестный Путин. Фильм А. Караулова. <http://www.pravda.ru/video/politics/338.html>

10. The Ernst & Young Tax Guide 2011/ By the Tax Partners and Professionals of Ernst & Young LLP / Peter W. Bernstein, Editor/ Printed in the United State of America. Copyright 2010, Ernst & Young LLP. – 982 p.

11. Калінеску Т.В. Бізнес, влада, податкова адміністрація – партнери чи супротивники // Податкове навантаження: потреби регіону і можливості стягнення податків в умовах кризи: монографія / [Колектив авторів]. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – С. 50 – 57.

Стаття подана  
15.02.2011 р.



## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ШЛЯХОМ МОТИВУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ДО ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті розглядається можливість використання мотиваційного механізму оподаткування підприємств, напрями вдосконалення податкової політики щодо стимулювання підприємств до ефективною діяльності. Розроблені основні засоби мотивування підприємств щодо оптимального оподаткування діяльності.

**Ключові слова:** податкова політика, мотивація, система регресивного оподаткування, мотиваційний механізм, ефективна діяльність.

**Постановка проблеми.** Питання регулювання оподаткування на сьогодні відносяться до найактуальніших в економічному та соціальному житті України. Це зумовлено новими явищами в законодавчій сфері України, прийняттям Податкового кодексу, що вимагає активне використання інструментів податкового механізму, які включають податкові пільги. Податкова система в кожній державі є однією з базових основ її економічної системи. В зв'язку з цим, податки мають вирішувати два завдання [1]. Вони слугують державі для отримання тих доходів, які необхідні для виконання її завдань. Поряд з цим фіскальним призначенням, стягнення податків слугує для здійснення регулювання певних економічних процесів.

Для підвищення ролі податкової системи в прискоренні структурної перебудови і відновлення на цій основі економічного зростання, необхідний цілеспрямований поворот податкової політики в бік мотивування вітчизняного виробників до ефективною діяльності, інноваційно-інвестиційної діяльності, споживчого попиту, а також посилення регулюючої і стимулюючої функцій щодо сплати податків. Тільки подібний поворот разом з іншими заходами державної економічної політики, здатний призупинити подальшу дестабілізацію податкової системи.

На сьогодні існують серйозні проблеми в проведенні податкової політики, яка б сприяла стимулюванню підприємств до скорішої сплати податків для акумуля-

ції фінансових ресурсів, підтримки на належному рівні суспільного добробуту, обороноздатності та систем державного управління, що повинно лежати в основі визначення ставок податків і розміру податкових пільг.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемою податкового регулювання займається низька вітчизняних вчених економістів [1, 2, 3, 4, 5, 7], але у даних працях практично не затонуто аспекти залежності податкової політики держави від результативності діяльності окремих підприємств та їхнього мотивування до ефективною праці.

**Метою статті** є запропонування напрямів вдосконалення податкової політики шляхом мотивування підприємств до ефективною роботи.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна філософія управління в основу впливу на будь-який процес покладає не примус, а мотиваційні регулятори, побудовані на врахуванні потреб щодо досягнення кінцевого результату.

Мотивація [2, с. 2] (з точки зору економіки праці) пов'язана з процесом спонуки підлеглих до діяльності через формування мотивів поведінки для досягнення особистих цілей і цілей організації. Мотивація потрібна для ефективною виконання робіт і реалізації управлінських рішень. Поза мотивацією ніяка цілеспрямована діяльність неможлива.

За останні роки в промисловості виникли нові зовнішні мотиваційні чинни-



ки, зокрема, власність на засоби виробництва, які в свою чергу призвели до інституціональних змін, власність на виготовлену продукцію, задоволення зростаючих потреб, акціонерний капітал, мале підприємство, мікрокредитування, конкуренція, прибутковість, виплати по дивідендам, престиж і ін. Особливо гостро постає проблема пошуку практичних механізмів в умовах трансформації відносин власності, пов'язаних з перебудовою та вирішенням проблеми стабілізації економічного і фінансового стану промисловості.

Регулювання мотиваційного впливу на ефективність діяльності підприємств, суть якого полягає в застосуванні таких інструментів, як: заробітна плата, оподаткування, мікрокредитування, що в поєднанні з реформацією відносин власності створюють умови для більш повного розкриття економічного потенціалу як на макрорівні, так і на мікрорівні.

В період трансформації економічної системи суспільства важливою проблемою залишається підвищення його ефективності, подальший розвиток на основі інноваційної стратегії, раціональному використанні ресурсів та ринкових чинників, що спонукають виробника до забезпечення постійно зростаючих потреб споживача.

Мотивацію [3, с. 238] можна розглядати як важливу функцію управління, роль якої в умовах перехідної економіки зростає. Її завдання полягає в тому, щоб уміло використати фактори виробничого і соціального середовища.

На даному етапі розвитку суспільного ринку необхідно формування мотиваційного механізму удосконалення оподаткування діяльності підприємств, який не тільки задіяв би наявний потенціал, але й адекватно відбивав би зміни, що відбуваються як у виробничій, так і в соціальній сфері. Досить вказати на те, що появилися такі мотиваційні чинники як

система регресивного оподаткування прибутку юридичних осіб.

Цей захід може позитивно вплинути не тільки на економічні сторони діяльності підприємств, а й на психологію господарюючих суб'єктів, завдяки чому можна буде в перспективі вивести більшість їх доходів з тіні, зменшити ухилення від сплати податків.

У сучасних умовах, для вдосконалення системи оподаткування юридичних осіб шляхом мотивування до ефективної діяльності найбільш оптимальною є регресивна шкала стягування податків, відповідно до якої зі збільшенням доходу ставка податку зменшується. Для такого твердження існує ряд причин. По-перше, особливістю оподаткування підприємств є те, що їхній доход використовується не цілком на споживання, але і на розвиток діяльності. Отже, стимулюючи збільшення доходу, держава тим самим стимулює розвиток економіки країни в цілому. Перевагою регресивної системи є отримання підприємствами, що швидко зростають відчутних і негайних фінансових вигод від підвищення ефективності господарчої діяльності. По-друге, механізм регресивної шкали підприємницьким структурам, що працюють неефективно або ж імітують таку роботу, висувається більш жорстокіший фіскальний режим.

При цьому організаційно-технічні заходи, що спрямовані на збільшення доходу з високою вірогідністю визначають і зростання показника питомого прибутку, що забезпечує підприємству винагороду у виді зниження ставки податків. Темпи зростання прибутку до оподаткування зростають разом з показниками рентабельності та темпами зростання обсягу виробництва (реалізації), на відміну від існуючої системи оподаткування, коли зросту зовсім немає або він не значний. Таким чином, дана система оподаткування враховує інтереси і держави і платників податку.





У цілому, принцип стимулюючого зниження ставок оподаткування є адекватним вимогам, що висуваються до систем стимулювання, оскільки його застосування [4, с. 13]:

- стимулює збільшення виторгу, діючи тільки у випадку відповідного збільшення питомого прибутку;
- збільшує (у міру зростання питомого прибутку і виторгу) суму податків, що сплачується підприємством державі;
- зменшує питома вага суми податків у виторзі підприємства;
- збільшує загальну масу чистого прибутку підприємства і її питому вагу у виторзі;
- на відміну від діючої пропорційної системи оподаткування прибутку підприємств, регресивна система збільшує, за певних умов, не тільки масу прибутку до оподаткування, але і темпи її росту в цілому;
- забезпечує економію заробітної плати на підприємстві.

Безумовно, запропонована схема не є панацеєю від усіх податкових хвороб української економіки. Разом з цим система регресивного оподаткування є універсальним мотиваційним механізмом гармонізації економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності та держави, що дозволяє вирішувати на її основі багато актуальних економічних завдань.

Відзначимо кілька основних задач удосконалювання податкової політики, які необхідно вирішити в найближчий час.

По-перше, важлива задача — зниження реального податкового навантаження у сполученні з безумовним забезпеченням необхідними фінансовими ресурсами бюджетів усіх рівнів. Дана проблема може розв'язатися почасти шляхом визначення оптимальної ставки (шкали) податку на прибуток.

По-друге, необхідно забезпечити максимально рівномірний розподіл податкового навантаження по податку на прибуток організацій шляхом вирівнювання податкової бази.

За станом на сьогоднішній день існує проблема з регламентацією податкових пільг [5, с. 7]. Суть у тім, що цивілізована податкова система повинна припускати наявність мінімальної кількості економічно обґрунтованих і фактично довели свою ефективність податкових пільг при існуванні жорстко контрольованої системи цільової й адресної фінансової підтримки чи організацій фізичних осіб, дійсно в такій підтримці нужденних. Визначити оптимальний перелік таких пільг на практиці досить складно, не говорячи вже про розробку оптимального рівня їхньої регламентації. Адже при високому рівні регламентації пільг їхня ефективність украй незначна. Найчастіше пільги створюють стимули для розвитку всякого роду посередницьких напівкримінальних структур, що надають послуги по легальним (з формальної точки зору) схемам заниження податкових платежів у бюджет. Дохідна частина бюджету через це несе колосальні втрати.

Ефективність податкового регулювання підприємницької діяльності за допомогою податків прямо зв'язана зі стабільністю податкової ставки і податкової системи взагалі. Порушення стабільності оподаткування в країні стало одним з найважливіших факторів зрушення підприємництва у виробничій сфері і перетікання капіталу в сферу невиробничої діяльності, де перекладання прямих податків на споживача за допомогою збільшення цін здійснюється простіше, а контроль за діяльністю цих підприємств - складніше. Оптимальне сполучення принципу стабільності з принципом рухливості податків важка задача. Податкова система в цілому повинна бути гнучкою й активно реагувати на кон'юнктурні зміни в економіці. Це незапереч-



ний факт, однак створення сприятливих умов для інвестиційної й інноваційної діяльності підприємств у пріоритетних напрямках економіки вимагає наявності стабільного податкового законодавства, що є свого роду гарантом вкладення інвестицій.

Мотиваційний механізм [6] – це механізм управління ринкової економіки. Його необхідність продиктована самою сутністю ринкових процесів, що мають місце в промисловості й у суспільстві взагалі. Різні інтереси породжують різні мотиви. Їх взаємодія й узгодженість здійснюється за допомогою мотиваційного механізму управління.

Мотиваційний механізм удосконалення оподаткування підприємств являє собою сукупність спонукальних мотивів, що формуються для досягнення поставленої мети розвитку ефективної діяльності.

Крім зазначеного напрямку вдосконалення податкової політики (система регресивного оподаткування), можливо використовувати й інші мотиваційні аспекти до ефективної діяльності підприємств. Це можуть бути такі фактори, як термін сплати податків, стимулювання до інвестиційної діяльності та ін.

Наприклад, якщо підприємство має можливість сплатити податки на багато раніше ніж це встановлено законом, до неї можливо застосувати нижчу ставку податку, або якщо підприємство спрямовує власні кошти в ті інвестиційні об'єкти, які є пріоритетними для держави, то таке підприємство можливо звільнити від сплати певної частки податків.

Таким чином, мотиваційний механізм вдосконалення податкової політики підприємств можна зобразити на рис. 1.



Рис. 1. Мотиваційний механізм вдосконалення податкової політики

Реформування податкової системи має базуватися на принципі прозорості та фіскальної достатності [7, с. 214], тобто формуванні дохідної частини бюджету на рівні, достатньому для здійснення державних функцій, а також на засадах забезпечення обов'язковості й рівнонапруженості у сплаті податків; недопущення проявів дискримінації щодо окремих

платників або категорій платників податків, а також стосовно оподаткування товарів вітчизняного чи іноземного походження, сума податку повинна дорівнювати вартості благ та послуг, що надаються державою. В сучасних умовах трансформаційної економіки податкова система України повинна будуватися саме на наступних началах: створення



## Література

сприятливих умов та стимулювання господарської діяльності та надання послуг; забезпечення можливостей щодо помірною і відносно рівномірною збагачення нації в цілому і кожного суб'єкту зокрема.

Відсутність ефективних мотиваційних механізмів стримує зростання діяльності виобничого ринку, його ефективність, збільшує обсяг мінімізації податкових платежів, негативно позначається на динаміці реалізації продукції.

Мотиваційний вплив в умовах розвитку ринкових відносин повинен базуватися на глибоких змінах у системі інтересів і стимулів. Саме останні є тими детермінантами, використання яких дозволить ефективно управляти мотиваційними процесами і на цій основі формувати умови для підвищення рівня діяльності підприємств.

Ефективність функціонування мотиваційного механізму визначається досягненням поставленої мети розвитку підприємств і насамперед забезпечення їх прибутковості і конкурентоспроможності.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, стимулювання економічного розвитку підприємств неможливо без удосконалення податкової політики. Мотиваційні умови повинні сприяти відновленню матеріально-технічної бази підприємств за рахунок системи регресивного оподаткування прибутку. В цьому відношенні повинен ефективно функціонувати механізм державної підтримки.

1. Удосконалення податкової політики та спрямування її на добровільну сплату податків [Електронний ресурс] – Режим доступу: [diplomna5.com/item-15401](http://diplomna5.com/item-15401)

2. Шаріпова О.С. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Мотиваційний менеджмент» / Шаріпова О.С. – Луганськ: Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2007. – С. 85.

3. Чухно А.А. Основи економічної теорії: Підручник / Чухно А.А., Єщенко П.С., Климко Г.Н. та ін. – К.: Вища шк., 2001. – 606 с.

4. Педько А. Система регресивного налогообложения: сущность и экономический потенциал / А. Педько // Бизнес-Информ.—2005. – № 1 – С. 13 – 14.

5. Податкове прогнозування і планування – складова частина державного податкового менеджменту. Оптимізація податку на прибуток [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.br.com.ua/referats/](http://www.br.com.ua/referats/)

6. [www.refine.org.ua](http://www.refine.org.ua)

7. Ряба О.І., Гончарук Н.В. Реформування податкової системи України в контексті міжнародної інтеграції / О.І. Ряба, Н.В. Гончарук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 212 – 215.

*Стаття подана  
28.02.2011 р.*



## ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ МІЖ ПОДАТКОВОЮ СЛУЖБОЮ Й ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКІВ

У статті розглянуто мотиваційні шляхи, які може пропонувати податкова служба платнику податків щодо подачі податкової звітності в електронному вигляді.

**Ключові слова:** електронна подача документів, податковий контроль, податкові перевірки, проект Податкового кодексу.

**Постановка проблеми.** Відповідно до вимог 201.10 Податкового кодексу України при здійсненні операцій з постачання товарів/послуг – продавець товарів/послуг зобов'язаний надати покупцю податкову накладну після реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних [1].

Впровадження цієї вимоги передбачається здійснити поетапно:

з 1 січня 2011 року – для платників, у яких сума податку на додану вартість в одній податковій накладній становить понад 1 мільйон гривень;

з 1 квітня 2011 року – понад 500 тисяч гривень;

з 1 липня 2011 року – понад 100 тисяч гривень;

з 1 січня 2012 року – понад 10 тисяч гривень.

Податкова накладна, в якій сума ПДВ не перевищує 10 тисяч гривень, не підлягає включенню до Єдиного реєстру податкових накладних [1].

Формування та подання податкової накладної (розрахунку коригування) Державній податковій службі в електронній формі здійснюється відповідно до порядку підготовки і подання податкових документів в електронній формі засобами телекомунікаційного зв'язку, затвердженого Державною податковою службою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Практика впровадження надання податкової звітності в електронному вигляді давно прижилася в Сполучених Штатах Америки й країнах Європи й продовжує завойовувати нові позиції. У таких країнах СНД, як Росія та Казахстан, перехід на нову систему подачі податкової звітності дав позитивні результати й на сьогодні платники податків цих країн повніс-

тю перейшли на дану систему подання звітності. З кожним днем подання податкової звітності в електронному вигляді стає все більше популярною.

У США апробація системи подання електронної звітності через канали зв'язку вперше пройшла у 1986 році. Експеримент, що проводився за участю трьох міст, виявився настільки успішним, що наступного року в ньому брало участь вже близько десяти міст, а в 1988 році – 14 штатів. Наприкінці 90-х років минулого сторіччя платники податків одержали можливість, використовуючи схвалене IRS (Служби внутрішніх доходів) програмне забезпечення, надсилати звіти через спеціалізованих операторів зв'язку. Оператори забезпечували технічну підтримку та виступали в ролі арбітра, захищаючи інтереси платника податків у суперечках з державою. У 1998 році через спецоператора було відправлено 0,5 мільйона звітів. Через рік їх кількість досягла 2,5 мільйона. У 1998 році Конгрес США постановив: до 2007 року 80% усіх звітів мають подаватися в електронному вигляді. Рішення було закріплено на законодавчому рівні. У 2006 році вийшли постанови, що забороняли здавати деякі звіти іншим способом, крім електронного. Зокрема, осіб, що мали більш як 10 млн. доларів активів, зобов'язали використовувати нові технології (раніше це поширювалося тільки на підприємства з 50-мільйонним обсягом активів).

Подання звітності у Франції відбувається через Інтернет. Робота податкових інспекцій із впровадженням електронної системи полегшилася, до того ж переваги відчули на собі як ті, хто подає звіти, так і ті, хто їх приймає. Так, у 2008 році 7,5 млн. платників податків заповнили і подали декларації телекомунікаційними каналами



зв'язку.

Із набранням чинності податкової реформи 2001 – 2002 років Люксембург став однією з перших країн Європи, в якій сплачують податки через Інтернет.

За даними Організації учасників економічного розвитку підприємства й організації, Люксембург посідає перше місце серед організацій європейських країн, що подають податкову звітність через Інтернет, а громадяни, які подають звіт через Інтернет, – друге місце.

На урядовому сайті розміщено формуляри із заповнення податкових декларацій, проте для користування ними необхідно мати ідентифікаційний номер.

У Казахстані розроблено ПЗ "Кабинет платника податків", що надає можливість користувачам отримувати доступ до форм податкової звітності через мережу Інтернет з будь-якого зручного для користувача місця. Форми містять детальну довідку та систему перевірки заповнення, що дозволяє швидко та коректно їх підготувати, форму можна одразу направити до Податкового комітету, підписавши персональним цифровим сертифікатом, і потім отримувати інформацію про поточний стан відісланої форми, а також повідомлення про прийом форми податкової звітності платника податків. Користувач може ознайомитися з своїми раніше створеними формами податкової звітності. Кабінет платника податків надає інформаційні сервіси: перегляд особового рахунку та виписки з особового рахунку платника податків, отримання повідомлення про податкову заборгованість та свої реєстраційні дані, а також іншу корисну інформацію [2].

У середині 90-х років минулого сторіччя податкові органи й відділення Пенсійного фонду Росії почали здійснювати приймання деяких форм звітності в електронному вигляді на магнітних носіях (дискетах). Але бухгалтер все одно мав подавати копію всіх даних й на паперових носіях (з підписом і мокрою печаткою), тоді як файли електронної звітності використовувалися винятково для прискорення введення інформації. З 2000 року низкою фірм – розробників програмного забезпечення ведуться проекти щодо організації

системи подання звітності в електронному вигляді телекомунікаційними каналами зв'язку. Поряд з цим в системі здачі звітності впроваджуються засоби ЕЦП і шифрування. Запускається низка пілотних проєктів щодо подання звітності через Інтернет до податкових інспекцій та Пенсійного фонду. У 2002 році формується необхідна нормативна база для початку комерційної експлуатації сервісів захищеного юридично важливого електронного документообігу. У 2005 році на повністю безпаперовий документообіг з податковими органами перейшли приблизно 5–7% платників податків Росії, а в деяких регіонах – до 15–20%. І темпи зростання числа підключень до систем безконтактної взаємодії з державними органами постійно збільшуються. З 1 січня 2008 року всі організації, що мають у штаті більш як 100 осіб, зобов'язані звітувати перед податковою службою тільки в електронному вигляді. За п'ять років, що минули з початку промислової експлуатації систем електронної звітності, загальна кількість їх абонентів у Росії майже досягла мільйона, склавши близько 40% від числа всіх юридичних осіб в країні, які і є основними споживачами цієї послуги [3].

**Виділення не вирішених раніше частин проблеми.** Однак, на сьогодні поряд із обов'язковим виконанням законодавчо встановлених норм, ще залишається проблемним питання щодо надання звітності платниками податків до органів державної податкової служби в електронному вигляді.

**Формулювання мети статті.** Метою статті є визначення особливостей впровадження електронного документообігу між податковою службою та платниками податків.

**Виклад основного матеріалу.** Уперше ідея прийому звітності від платників податків в електронному вигляді в Україні зародилася на межі ХХ-ХХІ століть. На той момент мова йшла про формування електронних копій документів на магнітних або інших носіях інформації й поданні їх у податкові органи паралельно з паперовими копіями звітних документів.

Наступним кроком у цьому напрямку стало рішення про приймання від плат-



ників в електронному вигляді книг купівлі та продажу і податкових накладних, що дозволило б істотно спростити процедуру проведення зустрічних перевірок.

Податкову звітність передбачалося приймати у форматі XML за допомогою програмного забезпечення БЕСТ-ЗВІТ і безкоштовно розповсюджуюваного програмного забезпечення для шифрування, розробленого ДПА України.

І, нарешті, з 2006 року податкова служба почала виконувати роботи з забезпечення приймання звітності від платників податків в електронному вигляді.

Відповідно до діючого законодавства податкова звітність в органи податкової служби надається (направляється):

- на паперових носіях - особисто;
- на паперових носіях - поштовими відправленнями;
- на дискетах або інших цифрових носіях;

зв'язку з накладенням електронного цифрового підпису без підтвердження паперовими носіями - у Центр обробки електронної звітності ДПА України, у тому числі через операторів електронної звітності. До речі, в 2009 році був запропонований Єдиний оператор електронної звітності, і всі звіти в усі органи державної влади в електронному виді повинні були подаватися через нього за певну плату. Хоча аналогічна схема працює у більшості країн світу, але спецоператор виступає в ролі незалежного інформаційного посередника та надає платникам податків інтегрований комплекс послуг, пов'язаних з електронним документообігом. Але цей вид послуг у такому вигляді в нашій країні не прижився та обмеження надавати звіти тільки через спецоператора було знято.

З кожним днем усе більше платників податків подають податкову звітність в електронному вигляді. І це не дивно. Адже розробляючи відповідне програмне забезпечення, податкова служба нашої держави керувалася однією метою - полегшити подання звітності для платників податків. І зробити це вдалося - тисячі українських платників податків, які обрали цей шлях, уже переконалися в зручності й ефектив-

ності надання звітності в електронному вигляді. По-перше, можливість надання податкової звітності в електронному вигляді значно скоротить витрати часу, по-друге, мінімізує можливість появи помилок у звітності, і, по-третє, значно зменшить паперовий документообіг. Крім того, варто врахувати, що зменшиться кількість і час документальних і зустрічних перевірок, тому що за умови надання звітності в електронному вигляді увагу податківців буде сконцентровано, насамперед, на тих платниках податків, які ухиляються від сплати податків.

Створена система дозволяє максимально автоматизувати процес подання-приймання податкової звітності, уникнути черг і безпосереднього контакту податкового інспектора й посадових осіб платників податків, що унеможливує зловживання службовим становищем у ході цього процесу. Також усувається можливість появи помилок при перенесенні даних з паперового звіту на електронний носій.

Крім того, надання звітності в електронному вигляді спростить процедуру підтвердження сум ПДВ, заявлених до відшкодування, дозволить збільшити надходження ПДВ у бюджет, що у свою чергу дозволить вчасно виплачувати пенсії, заробітну плату, стипендії, допомогу молодим матерям, багатодітним і малозабезпеченим громадянам.

Надання звітності в електронному вигляді є плюсом і для податкової служби. Процес обробки наданої платниками податків звітності є одним з найбільш трудомістких, у масштабах країни податкові інспекції щорічно приймають десятки мільйонів податкових звітів. Так, в 2010 році платниками податків Луганської області надано 107495 тільки декларацій по ПДВ, з них 34738 - засобами е-мейл. Хочеться відзначити, що система подання податкової звітності через Інтернет є результатом планомірної багаторічної роботи. Після введення всіх її компонентів платникові податків зовсім не обов'язково відвідувати податкову інспекцію, адже навіть взяття платника податків на податковий облік виробляється за інформацією, що приходить від державних реєстраторів також електронною



поштою.

У результаті впровадження системи платники податків мають можливість подавати електронні звіти в інспекції, у яких вони зареєстровані, через Центр обробки електронних звітів (ЦОЕЗ) Державної податкової адміністрації України. Впровадження централізованої системи надання електронних звітів скоротить час обробки даних електронних звітів, оптимізує роботу державних податкових інспекцій, дозволить заощадити державні кошти.

Система прийому й обробки звітності податкових органів підтримує роботу з посиленними сертифікатами цифрового підпису акредитованих сертифікаційних центрів (органи сертифікації) України. В Луганській області найбільше активно працюють представники ТОВ «Українська сертифікований центр», ЗАТ «Інфраструктура відкритих ключів», ТОВ «Арт-мастер», ТОВ «Ефективні інформаційні системи». За станом на 01.01.2011 року тільки в Луганській області 4570 платників податків мають посилені сертифікати від акредитованих центрів, за допомогою яких вони мають можливість надавати звітність засобами телекомунікаційного зв'язку.

Зараз відбувається розширення Системи прийому й обробки звітності - додатково вводиться надання в органи ДПС України платниками ПДВ в електронному виді реєстрів отриманих і виданих податкових накладних.

З 1 жовтня 1997 року податковий облік здійснювався на підставі книг обліку продажів і книг обліку придбання, які підлягали реєстрації в органах державної податкової служби.

В 2005 році замість книги обліку продажу й книги обліку придбання були введені реєстри отриманих і виданих податкових накладних, які на вибір платника податку на додану вартість можуть вестися в документальному або електронному вигляді ... «при проведенні документальної (планової або позапланової виїзної) перевірки платник податку зобов'язаний забезпечити доступ податковому інспекторові до реєстру податкових накладних і у випадку ведення його в електронному виді - надати носій електронної інформації за свій рахунок». Дані реєстрів отриманих і виданих податкових накладних є підставою для складання податкової звітності по ПДВ. (рис. 1).

Динаміка подачі декларацій з ПДВ засобами е-мейл

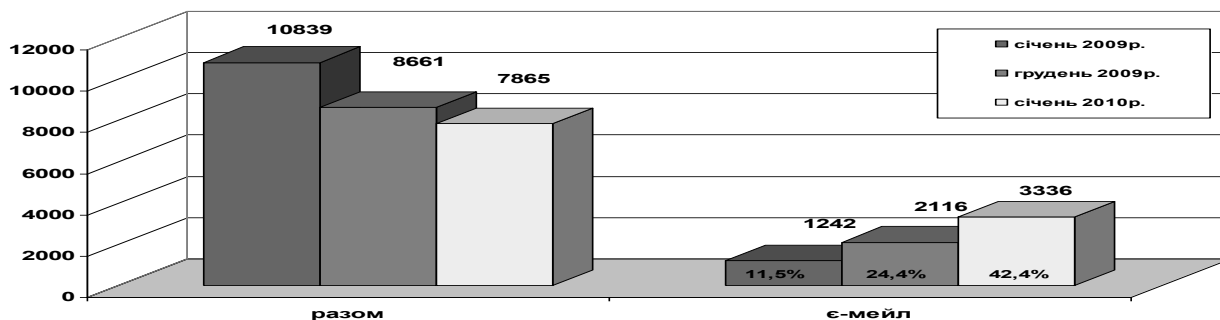


Рис. 1. Динаміка подачі декларацій з ПДВ засобами e-mail

Форма таких реєстрів затверджена наказом Державної податкової адміністрації України від 26.10.2009 №582, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 12.11.2009 р. і не передбачає інформації про номенклатуру товарів (послуг), їхні ціни й кількості.

У результаті проведених заходів кількість платників Луганської області, що здали звітність з ПДВ в електронному вигляді, в порівнянні з попереднім роком істотно збільшилася. У грудні 2009 року з 8661

декларацій ПДВ – 2116 (24,4%) були здані засобами телекомунікаційного зв'язку, а в грудні 2010 року з 7865 – 3336 (42,4%).

Слід зазначити, є позитивна динаміка росту надання платниками податків звітності в електронному. Це вказує на розвиток партнерських відносин між органами ДПС й платниками податків за допомогою сучасних засобів обміну інформацією з телекомунікаційних каналів зв'язку з використанням електронного цифрового підпису.



З метою реалізації норми Податкового кодексу України щодо запровадження ведення Єдиного реєстру податкових накладних Державна податкова служба України повідомляє.

Формати запиту на отримання відомостей із Єдиного реєстру податкових накладних та відповіді на запит покупця виставлені на сайті ДПС України (J(F)1300101 та J(F)1400101).

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Впровадження електронної звітності є спільним кроком до порозуміння між податковою службою та платниками податків, що зробить адміністрування та відшкодування ПДВ прозорим та стабільним.

З метою покращення впровадження подання податкової звітності в електронному вигляді ДПА України проведено комплекс заходів по доопрацюванню програмного забезпечення з прийняття реєстрів отриманих та виданих податкових накладних великих обсягів.

Передача електронної звітності по телекомунікаційних каналах зв'язку – це важливий і динамічно розвивається сегмент реальних послуг, відповідний стилю ХХІ століття. Важко знайти ще одну сферу, в якій так масово й успішно впроваджені технології електронного цифрового підпису і досягнуть такого рівня автоматизації. Але ще багато потрібно працювати у розвитку цього напрямку взаємовідношень як Державній податковій службі України так і платникам податків. Хоча практично тільки у нашій країні держава розробила та підтримує безкоштовне програмне забезпечення, в той же час необхідно суттєво розширити перелік сервісів для платників, які звітують в електронному виді.

Наприклад посилати на електронні адреси нові версії програмного забезпечення, інформувати таким чином про зміни законодавства, повідомляти про податкову заборгованість, вести та, у разі запиту, надавати платнику «податкову історію» (архів декларацій та інш.). В свою чергу платник повинен усвідомити, що здавати звітність – це обов'язок господарюючого суб'єкта. Починаючи займатися бізнесом, будь-який підприємець розуміє, що крім витрат, пов'язаних безпосередньо з профільною діяльністю, він понесе і інфраструктурні витрати, напри-

клад, на державну реєстрацію, створення статутних документів, податки, підготовку звітів. У свою чергу, електронна звітність помітно знижує рівень витрат.

Отже, якщо ви обираєте електронну форму звітування, звертайтеся до податкової інспекції, де перебуваєте на обліку. Досвідчені фахівці нададуть вам необхідну консультацію та забезпечать проведення результативного тренінгу.

## Література

1. Податковий кодекс України від 02.12.10 №2755-VI із змінами та доповненнями, внесеними Законом України від 23 грудня 2010 року N 2856-VI

2. [http://www.sta.gov.ua/control/uk/public/article?art\\_id=232426&cat\\_id=161857&showHidden](http://www.sta.gov.ua/control/uk/public/article?art_id=232426&cat_id=161857&showHidden)

3. [http://ecm-journal.ru/docs/Ehlektronnaja – otchetnost](http://ecm-journal.ru/docs/Ehlektronnaja_otchetnost)

4. Наказ ДПА України від 12.07.10 №499 «Про затвердження Уніфікованого формату транспортного повідомлення при інформаційній взаємодії платників податків і податкових органів в електронному вигляді телекомунікаційними каналами зв'язку з використанням електронного цифрового підпису».

5. Наказ ДПА України від 10.04.08 № 233 «Про подання електронної податкової звітності».

6. Наказ ДПА України від 24.04.09 №213 «Про затвердження Уніфікованого формату транспортного повідомлення при інформаційній взаємодії платників податків, операторів і податкових органів в електронному вигляді телекомунікаційними каналами зв'язку з використанням електронного цифрового підпису».

7. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» із змінами та доповненнями, внесеними Законом України від 31 травня 2005 року N 2599-IV.

22. Закон України «Про електронний цифровий підпис» від 22 травня 2003 року N 852-IV с.

*Стаття подана  
17.01.2011 р.*





УДК 336.71

КОСТИРКО Л.А., ВАЛЕНТЕЙЧИК Н.Ю.

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНДІЇ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

В статті на основі аналізу регулювання міжбюджетних відносин в Україні на сучасному етапі визначено проблеми регулювання цих відносин та шляхи подолання диспропорцій і стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів.

**Ключові слова:** міжбюджетні відносини, Державний бюджет, місцеві бюджети, доходи і видатки Державного і місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти, дотація, субвенція, валовий регіональний продукт.

**Постановка проблеми.** Міжбюджетні відносини відіграють важливу роль в забезпеченні економічного зростання держави та її регіонів. Використовуючи інструменти їх регулювання державні органи влади можуть створити умови для залучення інвестицій в регіони, стимулювання ділової активності, підвищення добробуту населення і навпаки: викликати відток інвестицій, зростання безробіття, соціальної напруги та занепад території. Тому дослідження на основі реальних статистичних та фінансових показників стану міжбюджетних відносин та сучасних тенденцій їх формування має актуальне значення, оскільки дозволяє виділити основні проблеми в регулюванні міжбюджетних відносин та розробити відповідні заходи щодо реформування міжбюджетних відносин та зміну курсу бюджетної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем міжбюджетних відносин та напрямків їх вдосконалення не втрачають актуальності серед науковців, представників виконавчої влади та місцевого самоврядування і по цей час, що підтверджується публікаціями в науковій літературі, ЗМІ та вдосконаленням законодавства. Теоретичні аспекти організації та регулювання міжбюджетних відносин досліджувалися такими науковцями, як Н. Бак, О. Василик, А. Єпіфанов, О. Кириленко, А. Коломієць, В. Кравченко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Павлюк, М. Пабат, Д. Полозенко, І. Сало, С. Слухай, Т. Токарева, В. Федосов, О. Чернявський, С. Юрій [3; 4; 5; 6; 13]. Проте, на наш погляд, в літературі відсутнє

чітке розмежування напрямків регулювання міжбюджетних відносин, спрямованих на забезпечення соціально-економічного розвитку держави.

**Метою статті** є дослідження сучасного стану та тенденцій міжбюджетних відносин в Україні, виділення проблем їх регулювання та розробка можливих напрямків їх вирішення для забезпечення соціально-економічного розвитку держави.

**Виклад основного матеріалу.** Бюджетна система України складається близько з 12 тис. бюджетів, між якими існують певні відносини з приводу перерозподілу, формування та використання бюджетних ресурсів, які мають назву міжбюджетних відносин.

Відповідно до ст. 81 Бюджетного кодексу міжбюджетні відносини розглядаються як відносини між державою, Автономною Республікою Крим та територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України [1].

Система міжбюджетних відносин між державним і місцевими бюджетами має важливе соціальне й економічне значення для розвитку регіонів і держави. Регулювання міжбюджетних відносин дозволяє державі вирішувати різноманітні проблеми соціально-економічного характеру, досягати намічених цілей в економічному зростанні. Проте таке регулювання повинно бути вміле, засноване на знанні глибинних потреб кожної території та її населення, враховувати специфіку регіону, його



географічне розташування, етнічний склад населення, історичні фактори. Невміле використання інструментів регулювання міжбюджетних відносин може призвести як до занепаду окремого села, міста, області, так і всієї країни. Тому регулювання міжбюджетних відносин між ланками бюджетної системи країни необхідно постійно вдосконалювати.

На основі аналізу статистичних та фінансових показників розвитку економіки та міжбюджетних відносин, а також праць науковців [4; 5, с. 9-19; 6; 13, с. 268-280], на сучасному етапі розвитку України можна виділити наступні основні проблеми міжбюджетних відносин:

- нерівномірний економічний і соціальний розвиток регіонів України;
- невідповідність видаткових повноважень та відповідних дохідних джерел органів місцевого самоврядування;
- зниження рівня фінансової автономії місцевих бюджетів.

Створення справедливої і ефективної системи міжбюджетних відносин в Україні ускладнюється значною розмаїтстю територій за рівнем економічного розвитку, ступенем їхньої забезпеченості природними ресурсами, рівнем податкового потенціалу, погодно-кліматичними умовами і географічним розташуванням та неоднаковими зусиллями місцевих органів влади щодо адміністрування податків і зборів. Відповідно до наведеної табл. 1, яка характеризує соціально-економічні відмінності розвитку регіонів України, можна зазначити, наскільки відрізняються такі показники, як (без урахування міст Київ та Севастополь):

територія - найбільша за площею територія Одеської області (33,3 тис. кв. км.) перевищує найменшу за площею території Чернівецьку область (8,1 кв. км.) більш ніж в 4 рази;

чисельність населення – найбільша чисельність населення зосереджена в Донецькій області (4466,7 тис. осіб), вона перевищує найнижчу чисельність населення Чернівецької області (904,4 тис. осіб) майже в 5 разів;

валовий регіональний продукт (ВРП), який є узагальнюючим показником

рівня розвитку економіки регіону в розрахунку на 1 особу, що надає можливість більш об'єктивно оцінити соціально-економічні відмінності розвитку регіонів, нівелювати вплив розміру території та чисельності населення регіону на його розмір. За рівнем ВРП розходження між найбільш економічно розвинутою Дніпропетровською областю (30 918 грн. на 1 особу) та найменш економічно розвинутою Тернопільською областю (9 668 грн. на 1 особу) складає 3,12 разів;

середньомісячна заробітна плата за областями змінюється в діапазоні від 1412 грн. (Тернопільська область) до 2116 грн. (Донецька область);

рівень безробіття найбільший в Рівненській області (12,7 %), а найнижчий в АР Крим та Одеській області (6,8 %);

інвестиції в основний капітал та іноземні інвестиції на 1 особу також змінюються досить нерівномірно за областями: найбільший їх обсяг припадає на Київську область (5791,4 грн. та 876,9 дол. США відповідно), а найменший на Тернопільську (1312,4 грн. та 61,1 дол. США відповідно).

Отже, за рівнем економічного і соціального розвитку найбільш розвиненими є Донецька, Дніпропетровська та Київська області, а найменш розвиненими та найбіднішими є Тернопільська та Чернівецька.

Такий аналіз здійснено без урахування міст Києва та Севастополя, оскільки вони мають особливий статус порівняно з іншими областями. Територія Києва менша за середню територію області більш ніж в 30 разів, проте чисельність цього міста перевищує середню по області в 1,5 разів, його показники соціально-економічного розвитку значно випереджають усі інші області: тут найвища середньомісячна заробітна плата (3161 грн.), найнижчий рівень безробіття (6,5 %), надзвичайно високий рівень ВРП на 1 особу (61 592 грн.) та найвищі рівні інвестицій (інвестиції в основний капітал – 10324,6 грн. на 1 особу, іноземні інвестиції – 5763 дол. США на 1 особу).

Т а б л и ц я 1

## Основні соціально-економічні показники регіонів України у 2009 р.\*

Адміністративно-територіальні одиниці	Територія, тис. км <sup>2</sup>	Чисельність наявного населення, тис. осіб	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Безробіття населення у віці 15–70 років, %	Валовий регіональний продукт на одну особу, грн. у 2008 р.	Інвестиції в основний капітал на одну особу, грн.	Прямі іноземні інвестиції в регіони України на одну особу, дол. США
АР Крим	26,1	1965,3	1707	6,8	13898	2828,3	367,0
Вінницька	26,5	1650,6	1511	10,6	12061	1620,0	107,1
Волинська	20,1	1036,7	1427	9,4	12340	2335,7	318,1
Дніпропетровська	31,9	3355,5	1963	7,8	30918	3942,9	837,0
Донецька область	26,5	4466,7	2116	9,4	26028	2904,5	369,0
Житомирська	29,8	1285,8	1493	10,7	11545	1780,6	166,9
Закарпатська	12,8	1244,8	1562	9,9	10626	1542,5	286,0
Запорізька	27,2	1811,7	1843	8,1	23232	2561,0	480,3
Івано-Франківська	13,9	1380,7	1627	9,0	12940	2501,1	446,9
Київська	28,1	1721,8	1987	8,1	20593	5791,4	876,9
Кіровоградська	24,6	1017,8	1537	9,9	13515	2722,6	65,0
Луганська	26,7	2311,6	1873	7,7	18338	1889,2	249,4
Львівська	21,8	2549,6	1667	8,5	13902	2648,2	439,0
Миколаївська	24,6	1189,5	1806	9,3	16175	3374,1	145,1
Одеська	33,3	2391,0	1787	6,8	19638	4183,7	438,2
Полтавська	28,8	1499,6	1733	10,2	22476	5135,3	297,5
Рівненська	20,1	1151,6	1614	12,7	12217	2344,0	239,5
Сумська	23,8	1172,3	1593	11,1	13622	1858,3	191,9
Тернопільська	13,8	1088,9	1412	11,3	9688	1312,4	61,1
Харківська	31,4	2769,1	1804	7,7	21294	3012,6	744,4
Херсонська	28,5	1093,4	1482	9,5	11944	1906,2	164,9
Хмельницька	20,6	1334,0	1521	9,5	11932	2601,3	164,6
Черкаська	20,9	1295,2	1532	10,8	14581	2345,8	171,6
Чернівецька	8,1	904,4	1523	9,4	9771	2887,3	68,7
Чернігівська	31,9	1109,7	1465	11,1	13213	1434,7	78,9
Київ	0,8	2785,1	3161	6,5	61592	10324,6	5763,0
Севастополь	0,9	380,5	1882	6,7	16592	3929,6	383,6
Україна	603,5	45962,9	1906	8,8	20495	3308,6	872,6

\* Складено авторами за [10, с. 11-12, 149; 11, с. 13, 168, 796].

Наявність таких значних відмінностей соціально-економічного розвитку регіонів України, представлених в табл. 1, значно ускладнює процес побудови справедливої та ефективної моделі міжбюджетних відносин в Україні з дотриманням принципу рівності регіонів.

Сформовані диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів може нівелювати саме система міжбюджетних відносин за допомогою використання механізмів вирівнювання та розмежування повноважень між органами влади різних рівнів. Перш за все, система міжбюджетних відносин в Україні вимагає передачі більш значних повноважень органам влади

на місцях, для того, щоб вони могли самостійно ухвалювати рішення щодо формування доходів, видатків і нормативно-правового регулювання.

Однією з ключових проблем міжбюджетних відносин є невідповідність видаткових повноважень та відповідних доходних джерел органів місцевого самоврядування, що характеризує недостатність податкової бази для покриття мінімально необхідних видаткових потреб.

На основі даних табл. 2 та рис. 1 можна зробити висновок, що протягом 2002-2009 рр. спостерігається тенденція значного випередження темпів зростання видатків місцевих бюджетів над їх дохо-



дами, що призвело до зростання їх дефіциту: в 2009 році він склав 79 % від обсягу доходів, в той же час видатки місцевих

бюджетів в 1,8 разів перевищили отримані доходи.

Т а б л и ц я 2

**Динаміка доходів і видатків місцевих бюджетів\***

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Доходи місцевих бюджетів усього, млн. грн.	19429,3	22577,4	22784,9	30316,2	39865,5	58349,0	73872,1	71035,7
в % до попереднього року		116,20	100,92	133,05	131,50	146,36	126,60	96,16
в % до доходів Зведеного бюджету	31,4	30,0	24,9	22,6	23,2	26,5	24,8	26,0
Видатки місцевих бюджетів усього, млн. грн.	24788,8	31401,6	38803,6	52074,7	72364,2	96511,2	126906,2	127187,8
в % до попереднього року		126,68	123,57	134,20	138,96	133,37	131,49	100,22
в % до видатків Зведеного бюджету	41,1	41,4	37,8	36,7	41,21	42,4	40,7	41,0
Співвідношення видатків і доходів місцевих бюджетів	1,28	1,39	1,70	1,72	1,82	1,65	1,72	1,79
Перевищення видатків над доходами (дефіцит), млн. грн.	5359,5	8824,2	16018,7	21758,5	32498,7	38162,2	53034,1	56152,1

\* Складено авторами за [12, с. 55, 57]

Як видно з рис. 2, така ситуація обумовлена незабезпеченням видаткових повноважень органів місцевого самовря-

дування відповідними фінансовими ресурсами, обмеженістю доходних джерел фінансування.

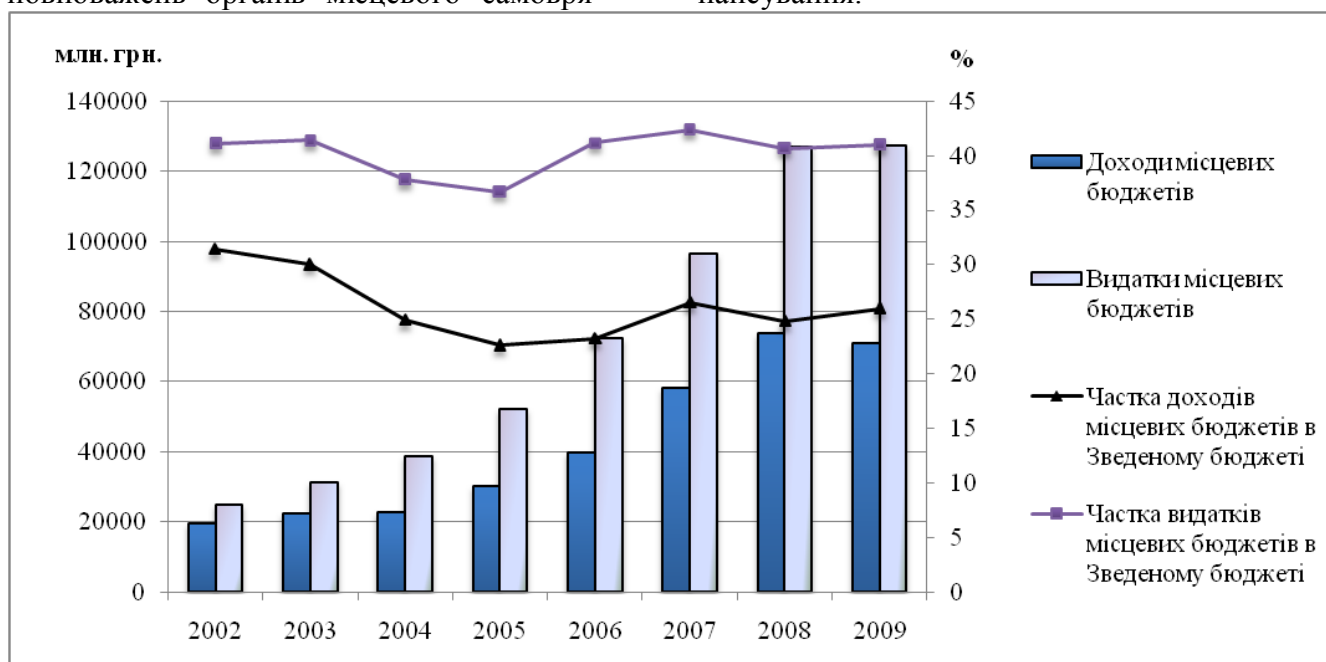


Рис. 1. Динаміка доходів і видатків місцевих бюджетів

Як підтверджують фактичні дані, основною тенденцією минулих років було посилення централізації доходів державного бюджету на шкоду місцевим: з 2002 до 2005 р. відбулося скорочення частки доходів місцевих бюджетів в Зведеному бюджеті України на 8,8 %, а з 2006 р. частка доходів місцевих бюджетів змінювалась нерівномірно. В 2009 році доходи місцевих

бюджетів дорівнювали тільки 26 % доходів Зведеного бюджету, в той час як видатки - 41 %. Наближення надання місцевими органами влади різноманітних соціальних благ до кінцевого споживача відбувається без відповідного збільшення обсягу фінансування.

Отже, аналіз динаміки доходів і витрат свідчить про те, що назріла потреба



визначення системи стратегічних пріоритетів у витрачаннях державних коштів і розширенні дохідної частини місцевих бюджетів, заснованої на забезпеченні соціально-економічного розвитку держави на конкурентних засадах.

Необхідно зазначити, що в структурі доходів місцевих бюджетів переважають

податкові надходження (76 - 85 %), проте їх частка у доходах Зведеного бюджету незначна – 28,4 % у 2009 р., що свідчить про високий ступінь централізації фінансових ресурсів на державному рівні (табл. 3).

Т а б л и ц я 3

## Структура доходів і витрат місцевих бюджетів, %\*

Роки		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Доходи	податкові надходження	84,71	82,36	80,35	77,81	77,59	76,43	80,25	83,28
	% до Зведеного бюджету	36,3	34,2	29,0	24,1	24,6	27,7	26,1	28,4
	неподаткові надходження	10,66	10,79	9,61	11,68	12,03	11,04	10,41	10,92
	% до Зведеного бюджету	14,1	13,4	8,9	11,1	11,8	13,3	12,7	13,3
	інші надходження	4,63	6,85	10,03	10,51	10,38	12,54	9,34	5,80
	% до Зведеного бюджету	48,2	56,5	60,2	73,4	75,0	72,3	67,8	63,8
Витрати	загальнодержавні функції	6,92	6,86	6,82	6,72	7,91	7,63	7,14	6,53
	% до Зведеного бюджету	20,0	21,5	21,5	22,6	28,8	30,3	29,4	25,1
	громадський порядок, безпека та судова влада	1,47	0,44	0,38	0,16	0,19	0,13	1,74	0,15
	% до Зведеного бюджету	7,2	2,4	1,9	0,8	1,1	0,7	8,2	0,8
	економічна діяльність	6,53	9,65	11,47	9,74	9,56	11,16	9,95	5,08
	% до Зведеного бюджету	22,5	24,8	23,8	26,5	25,3	26,6	24,6	16,2
	охорона навколишнього природного середовища	0,54	0,62	0,74	0,52	0,46	0,45	0,42	0,56
	% до Зведеного бюджету	20,2	21,2	24,3	21,7	20,1	19,3	19,3	28,1
	житлово-комунальне господарство	5,47	5,54	6,59	7,31	10,84	5,36	6,72	5,68
	% до Зведеного бюджету	96,3	95,5	96,0	97,2	97,7	87,7	95,0	96,4
	охорона здоров'я	24,03	23,43	22,45	22,98	21,61	21,13	20,64	22,82
	% до Зведеного бюджету	79,0	75,8	71,6	77,3	79,2	76,3	78,1	79,4
	духовний та фізичний розвиток	4,01	4,48	4,35	4,18	4,06	3,83	3,94	4,02
	% до Зведеного бюджету	70,0	68,6	62,7	63,1	67,9	65,1	63,1	61,4
	освіта	29,37	29,43	28,69	32,39	29,94	30,24	31,05	33,69
	% до Зведеного бюджету	59,3	61,7	60,7	62,9	64,1	65,8	64,6	64,2
	соціальний захист та соціальне забезпечення	21,67	19,55	18,39	16,01	15,39	19,99	18,34	21,43
	% до Зведеного бюджету	42,5	47,4	37,0	20,9	26,9	39,8	31,4	34,6
	кредитування за вирахуванням погашення			0,10	0,01	0,05	0,06	0,06	0,04
	% до Зведеного бюджету			3,6	-3,2	16,5	3,5	2,8	1,6

\*Розраховано авторами за [12, с. 55-57].

Розглядаючи структуру витратків місцевих бюджетів, можна зробити висновок, що вони носять здебільшого соціальний характер. Основний тягар соціальних витратків держава перекладає саме на місцеві бюджети: в 2009 р. на охорону здоров'я спрямовувалось майже 80 % витрат Зведеного бюджету України, на освіту – 64,2 %, духовний та фізичний розвиток – 61,4 %, соціальний захист та соціальне забезпечення – 34,5 %. Витатки на житлово-комунальне господарство майже повністю передані на фінансування місцевим бю-

джетам, хоча займають в структурі їх витратків незначну частину (5,68 % в 2009 р.). Фактично соціальні функції і витаткові повноваження, які забезпечують їх виконання, прив'язані до рівня місцевого самоврядування та максимально наближені до їх кінцевого споживача, що відповідає досвіду розвинених країн.

У цілому бюджетна політика регіонів стала більш соціально-орієнтованою: частка соціальних витратків, включаючи витатки на житлово-комунальне господарство, зросла у витатках місцевих бюджетів



з 84,6 до 87,6 % за 2002 - 2009 рр., а без урахування ЖКХ - з 79 до 82 %.

Місцеві органи влади менш вільні у виборі власної політики через закріплення незначних податкових доходів за місцевими бюджетами. Тому брак коштів для фінансування зростаючих видатків призводить до збільшення фінансової залежності місцевих бюджетів від державного, оскільки вимагає додаткове фінансування у вигляді міжбюджетних трансфертів.

Отже, наступною проблемою міжбюджетних відносин є зниження рівня автономії місцевих бюджетів, що проявляється зростанням частки міжбюджетних трансфертів в структурі доходів місцевих бюджетів.

Вирівнювання диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів та виконання видаткових повноважень місцевих органів самоврядування навіть в умовах нестачі фінансових ресурсів система міжбюджетних відносин забезпечує за допомогою використання механізмів міжбюджетних трансфертів.

Міжбюджетні трансферти - кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого [1]. Основними видами міжбюджетних трансфертів є: 1) дотація вирівнювання; 2) субвенції; 3) кошти, що передаються до державного

бюджету та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів; 4) додаткові дотації.

Як свідчать дані табл. 4 відбувається подальше звуження границь самостійності територіальних бюджетів, місцеві бюджети замість вертикального вирівнювання доходів одержують фінансову допомогу, розміри якої визначаються державними органами влади й мають тенденцію до збільшення.

Таким чином, можна зробити висновок, що банк, який активно використовує переваги комплексної системи дистанційного банківського обслуговування, надає своїм клієнтам реальну можливість оперативно і, завдяки цьому, максимально ефективно керувати своїми фінансовими потоками. Це робить банк привабливішим для споживача, приносячи одночасно прибутки самому банку. Інтернет-банкінг у сучасних умовах стає важливим джерелом банківського прибутку і одним з критеріїв конкурентоспроможності на сучасному ринку банківських послуг. Це один з яскравих прикладів вживання нових технологій, що дозволяє перевести банківське обслуговування на новий якісний рівень. Інтернет-банкінг як форма вдосконалення дистанційного керування має широкі перспективи та великий потенціал для подальшого розвитку.

Т а б л и ц я 4

**Динаміка та структура міжбюджетних трансфертів за період 2008-2010 рр.\***

Вид міжбюджетних трансфертів	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	тис. грн.	Питома вага в трансфертах місцевим бюджетам, %	тис. грн.	Питома вага в трансфертах місцевим бюджетам, %	тис. грн.	Питома вага в трансфертах місцевим бюджетам, %
Субвенції соціального значення	18 284 054,4	30,88	19 548 675,1	32,87	26 331 970,2	33,68
Інші субвенції	10 480 138,80	17,70	6 101 947,00	10,26	7 627 384,40	9,76
Дотація вирівнювання	28 810 449,2	48,66	31 125 163,1	52,34	43 640 380,5	55,82
Додаткові дотації	1 628 806,7	2,75	2 695 443,0	4,53	582 838,6	0,75
Всього трансфертів місцевим бюджетам	59 203 449,10	100,0	59 471 228,1	100,0	78 182 573,8	100,0
Кошти, що надходять з місцевих бюджетів	7 259 532,7	-	7 411 010,7	-	6 398 804,6	-

\*Розраховано авторами за [7].



Значна частина коштів перерозподіляються центром у вигляді дотацій вирівнювання, спрямованих на вирівнювання дохідної спроможності місцевих бюджетів, причому частка таких трансфертів має тенденцію до зростання: за період з 2008 по 2010 рр. їх частка зросла на 7,16 %. Також значну частку серед міжбюджетних трансфертів місцевим органам влади займають субвенції соціального характеру, які мають жорстко цільове призначення, а інвестиційні видатки й фінансування інших галузей з бюджету не знаходять свого відображення в бюджеті. Безумовно, зростання соціальної спрямованості видатків місцевих бюджетів має важливе значення для підвищення якості життя населення, проте передача майже повністю соціальних функцій держави на місцеві бюджети без відповідного фінансування викликає нестачу коштів на інвестиційний розвиток і знижує ефективність такої політики. Отже, отримані міжбюджетні трансферти компенсують місцевим органам влади делеговані їм видаткові повноваження, не забезпечені відповідним обсягом дохідних джерел. Така ситуація викликає виникнення додаткових фінансових потоків між державним та місцевими бюджетами, на які витрачаються додатковий час та ресурси. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є надання місцевим органам влади додаткових джерел доходів, зокрема податкових.

Вирівнювання фінансової забезпеченості регіонів має як переваги, так і недоліки. Вважається, що вирівнювання (в певному ступені) фінансових можливостей місцевих бюджетів необхідно як для виконання соціальних зобов'язань держави, так і з економічної точки зору – для попередження процесів неефективного переміщення капіталу, праці та інших факторів виробництва [3, с. 27]. Безумовно, жителі регіону повинні отримувати соціальні послуги, гарантовані державою, на однаковому рівні, незалежно від території проживання. Але значне вирівнювання територіальних диспропорцій шляхом перерозподілу фінансових ресурсів від сильних (заможних) регіонів до слабких (бідних) стримує зростання і знижує ефективність економіки в цілому, зменшує зацікавле-

ність місцевих органів влади в нарощуванні податкового потенціалу та збільшенні власних доходів, призводить до збільшення зустрічних фінансових потоків. Так, якщо в 2002 р. нараховувалось 4 обласних бюджетів-донорів, які перераховували кошти до державного бюджету, то в 2010 р. залишився тільки Київ.

Оскільки дотації вирівнювання рівня бюджетної забезпеченості займають найбільшу питому вагу у складі міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам, більш детально здійснимо аналіз їх розподілу за адміністративно-територіальними одиницями України за період 2003 – 2010 р. (рис. 2).

Аналізуючи розподіл дотацій на рис. 2, можна відзначити, що окрім Києва відсутні області зі зменшенням розміру дотацій, за всіма регіонами зростання дотацій за період з 2003 по 2010 р. відбувається істотними темпами, що свідчить про небажання регіонів вийти на рівень самозабезпеченості і тим самим потребує постійної допомоги від центра. Наприклад, в 2010 р. найбільша сума дотацій виділяється у Львівську та Харківську області. Абсолютний розмір дотацій в Харківську область порівняно з 2003 р. збільшився в 65 разів та склав в 2010 р. 613 740,5 тис. грн., у Львівській області зростання дотацій відбулося більш ніж в 17 разів. Також найбільший приріст дотацій в абсолютному розмірі припадає на Одеську область (за 7 років область перетворилась з донора на реципієнта), Полтавську (19,6 разів) та Миколаївську області (17,0 разів).

За даними рис. 2 видно, що на сучасному етапі найбільш фінансово залежними від державного бюджету є Волинська (частка дотацій в доходах складає 32,2 %), Закарпатська (32,4 %), Херсонська (29,8 %), Чернівецька (28,2 %) області. Це свідчить про високий рівень фінансової залежності цих областей від державного бюджету, що знижує відповідальність і бажання органів місцевого самоврядування здійснювати самостійний соціально-економічний розвиток.



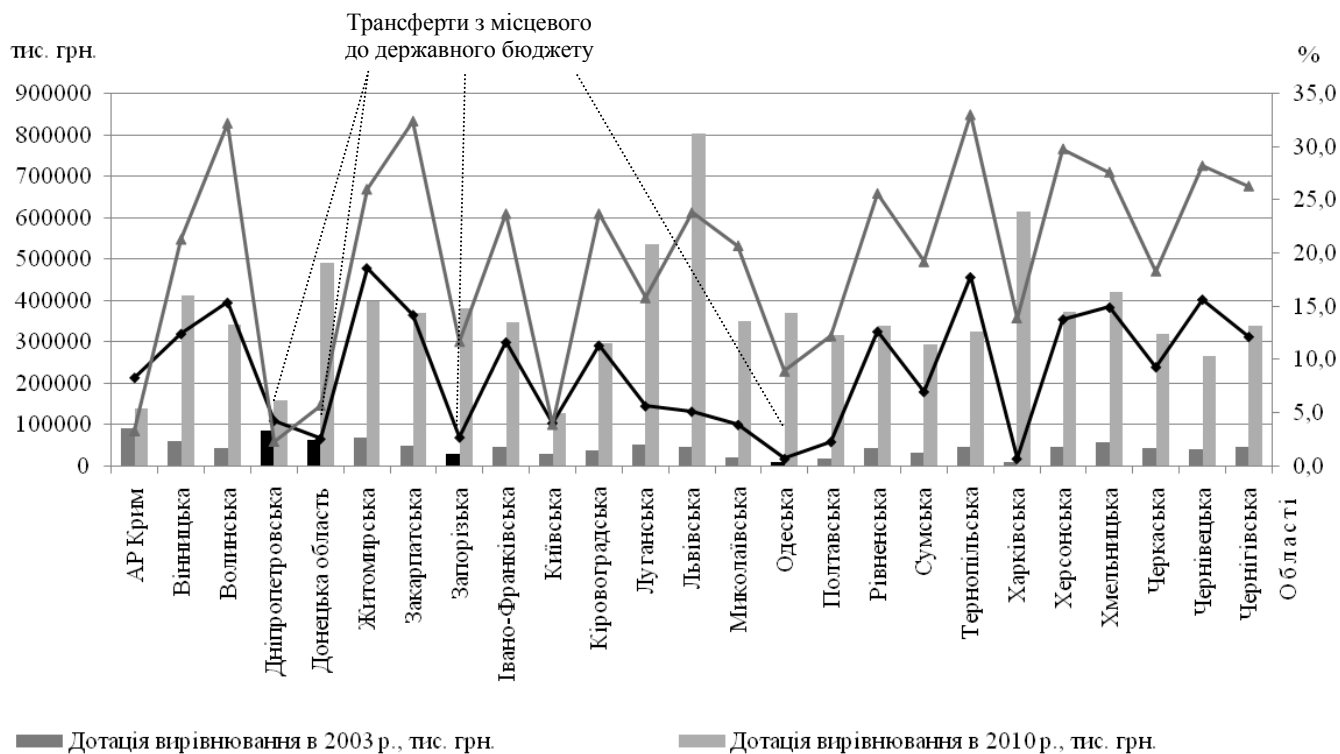


Рис. 2. Дотації вирівнювання в доходах місцевих бюджетів України\*

\*Побудовано авторами за [2, 8, 9].

Отже, проведений аналіз дозволяє зробити висновок про значний розрив фінансової допомоги у вигляді дотацій вирівнювання між адміністративно-територіальними одиницями України та їх значне зростання з року в рік. Причиною збільшення дотацій є небажання або відсутність можливості розвивати власні податкові й неподаткові доходи, зацікавленості у розширенні виробничого потенціалу й поліпшення соціально-економічного розвитку регіону.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Диспропорції в соціально-економічному розвитку регіонів України ускладнюють і одночасно вимагають побудови ефективної системи міжбюджетних відносин, спрямованих на максимально можливе вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів, стимулювання нарощування власного податкового потенціалу, забезпечення рівня самодостатності та фінансової самостійності регіонів. Для реалізації цієї мети необхідно надавати фінансову допомогу місцевим бюджетам у вигляді міжбюджетних трансфертів на основі

групування регіонів за найбільш значимими соціально-економічними, кліматичними, географічними та іншими характеристиками. У високодотаційних регіонах з найнижчим рівнем економічного потенціалу, таких як Тернопільська, Чернівецька, Закарпатська області, доцільно тимчасово запровадити вільні економічні зони з метою стимулювання припливу в ці регіони довгострокових інвестицій, які в подальшому забезпечать стратегічний розвиток таких територій, зростання самозабезпеченості місцевих бюджетів та збільшення дохідних відрядувань у Державний бюджет України.

Для зниження рівня фінансової залежності місцевих бюджетів основний акцент необхідно зробити в проведенні бюджетно-податкової політики не тільки пошуком оптимальної формули перерозподілу податків між бюджетами різних рівнів, але й розширення податкового потенціалу регіону на основі стимулювання розвитку реального сектора економіки як базового податкоутворюючого джерела. Для вирішення даної проблеми доцільно також проводити розмежування





видаткових повноважень і дохідних джерел, збільшення місцевих податків для наповнення місцевих бюджетів.

### Література

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. - № 50-51. - ст. 572.
2. Довідка Державного Казначейства України про виконання місцевих бюджетів за доходами. Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23596;jsessionid=C0199470213B02A57245272EA13774F5>.
3. Єпіфанов А.О. Бюджет і фінансова політика України: [навч. посібник] / А.О. Єпіфанов, І.В. Сало, І.І. Д'яконова. – К.: Наукова думка, 1997. – 304 с.
4. Лунина И. Формирование местных бюджетов в контексте задач административно-территориальной реформы // Экономика Украины. – 2006. - №1. – с. 23 – 31.
5. Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій: [монографія] / За ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2008. – 376 с.
6. Огонь Ц.Г. Доходи місцевих бюджетів та напрями їх реструктуризації / Ц.Г. Огонь // Фінанси України. – 2006. - №1. – с. 3-12.
7. Оперативні дані Державного Казначейства України щодо міжбюджетних трансфертів / Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23602>.
8. Про Державний бюджет на 2003 рік: Закон України від 26.12.2002 № 380-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. - № 10-11. - ст. 86.
9. Про Державний бюджет на 2010 рік: Закон України від 27 квітня 2010 року № 2154-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. - № 22-23, № 24-25, ст.263.
10. Статистичний збірник «Регіони України» 2010 / За ред. О.Г. Осауленка, відп. за випуск Власенко Н.С. – ч. I. - К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 368 с.
11. Статистичний збірник «Регіони України» 2010 / За ред. О.Г. Осауленка, відп. за випуск Власенко Н.С. - ч. II. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 805 с.
12. Статистичний щорічник України за 2009 р. / За ред. О.Г. Осауленка, відп. за випуск Н.П. Павленко. – К.: Держкомстат України, 2010. – 566 с.
13. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: [монографія] / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін; за наук. ред. В. Федосова. — К.: КНЕУ, 2002. — 387 с.

Стаття подана  
05.03.2011 р.



## РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ ЯК ФОРМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДИСТАНЦІЙНОГО КЕРУВАННЯ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

Дослідження сучасного стану інтернет-банкінгу як одного з видів дистанційного керування в банківській системі.

**Ключові слова:** дистанційне керування, інтернет-банкінг, система «клінт-банк», учасники, платежі, вдосконалення, розвиток.

**Постановка проблеми.** Ефективність роботи банку сьогодні багато в чому залежить від впровадження і просування нових банківських продуктів і технологій. Для банків – це в першу чергу розвиток усіх видів дистанційного обслуговування, у тому числі інтернет-банкінг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Даній проблематиці присвятили свої дослідження українські та зарубіжні вчені, серед яких можна відзначити: Серьогін А.Ю. [1, с. 22-20], Гусев Д.Н. [2, с. 28-30], Домніна М.А. [3, с. 204] та інші. Так, наприклад, Шлайн Б.М. у своїй роботі «Інтернет-банкінг: сегментація і технологія – запорука успіху» детально розглядає можливості інтернет-банкінгу й технологію здійснення продажів, використовуючи дану систему дистанційного обслуговування [4, с. 2-4].

Добре вивчені питання історії розвитку інтернет-банкінгу, переваг і недоліків впровадження даної системи й технічні аспекти дистанційного керування [5, с. 9-11]. Проте, зважаючи на постійні зміни внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на банківську систему, необхідно вивчити можливі проблеми розвитку інтернет-банкінгу як одного з видів дистанційного керування та шляхи вирішення даних проблем.

**Метою** дослідження є вивчення шляхів удосконалення системи інтернет-банкінгу як різновиду дистанційного керування і підвищення безпеки його використання. Тема даного дослідження є актуальною у зв'язку з підвищенням попиту на цей вид послуг. Розвиток дистанційного керування надасть банкам можливість мінімізувати витрати і підвищити конкурентоспроможність. Зважаючи на це, банки впроваджують передові досягнення науки і

техніки, реалізовані в різних методах еханційного керування в банківській системі.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Подальше повніше дослідження можливості інтернет-банкінгу вимагає, на наш погляд, запровадження наступних заходів:

1. Перш за все, слід звернути увагу на недоліки законодавчої бази, що регламентує електронну комерцію, одним з різновидів якої і є інтернет-банкінг. Важливою проблемою є недовіра клієнтів унаслідок недостатньої інформованості. Зокрема, розвиток галузі гальмується через невисоку обізнаність населення, а також невміння більшості громадян користуватися новинками ринку. Так, більшість власників пластикових карток в основному вважають за краще отримувати готівку через банкомати. Лише мала частина клієнтів використовує свої карти в безготівкових розрахунках, а також для купівель в інтернет-магазинах.

2. Кадрові проблеми полягають у необхідності підвищення кваліфікації працівників, які окрім свого профілю повинні освоїти світ Інтернету. Для розробки і супроводу систем інтернет-банкінгу єхгодні життєво необхідні програмісти, системні адміністратори, веб – дизайнери, веб – програмісти, експерти з комп'ютерного та комунікаційного захисту, економісти, маркетологи, юристи. Необхідно налагоджувати навчання співробітників, щоб вони отримали потрібну для цієї справи кваліфікацію (рис. 1).

3. До проблем, стримуючих розвиток інтернет-банкінгу, належить і слабкий розвиток телекомунікаційної галузі. Це виявляється в низькому рівні роз-



витку інфраструктури галузі і недоскона-

лості покриття мережі Інтернет.

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• простота;</li> <li>• оперативність;</li> <li>• контроль над рахунками і проведення платежів;</li> <li>• економить час операціоністів на прийом і обробку документів клієнтів;</li> <li>• виступає потужним чинником у конкурентній боротьбі за клієнтів;</li> <li>• дозволяє уніфікувати роботу з документами клієнтів і забезпечення їх всілякою довідковою інформацією.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• високі початкові капіталовкладення;</li> <li>• необхідність підвищення кваліфікації кадрів і освоєння нового устаткування.</li> </ul>

Рис. 1. Переваги і недоліки інтернет-банкінгу

**Виклад основного матеріалу.**

Дистанційне банківське обслуговування – зручний і сучасний спосіб управління фінансовими потоками по різних каналах зв’язку (телефонні або виділені лінії, мережа Інтернет) [6, с. 1]. Цей тип обслуговування дозволяє клієнтам здійснювати банківські операції, не приходячи до відділення банку, з використанням різних каналів телекомунікацій.

Він має наступні переваги в порівнянні з існуючими формами:

- просте та зручне в обігу програмне забезпечення, що не вимагає від користувача особливих знань і навиків;

- прискорення та здешевлення процесу обслуговування клієнтів;
- підвищення оперативності проведення операцій;
- зменшення кількості помилок при заповненні платіжних документів;
- можливість обробки й передачі великої кількості документів;
- високий рівень захисту даних, можливість шифрування/дешифрування інформації;
- мінімізація витрат.

Залежно від типу зв’язку виділяють декілька видів дистанційного керування в банківській системі (рис.2).



Рис. 2. Види дистанційного керування

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Проведений аналіз існуючих проблем і шляхів розвитку дозволяє висунути ряд рекомендацій по вдосконаленню інтернет-банкінгу як форми дистанційного керування в Україні:

1. Вироблення заходів щодо завоювання довіри користувачів. Для цього необхідно активно популяризувати системи інтернет-банкінгу. Більшість банків не надає доступу у свої системи в еханізм гційному режимі, тоді як це на-



дало б можливість зменшити міру недовіри користувача до роботи через Інтернет. Крім того, необхідно активно просувати технології дистанційного керування в загальноекономічній і спеціалізованій пресі. Потрібно створити всеукраїнський інтернет-портал, присвячений інтернет-банкінгу, на базі Національного банку України, де була б централізовано представлена інформація про даний сектор ринку, статистичні дані, динаміку його розвитку тощо.

2. Вдосконалення законодавчої і нормативно-правової бази для інтернет-банкінгу. Хоча ухвалення Закону України «Про електронний цифровий підпис» [7] і дозволило банкам надавати свої послуги через Інтернет, недостатня освіченість їх діяльності в даній сфері з боку НБУ зупиняє розвиток дистанційного керування. Також досить складна процедура сертифікації спеціалізованого банківського програмного забезпечення. Створення чіткої нормативної бази для банків, що працюють на ринку інтернет-банкінгу, поза сумнівом, дозволить підвищити довіру користувачів до даного вигляду послуг.

3. Створення систем інтернет-банкінгу є досить складним завданням з технічної точки зору. Російський досвід показує, що банкам вигідніше використовувати спеціалізоване програмне забезпечення, розроблене третіми фірмами, ніж створювати своє. На жаль, в Україні немає крупних компаній, які б займалися розробкою даних програм. Це призводить до того, що банки звертаються до зарубіжних, в першу чергу російських, компаній. Тому бажано провести ряд заходів по активізації та стимуляції Українського ринку програмного забезпечення.

Таким чином, можна зробити висновок, що банк, який активно використовує переваги комплексної системи дистанційного банківського обслуговування, надає своїм клієнтам реальну можливість оперативно і, завдяки цьому, максимально ефективно керувати своїми фінансовими

потоками. Це робить банк привабливішим для споживача, приносячи одночасно прибуток самому банку. Інтернет-банкінг у сучасних умовах стає важливим джерелом банківського прибутку і одним з критеріїв конкурентоспроможності на сучасному ринку банківських послуг. Це один з яскравих прикладів вживання нових технологій, що дозволяє перевести банківське обслуговування на новий якісний рівень. Інтернет-банкінг як форма вдосконалення дистанційного керування має широкі перспективи та великий потенціал для подальшого розвитку.

### Література

1. Серьогін А.Ю., Червоний К.І. Ринок ДБО в Росії та в світі. Перспективи розвитку електронного банкінгу в Росії / А.Ю.Серьогін, К.І. Червоний // Банківські технології. – 2008. - № 10. – С. 22-26.
2. Гусев Д.Н. Системи самообслуговування / Д. Н. Гусев // Банковские технологии. - 2006. - №2. – С. 28-30.
3. Українській банківський портал [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://banker.ua/articles/64/2010/02/22/1180439226/>.
4. Українській банківський портал [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://www.prostobankir.com.ua/it/stati/inter\\_net\\_banking\\_segmentatsiya\\_i\\_tehnologiya\\_zalog\\_uspeha/](http://www.prostobankir.com.ua/it/stati/inter_net_banking_segmentatsiya_i_tehnologiya_zalog_uspeha/).
5. Рудакова О.С. Банківські електронні послуги: Навчальний посібник для вузів. – М.: Банки і біржі, ЮНІТІ, 2009. – 261 с.
6. Єрмолаєв Є. Інтернет-банкінг в світі і в Росії: історія, поточне положення справ і перспективи розвитку // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.itspecial.ru/post/10068/> – 25с.
7. Закон України «Про електронний цифровий підпис» № 852-IV від 22.05.2003.

Стаття подана  
22.01.2011 р.



## ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

В статті досліджено проблеми становлення біржової торгівлі в Україні. Сучасна біржова торгівля в Україні знаходиться на стадії розвитку і для успішного подальшого її існування потрібно не тільки розширення кількості біржових продуктів, а й поліпшення організації біржової діяльності та поступовий перехід до повної відповідності реальної ситуації на біржовому ринку до вимог законодавства.

**Ключові слова:** торгівля, товарна біржа, операції, продукти, страхування, нормативна база, функції, права, угода, майно, активи, посередники.

**Постановка проблеми.** На сьогодні проблема становлення та функціонування товарних бірж в Україні є дуже важливою, оскільки функціонування сучасного ринкового середовища напряму залежить від ринкових інструментів, формуючих інфраструктуру ринку. При цьому товарна біржа являє собою особливим ціноутворюючим механізмом, без якого не можлива організація вільного ціноутворення притаманного ринковим відносинам.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В ході останніх досліджень було виявлено, що не дивлячись на доволі довге існування товарних бірж в Україні, існує дуже багато проблем, пов'язаних з недосконалістю законодавчої бази та відсутності необхідного правового забезпечення укладання біржових угод, також серед проблем можна відзначити наявність недоліків в законодавстві, що сприяє перетворенню біржової некомерційної діяльності в корупційну. Ці та інші проблеми останнім часом активно розглядалися такими авторами як: А.І. Берлач, Г.А. Васильєв, Т.В. Боднар, О.М. Вінник, К.Б. Дудорова, В.В. Луць, В.С. Мілаш, Ю.В. Чижмарь, А.С. Чуркін, В.С. Щербина та інші.

**Мета дослідження.** Метою дослідження є визначення проблем становлення біржової торгівлі в Україні, принципів діяльності, розгляд законодавчої бази та виявлення її недоліків, а також шляхів її вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Товарна біржа є організацією, що об'єднує юридичних і фізичних осіб, які здійснюють виробничу і комерційну діяльність, і має за мету надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозицій на товари, вивчення, упорядкування і полегшення товарообігу і пов'язаних з ним торговельних операцій [1, 2].

Товарна біржа стає такою тільки тоді, коли виконує триєдину мету:

1. Забезпечення страхування цінового ризику, тобто страхування від можливих змін цін (хеджування).
2. Здійснення спекулятивних операцій.
3. Купівля і продаж реального товару.

Виходячи з цього існує кілька учасників біржових операцій на товарній біржі (рис. 1.).

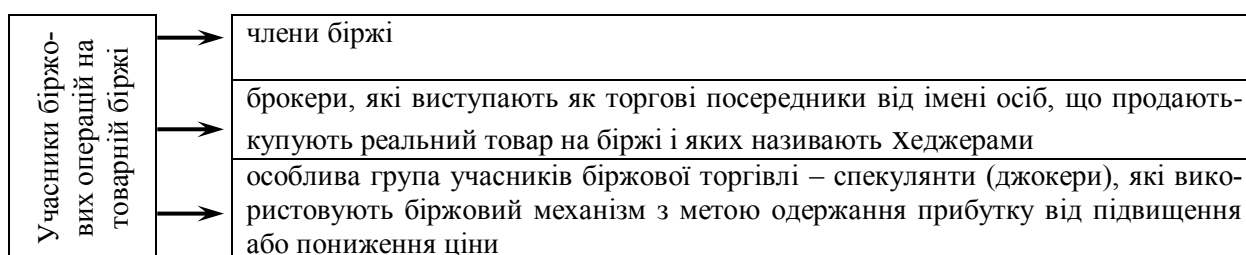


Рис. 1. Учасники біржових операцій на товарній біржі

Враховуючи наявність різних економічних систем у світовій і національній економі-

ці слід виділити загальні функції біржових ехститутів світового ринку (рис. 2).



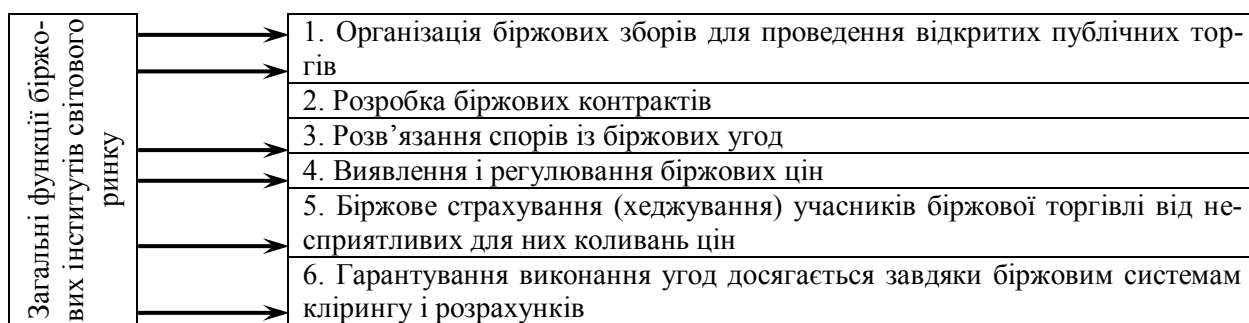


Рис. 2. Загальні функції біржових інститутів світового ринку

Треба відмітити, що розробка біржових контрактів включає:

- стандартизацію вимог до якісних характеристик біржових товарів;
- стандартизацію розмірів партій товарів;
- розробка єдиних вимог до розрахунків за біржовими угодами.

Під час біржових торгів, у силу різних причин (помилка, спроба обману, нечітка робота обслуговуючого персоналу тощо) можливі випадки виникнення спірних ситуацій між учасниками біржової торгівлі, які за своїм характером можуть бути вирішені безпосередньо тільки на біржі і її відповідним нейтральним органом. Як правило, це третейський суд або арбітраж.

Біржа бере участь у формуванні і регулюванні цін на всі види біржових товарів. Концентрація попиту і пропозиції на біржі, укладання великої кількості угод виключають вплив неринкових факторів на ціну), роблять її максимально механізмом до реального попиту і пропозиції. Біржова ціна встановлюється в процесі її котирування, що розглядається як найбільш важлива функція біржі. При цьому під котируванням розуміють фіксування цін на біржі протягом кожного дня її роботи; реєстрацію курсу валюти або цінних паперів; ціну біржових товарів. Котирування цін – це реєстрація біржових цін згідно біржових правил з їх наступною публікацією.

Публікація цін на біржові товари служить орієнтиром для продавців і покупців, допомагає їм виробити свою стратегію поведінки на чергових біржових торгах.

Для реалізації біржового страхування (хеджування) учасників біржової

торгівлі від несприятливих для них коливань цін на біржі використовуються спеціальні види угод і механізми їх укладання. Виконуючи завдання страхування учасників біржового торгу, біржа не стільки організує торгівлю, скільки її обслуговує. Біржа створює умови для того, щоб покупці і продавці реального товару за своїм бажанням могли одночасно брати участь у відповідних біржових торгах як клієнти або учасники. Це підвищує довіру до біржі, залучає до неї ринкових спекулянтів, збільшуючи кількість осіб, які торгують як безпосередньо, так і через посередників.

З урахуванням гарантування виконання угод біржа використовує систему безготівкових розрахунків шляхом заліку взаємних вимог і зобов'язань учасників торгів, а також організує їх виконання [3].

Кількість біржових товарів і асортимент постійно змінюється. Якщо наприкінці XIX століття в це число входило до 200 товарів, то на сьогодні їхнє число зменшилося до 60-65, з них близько 45 постійно звертаються на біржі.

При цьому стає закономірне питання, що спонукає до вибору того чи іншого товару. Останній повинний мати визначений набір певних якостей (рис. 3).

Усі товари, що звертаються на біржі, можна умовно розділити на двох груп: першу складають сільськогосподарські продукти, де велика частина приходить на насіння олійних культур. У цю ж групу входять зернові, продукція тваринництва, цукор, кава, какао-боби, пиломатеріали. Друга група – промислова сировина і продукція її переробки. Сюди входять енергоносії, дорогоцінні і кольорові метали.



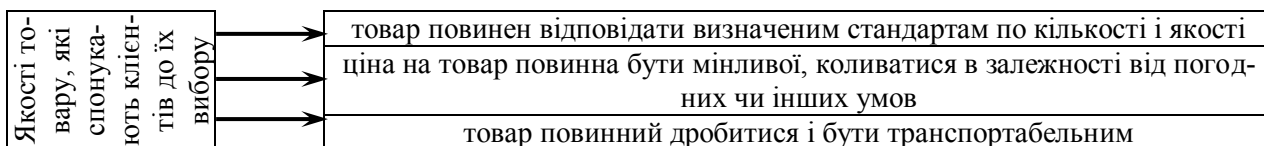


Рис. 3. Якості товару, які спонукають клієнтів до їх вибору

Слід зазначити, що на товарній біржі разом з контрактами на звичайні товари звертаються контракти на цінні папери, у тому числі державні облігації, акції акціонерних банків, акції виробничих акціонерних товариств, депозитні банківські сертифікати [4].

Відповідно до викладених функцій товарної біржі діють за певними принципа-

ми, користуються правами та несуть встановлені законом обов'язки.

Принципами діяльності бірж є і рівноправність учасників біржових торгів; застосування вільних (ринкових) цін; публічне проведення біржових торгів.

Товарна біржа має певні права (рис. 4).

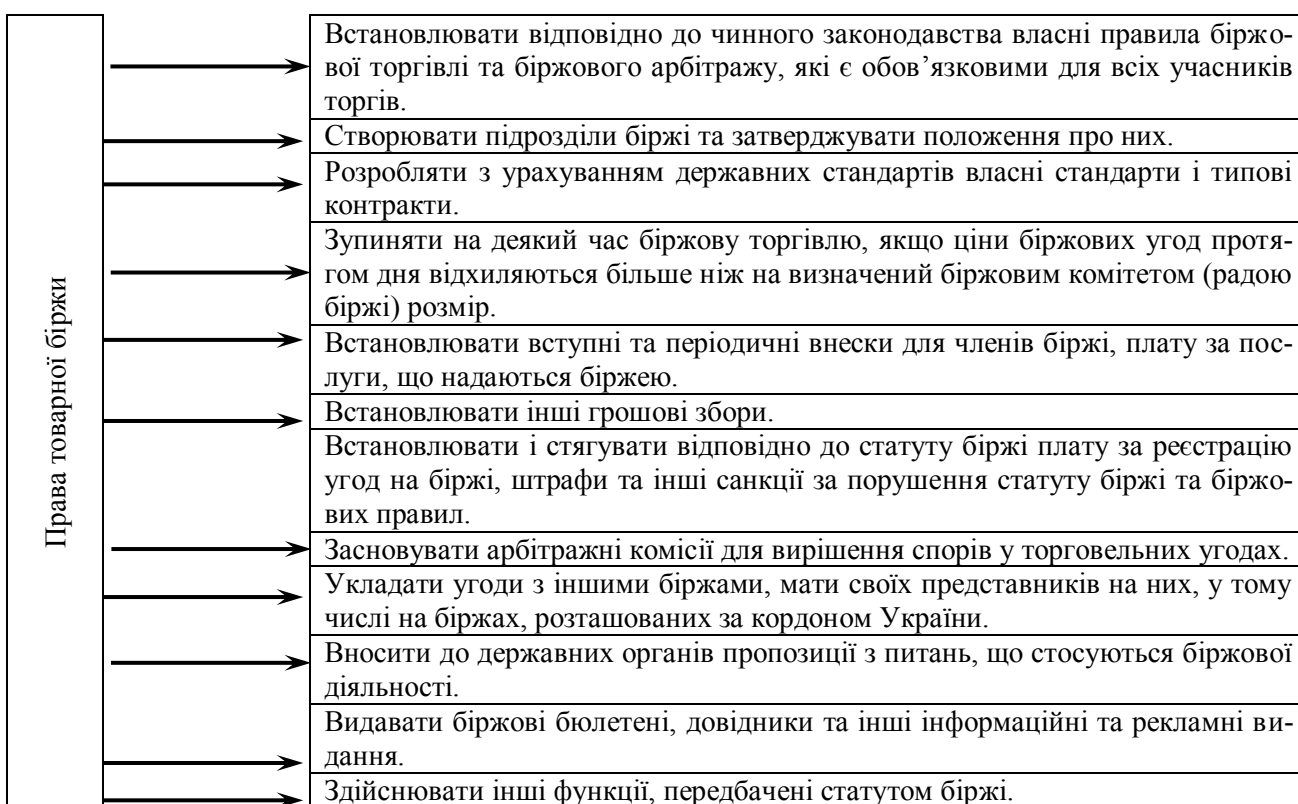


Рис. 4. Права товарної біржі

Стаття 4 Закону України «Про товарну біржу» визначає обов'язки цієї організації. Товарна біржа, зокрема, забезпечує створення необхідних умов для біржової торгівлі, регулювання біржових операцій, регулювання цін на підставі зіставлення попиту та пропозиції на товари, що обертаються на біржі.

Біржа зобов'язана надавати організаційні та інші послуги членам і відвідувачам біржі, збирати, обробляти і поширю-

вати інформацію, пов'язану з кон'юнктурою ринку [5].

Раніше щоб уникнути 15% податку з проданого автомобіля, продавці машин воліли здійснювати операцію купівлі-продажу через біржу. Така схема дозволяла істотно знизити вартість авто і заплатити податок із символічної суми, наприклад у 1000 грн.

Тепер Закон № 2275-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів



України» з доповненнями до статті 15 Закону України «Про товарну біржу» говорить: «Не можуть бути предметом біржової торгівлі речі, визначені індивідуальними ознаками, якщо вони не продаються як партія, а також будь-які вживані товари, включаючи транспортні, і капітальні активи. Таке обмеження не поширюється на майно, яке відчужується з податкової застави, а також майно, конфісковане відповідно до закону.

Для цілей цього Закону: партією товару вважається певна кількість (але не менше двох одиниць) однорідних товарів одного або декількох найменувань, закуплених, відвантажених або отриманих одночасно за одним товарно-супровідним документом; уживаними товарами вважаються товари, які були в користуванні не менше року, транспортні засоби, які не підпадають під визначення нового транспортного засобу за законом, а також будь-який капітальний актив, який був прийнятий в експлуатацію до його продажу»[6].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Починаючи з 90-х років ХХ сторіччя, біржова торгівля в Україні і світі пройшла довгий шлях від «оптового ринку» до ринку по торгівлі ф'ючерсними контрактами. За цей час біржова торгівля притерпіла багато змін, починаючи з форм торгівлі та рівня забезпеченості законодавчою базою і закінчуючи все зростаючою кількістю товарів. Але, не дивлячись на це, без подальшого розвитку не можна уявити біржову торгівлю навіть через п'ять років. В ході роботи ми переконалися, що цей вид діяльності не тільки недостатньо забезпечений законно-нормативною базою, а й ще часто недостатньо зі сторони держави. Сучасна біржова торгівля знаходиться на стадії розвитку і для успішного подальшого існування потрібно не тільки розширення кількості біржових продук-

тів, а й поліпшення організованості біржової діяльності та поступовий прихід до повної відповідності реальної ситуації на біржовому ринку до вимагаємої законодавством, що є однією з найважливіших проблем сьогодення.

## Література

1. Закон України «Про товарну біржу» від 10.12.1991 № 1956-ХІІ [Електронний ресурс] (зі змінами і доповненнями) / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1956-12>

2. Закон України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 року № 168/97 ВР [Електронний ресурс] (зі змінами і доповненнями) / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=168%2F97-%E2%F0>

3. Берлач А.І. Організаційно-правові основи біржової діяльності: Навч. Посіб. / А.І. Берлач, Н.А. Берлач, Ю.В. Ілларионов.- К.: Фенікс, 2000. — 336 с.

4. Васильев Г.А. Товарные биржи. / Г.А. Васильев, Н.Г. Каменева. — М.: Высшая школа, 1991. — 112 с.

5. Бібліотека Гринчука [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.grinchuk.lviv.ua/book/22/1057.html>

6. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 20.05.2010 № 2275-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2275-17>.

Стаття подана  
10.02.2011 р.





## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАСТИКОВИХ КАРТ В УКРАЇНІ

Розглянуто сучасний, посткризовий стан існування ринку пластикових карток в Україні; акценти зроблено на вивчені та досліджені деяких перспектив розвитку сфери обороту платіжних карток, а саме фінансової безпеки банків та клієнтів у цьому сегменті банківських послуг; запропоновані деякі заходи щодо удосконалення фінансової безпеки власників пластикових карток.

**Ключові слова:** послуги банків, безготівкові розрахунки, пластикова картка, ринок, магнітна смуга, чіп-картка, смарт-картка, технології, емітент, власник, карткові продукти.

**Постановка проблеми.** В Україні сьогодні ринок пластикових карток є одним з найбільш динамічно розвиваючих сегментів ринку. При цьому, експерти вказують на значний потенціал для його подальшого розвитку в умовах підвищення якості послуг і зниження тарифів по їх обслуговуванню. Динаміка розвитку ринку пластикових карток в Україні, на думку зарубіжних фахівців, перевершила самі сміливі очікування: картковий бізнес сьогодні не тільки довів свою перспективу, але й став невід'ємним елементом комплексу банківських послуг. Банківська пластикова картка стала у всьому світі надійним помічником та зручним засобом розрахунку для багатьох мільйонів людей різного віку. За її допомогою вони отримують платежі, пенсії, розраховуються за надані послуги різноманітного характеру, сміливо рушають в подорожі, сплачують комунальні платежі, здійснюють перекази та одержують кредити, замовляють та оплачують інші різноманітні банківські послуги. Застосування платіжних карток охоплює навіть такі галузі, як оптова та роздрібна торгівля, сфера надання некомерційних послуг, виплата заробітної плати тощо.[8] Тому усі питання стосовно подальшого впровадження цього типу безготівкових розрахунків рік від року набувають більшої актуальності.

**Метаї дослідження.** При своїй простоті та зручності розрахунків банківськими картками ці процеси зберігають повну прозорість з боку фінансового контролю держави та зменшують готівкову грошову масу в обороті.

Таким чином можна стверджувати, що ринок платіжних карток України вже певною мірою сформувався і має безумовних лідерів, між якими загострюється конкурентна боротьба.

Слід зазначити, що в порівнянні з 2006 роком в Україні кількість банків – емітентів платіжних карт зросло на 69, власників платіжних карт на 32509 тис. чоловік, кількість платіжних карт на 37533 тис. грн., банкоматів на 19101, платіжних терміналів – на 79724. З цих показників можна судити про успішність впровадження в країні безготівкових розрахунків за період в 3 роки, за рахунок розвитку економіки і НТП.[5] Але окрім цього визначено цілий ряд проблем розвитку ринку карткових продуктів в Україні.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Не дивлячись на «новизну» цих проблем в Україні, ряд вітчизняних авторів таких, як А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та інші вже працювали над розв'язанням цих спірних питань. Однак досить мало уваги приділяється цим проблемам в науковій літературі останніх років.

Слаборозвинута інфраструктура карткового ринку спричиняється дорожнечю банкоматів, незацікавленістю торгових точок в установленні POS – терміналів і проведенні безготівкових рахунків з допомогою карток. Неякісний зв'язок і обмежені можливості авторизаційних центрів, відсутність єдиних вимог до договірної бази з банками – агентами теж можна віднести до недоліків існуючого ринку пластикових карток в Україні. А також низький рівень платоспроможності населення,



нерозвиненість інфраструктури ринку, фінансова безпека банків і клієнтів. Зупинимося на проблемі фінансової безпеки. Це, на наш погляд, є чи не найголовнішим недоліком з вище перелічених.

**Виклад основного матеріалу.** Не секрет, що банки традиційно прагнуть приховувати реальні об'єми карткових крадіжок, щоб не підірвати довіру клієнтів до платіжних карт. Тому цілком імовірно, що фінансові установи в своїй звітності перед регулятором (НБУ) істотно занижили реальні масштаби карткового шахрайства. Дійсний розмах шахрайських операцій з платіжними картами сьогодні відповідально оцінити ніхто не береться. Та все ж дані НБУ чітко відображають негативну тенденцію.

«Така ситуація взагалі пояснюється тим, що банки-члени міжнародних платіжних систем не приділяють істотної уваги захисту інформації, а також продовжують емітувати платіжні карти з магнітною смугою, які нині є украй незахищеними», — наголошується в листі НБУ, розісланому вітчизняним фінансовим установам. НБУ зобов'язав банки прискорити перехід на використання платіжних карт з чіпами, забезпечити встановлення згоди клієнтів добових лімітів на суми і кількість операцій по отриманню готівки як на території України так і за її межами.[6]

Сумні рекорди України у сфері платіжних карт були легко прогнозовані. В умовах фінансової кризи банкіри практично перестали розвивати цей напрям, зосередивши зусилля на порятунку своїх активів. Кількість активних платіжних карт (тобто карт, за допомогою яких реально здійснювалися б операції по оплаті товарів або зняття готівки в банкоматах) в Україні в 2009 році скоротилося на 24,6% — до 29,1 млн. ек.

При цьому до початку 2010 року частка карт з магнітною смугою складала 93% від загальної кількості активних платіжних карт. Списувати всі проблеми на фінансову кризу зараз вже стало майже «модно», проте дійсні причини нинішньої ситуації, що склалася на ринку пластикових карт, сформувався ще в пору докризового періоду, коли і у банків були кошти на розвиток бізнесу, і у клієнтів сучасні технології викликали живий інтерес.[7]

Міжнародні платіжні системи в рамках боротьби з шахраями остаточно ухвали-

ли рішення про перехід з магнітних карт на чипові ще в 2005 році. Формально пластик з магнітною смугою може використовуватися паралельно з чиповими картками достатньо довгий період. Проте вже в 2005 році в країнах Західної Європи були введені нові правила безпеки при веденні операцій з картами.

Зокрема, вступило в силу правило про «перенесення відповідальності» (Liability Shift) — тепер за всі втрати від шахрайських трансакцій відповідає та сторона (емітент або еквайер), яка не завершила перехід на чіп. В результаті власники багатьох магазинів і ресторанів в Західній Європі, побоюючись шахраїв, відмовилися обслуговувати власників традиційних магнітних карт, що і підстегнуло банкірів вкласти серйозні кошти і швидко перейти на нові картки з чіпом. Процес переходу зайняв у банківських фінансових установ два-три роки.[8]

При цьому відбувалася не тільки заміна карт, але і повне переобладнання банкоматних і термінальних мереж. Українські ж банки весь цей час лише придивлялися до нових технологій, не відчуваючи достатніх стимулів для їх розвитку. Вітчизняні банкіри продовжували емітувати картки з магнітною смугою, обмежуючись, втім, окремими пробними проектами, в основному по випуску комбінованих (із смугою і чіпом) пластикових карт.

В результаті час був безповоротно загублений, а криза, що пролунала, лише загострила ситуацію. Шахраї, що витісняються з європейських країн, вимушені були звернути свою увагу на менш технологічні банківські ринки і, передусім, на Україну, де склалася унікальна ситуація: величезна кількість випущеного пластика на фоні великої вразливості як самих карток, так і мереж передачі даних.

Банкіри, в переважній більшості, згодні з НБУ, що впровадження чіпових карт може дозволити максимально захистити власників карт і понизити ризик шахрайства до мінімуму.

Картку, що має чіп, часто називають смарт-картою (від англ. smart — інтелектуальний). Основною особливістю карт з чіпом або смарт-карт є те, що замість (або окрім) магнітної стрічки вони мають інтегральну мікросхему. Чіп-модулі містять мікроконтролер, постійну пам'ять і пам'ять з можливістю перезапису. Це дозволяє зберігати на



картці чималий об'єм інформації і, що ще важливіше, при необхідності її змінювати.

В результаті вище перелічених функціональних переваг рівень безпеки у смарт-карт на порядок вище. Чіпову картку нині практично не можна підроблювати. Крім того, смарт-карта дозволяє проводити перевірку клієнта без відправки запиту у фінансову установу, а в деяких випадках і здійснювати транзакцію набагато швидше (немає необхідності чекати відповіді з банку). Чіп на картці не схильний до дії магнітних полів, не боїться вологи, легких подряпин і таким чином надійніший.

Проте головна причина, по якій банки почали випускати ці карти, — високий рівень захисту даних клієнта і його грошових коштів на рахунку.

Умови перевірки PIN-коду для таких карток істотно відрізняються від процедури перевірки PIN-коду карт з магнітною смугою. Крім того, чіп має великий захист в порівнянні з магнітною смугою, він складніше у виготовленні. Все це разом узятє значно ускладнює підробку подібних карт, роблячи їх виробництво в кустарних умовах економічно не вигідним і майже неможливим.

Транзакція за допомогою карти з магнітною смугою використовує завжди однакові ідентифікуючі дані, які передаються в банк. Тому їх можна перехопити і виготовити підроблену карту. Чіпова ж картка працює по-іншому: кожна транзакція узгоджується сформованим спеціально для неї кодом, і для подальшої транзакції потрібний новий код. Тому використовувати дані вже минулих транзакцій безглуздо, а зробити дублікат чіпа практично неможливо.

Як результат — нині у всьому світі поки не зафіксовано жодного випадку шахрайства із смарт-картами.[6]

Чіпові технології дозволяють надавати утримувачам карт, також, ряд послуг, таких як бонусні схеми, грошові і товарні гаманці, програми лояльності. Причому реалізувати можна не тільки програму банку-емітента, але і інших організацій (наприклад, програми лояльності авіаперевізників, операторів мобільного зв'язку, мереж супермаркетів і т. д.).

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Проблеми розвитку карткових технологій в наших умовах є замкнутим кругом. У банкірів і торговців відсутня мотивація до установки банкоматів і термі-

налів для карток, які поки що не отримали визнання покупців, в той час, як це визнання виникне лише у тому випадку, коли люди зможуть розраховуватися більш технологічними картками при оплаті товарів і послуг і безпроблемно знімати готівкові кошти в банкоматах.

Таким чином, тверезо оцінюючи перспективи карткових технологій, можна сміливо стверджувати, що в Україні нові еханіти міжнародних платіжних систем з'являться не скоро. І не стільки унаслідок фінансової кризи або бажання заощадити, скільки тому, що більшість прогресивних рішень в нашій країні, нажаль, найчастіше приречені на провал.

## Література

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 16.02.2003 № 37.
2. Положення «Про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням» від 19.04.2005 № 137.
3. Положення «Про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням» від 19.04.2005 № 137 (зі змінами).
4. Правила Національної системи касових електронних платежів, затверджені постановою Правління Національного банку України від 10.12.2004 № 620.
5. Національно система масових електронних платежів: огляд розвитку у першому кварталі 2008 року. / Вісник НБУ № 5/2008, С. 48 – 51.
6. Савченко А. Система електронних платежів нового покоління. / Вісник НБУ № 2/2007 С. 2 – 5.
7. <http://www.bank.gov.ua>
22. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та інш.; За ред. д-ра екон. наук, А. М. Мороза і кан. екон. наук, М. Ф. Пуховкіної. — К.: КНЕУ, 2005. — 556 с.

Стаття подана  
03.02.2011 р.



УДК 330.342.3

ДОЛГІХ В.В.

## ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Рокрито деякі проблеми у розвитку технологій інформаційно-комунікаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств. Запропонована концепція інформаційно-комунікаційної системи, що вміщує понятійний апарат, принципи застосування, орієнтири розвитку і відповідність національним і міжнародним стандартам функціонування інформаційно-комунікаційних технологій.

**Ключові слова:** інформаційно-комунікаційна система, комунікаційне забезпечення, інформаційно-комунікаційна політика, інституційний підхід.

**Постановка проблеми.** Сучасна характеристика інформаційно-комунікаційної системи підприємства проходить через процес зміни, уточнення, формування нових поглядів і уявлень, відповідних ринковим умовам функціонування підприємства. Ринкові закони і механізми як і раніше регулюють відносини між підприємствами, проте, розвиток ринку і сучасний стан кон'юнктури істотно підсилюють значення інформаційно-комунікаційної системи [1, с. 248]. До найбільш важливих чинників зростання ролі комунікаційного забезпечення можна віднести:

- необхідність економічного зростання і розвитку будь-якої економічної системи як об'єктивній меті її існування;
- високий рівень вимог, що пред'являються до кінцевого продукту в процесі споживання, і відповідне ускладнення диференціації товарів, що виготовляються, по критеріях ціни і якості;
- посилення конкуренції за рахунок множинності товарів, що звертаються на ринку, і послуг, обумовлюююче необхідність заміни товарів і розробки новинок;
- існування ряду труднощів в створенні нових товарів і послуг і інші чинники.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій** показав, що до теперішнього часу не склалося як єдиного визначення інформаційно-комунікаційної політики, так і вичерпної класифікації форм комунікацій.

Традиційне визначення інформаційно-комунікаційної політики трактує її як систему, що забезпечує розповсюдження інформації і дію на споживачів і включаючи рекламу, стимулювання збуту, роботу з громадськістю і персональний продаж [1, с. 253; 2, с. 9 – 11; 3]. Така позиція обмежується рамками інструментального підходу до комунікацій. Проте існують і інші інструменти, направлені на споживача і відомості, що містять, про продукцію.

У інших роботах простежується чіткий функціональний підхід в оцінці місця і значення інформаційно-комунікаційних систем [2, с. 202; 3, с. 30; 4, с. 189]. Причому, тлумачення комунікативної підфункції інвестування як складовій частині функції управління припускає використання комунікацій тільки як канали руху керівних дій і інформації. Такий погляд на призначення комунікаційної політики істотно звужує сферу використання комунікацій і зменшує їх ефективність.

**Виклад основного матеріалу.** Перераховані уявлення не можуть бути визнані вичерпними і в основі оцінок інформаційно-комунікаційних систем повинен лежати інституційний підхід. Відповідно до нього інформаційно-комунікаційну політику підприємства можна представити як цілеспрямовану діяльність, орієнтовану на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Така характеристика об'єднує в рамках загальної концепції товарну, асортимент-



тну, збутову, сервісну, рекламну діяльність і інші види робіт.

Нам представляється, що динамізм і зростання невизначеності в зовнішньому середовищі міняють не тільки принципи управління, але і концептуальні основи інвестування. Сучасний рівень конкурентної боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринку переводить інформаційно - комунікаційну політику підприємства з розряду забезпечуючої системи в розряд координуючих систем. Тепер інвестиційні комунікації перестають бути окремим етапом або ланкою в циклі управління. Інформаційно - комунікаційні системи інтегрують всіх учасників через механізм організації комунікаційних процесів, що протікають у всіх ланках.

Особливість сучасної цільової функції діяльності підприємства полягає в досягненні основної стратегічної мети: виживання, життєздатність, конкурентоспроможність. В умовах конкурентного ринку реалізація практичної роботи в даному стратегічному напрямі пов'язана з рішенням інформаційно - комунікаційних завдань формування попиту, стимулювання збуту, розробки продукту, встановлення ціни, використання системи розподілу, проведення рекламної компанії і так далі. В результаті перерахованих змін інформаційно - комунікаційні процеси, регульовані підприємством, стають головним джерелом стійкості і стабільності його ринкового положення.

Інформаційно - комунікаційна система розглядається як система взаємодії підприємства із змінними чинниками внутрішнього і зовнішнього середовища [5, с. 25 – 29; 6, с. 65 – 80; 7, с. 107 – 121; 8, с. 90 – 107]. Результатом їх взаємодії є показники економічної, виробничої діяльності, частка ринку, імідж підприємства, переваги споживачів, мотивація, повчальні ефекти і так далі. Відповідно до цього, в якій би формі не організовувалася інформаційно - комунікаційна система підприємства, вона повинна забезпечувати активні дії на внутрішнє середовище і всю ринкову інфраструктуру підприємства

в рамках зовнішнього середовища прямої дії (інвестори, комерційні посередники, постачальники, урядові органи і так далі).

Таким чином, основне завдання функціонування інформаційно - комунікаційної системи визначається у вигляді зміни, модифікації або трансформації чинників зовнішнього і внутрішнього середовища в напрямі, що створює найбільш сприятливі умови для інноваційної діяльності підприємства. Сукупність економічних інтересів підприємства і необхідність їх захисту і задоволення приводить до активізації дій в проведенні сучасної інформаційно - комунікаційної політики. Підприємство, як зацікавлена сторона, ініціює відповідні звернення і встановлює найбільш ефективні канали їх розповсюдження, направлених на всіх учасників ринкових відносин з метою зміни їх поведінки, позицій, діяльності, відносин на користь підприємства.

Цілі підприємства, рівень реалізації яких неможливо перевірити і оцінити, не виконують своєї управлінської функції. Відповідно необхідний зворотний зв'язок, що надає інформацію про ступінь досягнення цілей і завдань інформаційно - комунікаційної політики підприємства [9, с. 184 - 190].

Застосування підприємством інформаційно - комунікаційних інструментів неминуче супроводжується виникненням достатньо високого рівня витрат. З цієї точки зору реклама, робота з громадськістю, стимулювання збуту і інші інструменти дії, що управляє, мають інвестиційний характер. Як відомо, інвестиції повинні приносити відповідну віддачу. Тому як найбільш важливі об'єктивні економічні показники дій підприємства, що управляють, на зовнішнє середовище використовують значення зміни об'єму продажів, величини прибули, долі ринків збуту. Дані про ефективність витрат на проведення ринкових заходів щодо формування попиту, товарної і цінової політики, стимулюванню збуту і інших активних методів дії на чинники



зовнішнього середовища дозволяють зробити кількісну оцінку результатів їх застосування.

Разом з тим, кількісна оцінка інформаційно - комунікаційної політики може охопити тільки вузьку область результатів її здійснення. Тому необхідне залучення переважно якісних критеріїв, позаекономічних індикаторів досягнення цільової функції комунікацій [10, с. 212 – 215]. До їх числа на сьогоднішній момент може бути віднесене безліч можливих якісних ознак, таких як виникнення потреб, поліпшення знань про продукцію, вплив на звички, утворення переваг, інформування споживачів, підвищення рівня популярності продукції, зміни іміджу підприємства, чітке виділення товарів серед конкуруючої продукції і так далі. Їх перелік може бути значно розширений і конкретизований, проте будь-які критерії позаекономічної ефективності системи комунікацій мають психологічний характер. Це не означає виключення можливості перевірки рівня їх досягнення, оскільки з'являються і використовуються безліч нових методів оцінки на підставі сприйняття, пізнання, запам'ятовування, згадки, співвідношення думки інших.

Дія, що управляє, інформаційна - комунікаційної політики на чинники зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства для створення сприятливих умов інноваційної, інвестиційної, комерційної і суспільної діяльності припускає використання і розширення інструментальної бази. Арсенал активних методів в інформаційних комунікаціях достатньо багатий, проте особливе місце їх займають способи, прийоми і інструменти впливу на керовані чинники внутрішнього середовища підприємства.

Саме по відношенню до неї в сучасних умовах виникає велика кількість проблем, і практика формування інформаційно - комунікаційної політики стикається з не розробленістю її інструментального забезпечення.

Річ у тому, що багато крупних підприємств, а в даний час і середні і дріб-

ні підприємства намагаються займатися інформаційно - комунікаційною діяльністю, вводять в штати фахівців цієї області, створюють структурні підрозділи для вирішення цих завдань. Разом з тим їх діяльність орієнтована тільки на підтримку контактів із зовнішніми і внутрішніми ринками, акціонерами, громадськістю, пресою, урядовими органами і так далі, що пов'язане із зовнішнім оточенням підприємства. Таким чином, внутрішня структура підприємства залишається не включеною в процес інформаційно - комунікаційної діяльності. В результаті ефективність здійснення інформаційно - комунікаційної політики істотно знижується, оскільки цільова дія на чинники внутрішнього середовища здатне принести значно великі економічні результати і в меншому тимчасових горизонтах в порівнянні з дією на чинники зовнішнього середовища.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** В зв'язку з цим робота з персоналом підприємства придбає ранг соціально - пріоритетних напрямів реалізації інформаційно - комунікаційної політики підприємства. По відношенню до працівників підприємства як цільової групи можуть висуватися наступні комунікаційні завдання:

- забезпечення техніки безпеки;
- створення сприятливих умов праці і відпочинку;
- розвиток персоналу;
- мотивація трудової діяльності;
- активна соціальна політика;
- участь в управлінні підприємством;
- участь в досягненні цілей та інші.

Як контактні аудиторії з чинників внутрішнього середовища можуть бути виділені професійні союзи на підприємстві, рада трудового колективу, акціонери (або засновники), на яких також повинна бути направлена цільова дія, що управляє.

Складність і різноманітність інформаційно - комунікаційної системи припускає, що можуть виникнути інші абсо-



лютно нові цільові групи в рамках внутрішнього середовища, що вимагають активної дії з боку підприємства для створення і оптимізації позитивного ефекту в його інвестиційній, інноваційній, виробничій - комерційній і суспільній діяльності.

### Література

1. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручник. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
2. Жаворонкова Г.В. Інформаційне підприємництво: інновації, консалтинг, маркетинг: монографія. – К.: НАУ, 2002. – 366 с.
3. Нечипоренко В.П. Информационное обеспечение инновационных процессов – новые международные инициативы // Межотраслевая информационная служба. - №1. – 2001. – С. 30 – 33.
4. Маркетингові технології інформаційного та комунікаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства // Маркетинг: Теорія і практика: Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля / ред. кол. Т.С. Максимова (гол. ред.). – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля. - №15. – 2009. – С. 184 – 190.
5. Калинеску Т.В. Организация процесса информационного обеспечения предприятия // Организатор производства. - № 1 (14). – 2002. – С. 25 – 29;
6. Калинеску Т.В. Методологія аналізу і оцінки ефективності переміщення сфери діяльності підприємств: монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2003. – 280 с.
7. Калинеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д. Стратегічний потенціал підприємства: Формування та розвиток. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
8. Формування та оцінювання потенціалу підприємства: навчальний посібник / Т.В. Калинеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Большенко, О.В. Маслош, Н.В. Швець, Г.В. Пчелинська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2007. – 352 с.
9. Калинеску Т.В., Долгих В.В. Маркетингові технології інформаційного та комунікаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства // Маркетинг: теорія і практика: Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля / ред. кол. Т.С. Максимова (гол. ред.). – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 15. – С. 184 – 190.
10. Калинеску Т.В., Долгих В.В. Проблеми інформаційного і комунікаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. - Науковий журнал. – № 3 (133), 2009. – С. 212 – 215.

*Стаття подана  
07.02.2011 р.*



## ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ГУДВІЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПОКАЗНИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

У статті проведено оцінювання вартості гудвілу підприємств машинобудівної галузі. На підставі розрахунків зроблено висновки щодо ефективності їх соціально-відповідальної діяльності.

**Ключові слова:** гудвіл, оцінювання вартості гудвілу, соціальна відповідальність підприємства.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах ведення бізнесу, в умовах жорсткої конкуренції, кожне підприємство намагаючись «утриматись на плаву» застосовує весь арсенал інструментів для підвищення рівня своєї конкурентоспроможності. Найбільш вагомим та ефективним у наборі таких інструментів є концепція соціальної відповідальності підприємства, дієвість якої вже перевірена на протязі не одного десятиліття.

Неважко відстежити і наявність реального прямо пропорційного зв'язку між соціальною відповідальністю та гудвілом підприємства, що є економічним відображенням його ділової репутації [1, с. 83].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Згідно стандарту бухгалтерського обліку [2], гудвіл – це перевищення вартості придбання над долею покупця в справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання. Питанням гудвілу у царині бухгалтерського обліку займалися Соколов Я. В., П'ятов М. Л. [3, с. 46-50], Елісеєв В. М. [4, с. 31-37] та інші, але останні роки даній проблемі приділяють увагу не тільки при купівлі-продажу підприємства та задля подальшого її врахування у бухгалтерському балансі. Все частіше керівники підприємств звертаються до розрахунку показника вартості гудвілу аби оцінити якість менеджменту, що безпосередньо пов'язаний з рівнем соціальної відповідальності підприємства.

У своїй останній публікації автор вже робив огляд основних методів оцінки гудвілу [1, с. 84]. Існуючі на даний момент методи оцінки вартості гудвілу

не є універсальними [5, с. 188]. Неможна з впевненістю сказати, що розрахована за їх допомогою вартість гудвілу буде точним показником, але доцільнішим серед усіх є метод надлишкових прибутків, який найбільш підходить для оцінки ефективності соціальної відповідальності підприємства.

**Визначення невирішених частин проблеми.** Сучасний післякризовий стан економіки потребує ретельного аналізу ситуації щодо вартості гудвілу компаній у провідних галузях господарювання та подальших дій щодо ліквідації виявлених проблем шляхом впровадження нових підходів у діяльності підприємств які б відповідали міжнародним стандартам ведення бізнесу, до яких саме і належить концепція соціальної відповідальності.

**Метою дослідження** є оцінка вартості гудвілу підприємств машинобудівної галузі задля подальшого аналізу стану їх соціальної відповідальності.

**Виклад основного матеріалу.** Для оцінки вартості гудвілу підприємств машинобудівної галузі скористаємося моделлю, запропонованою О. В. Родіоновим [6, с. 272 – 305].

Модель О. В. Родіонова дозволяє оцінити ділову репутацію підприємства керуючись трьома показниками гудвілу:

- при розрахунку першого показника гудвілу ( $G_1$ ) об'єктом порівняння є валовий прибуток, а показниками ефективності – валова рентабельність підприємства та середня валова рентабельність підприємств-конкурентів. Цей показник відображає стійкість ринкових позицій підприємства. Чим більшою є валова рентабельність підприємства, тим більшими є можливості підприємства щодо





зменшення ціни продукції при збереженні обсягу виробництва та його собівартості, що визначає його більшу цінову еластичність порівняно з конкурентами;

- другий показник гудвілу ( $G_2$ ) розраховується на основі порівняння прибутковості чистого капіталу підприємства з аналогічним показником підприємств-конкурентів. Цей показник визначає рівень економічної ефективності з погляду власника та інвестора;

- третій показник ( $G_3$ ) дозволяє оцінити перспективний рівень прибутко-

вості підприємства з урахуванням вартості акціонерного, короткострокового та довгострокового позичкового капіталу.

Після розрахунку кожного з трьох показників за допомогою середньої арифметичної визначається загальний показник гудвілу підприємства.

Для оцінки вартості гудвілу були використані офіційні звітні дані 10 машинобудівних підприємств [7]. Аналізований період склав 5 років. Результати розрахунку представлено у табл. 1.

Т а б л и ц я 1

### Оцінювання вартості гудвілу підприємств машинобудівної галузі

№	Підприємство	Показник гудвілу тис. грн.			
		$G_1$	$G_2$	$G_3$	G
1	ВАТ «ХК «Луганськтепловоз»	-75285,44	6928,61	-358673,00	-142343,21
2	ДП «Трансмашінвест» ВАТ «ХК «Луганськтепловоз»	4023,14	4270,46	-5075,91	1072,57
3	ВАТ «Горизонт»	3682,79	2255,45	-20470,40	-4844,07
4	ЗАТ «НВЦ «Трансмаш»	3490,57	11287,51	-28990,40	-4737,43
5	ВАТ «Сталь»	-34219,45	59379,73	-34407,40	-3082,39
6	ВАТ «Донецький завод гірничорядувальної апаратури»	31312,96	28343,03	-24051,90	11868,01
7	ВАТ «Нововолинський ливарний завод»	1075,79	9743,00	-11010,60	-63,97
8	ВАТ «Краснолуцький машинобудівний завод»	-31468,91	-43792,20	-87172,90	-54144,67
9	ВАТ «Северодонецький котельно-механічний завод»	487,47	1896,86	-3324,91	-313,53
10	ВАТ «Стахановський вагонобудівний завод»	-139554,73	358902,40	-587962,00	-122871,31

Джерело: розрахунки автора на базі [6]

За результатами розрахунку, представлено у таблиці 1 лише 20 % підприємств мають позитивний гудвіл – це ДП «Трансмашінвест» ВАТ «ХК «Луганськтепловоз» та ВАТ «Донецький завод гірничорядувальної апаратури». В обох випадках позитивний гудвіл було отримано за рахунок першої та другої складових моделі, що свідчить про їх фінансову стійкість та більш ефективне використання своїх активів.

Варто також відзначити, що жодне підприємство на даному етапі перевірки не отримало позитивний третій показник гудвілу, тобто жодна компанія немає пе-

рспективи прибутковості, адже їх дисконтова на економічна додана вартість має негативне значення. Частково така тенденція може бути пояснена кризою та високою вартістю позичкового капіталу.

Проведене оцінювання продемонструвало в цілому негативну картину щодо вартості гудвілу підприємств машинобудівної галузі. Це свідчить про низьку ефективність соціальної відповідальності бізнесу у машинобудуванні.

У зв'язку з тим постає проблема формування позитивного гудвілу: виявлення його основних складових елементів, впливаючи на які можна досягнути



бажаного результату. В цьому контексті гудвіл можна представити у вигляді функції (1):

$$G=f(a_1, \dots, a_n), \quad (1)$$

де  $a_1, \dots, a_n$  – складові елементи гудвілу.

Для підприємств машинобудівної галузі загалом можна визначити наступні елементи гудвілу:

- відомість назви підприємства;
- реклама та просування продукції;
- наявність стабільних споживачів;
- наявність постійних постачальників;
- висока якість продукції;

- кваліфікований персонал та управлінський склад;

- використання нових технологій та ноу-хау.

Варто звернути увагу на те, що зараз у міжнародній практиці наявність та належний стан всі цих елементів досягається саме завдяки стратегії соціальної відповідальності компанії та реалізації окремих її напрямків. У той же час не варто забувати, що ідентифікація елементів гудвілу та їх стану має проводитися окремо для кожного підприємства. Такий підхід дозволить максимально точно визначити проблему та спрямувати ресурси у необхідне русло задля досягнення поставленої мети.

Подольна В. В. для формування позитивного гудвілу підприємства пропонує використовувати алгоритм (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм формування позитивного гудвілу підприємства [8, с. 13]



Згідно алгоритму Подольної В. В. наступним кроком після визначеної негативної вартості гудвілу більшості підприємств машинобудування має стати визначення причин, що призвели до негативного гудвілу та розвиток окремих складових елементів гудвілу за рахунок реалізації відповідних програм в рамках стратегії соціальної відповідальності.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Проведена оцінка вартості гудвілу свідчить про низьку ефективність соціально відповідальної діяльності підприємств машинобудівної галузі. Подальшим кроком у дослідженнях автора стане виявлення складових елементів гудвілу стан яких негативно впливає на його загальний показник. Але вже зараз можна відзначити, що більшість підприємств потребуватиме переоснащення виробництва з використанням сучасних технологій задля підвищення якості продукції – що є напрямом реалізації соціальної відповідальності та одним з складових елементів гудвілу підприємства.

### Література

1. Зеленко О. О. Можливість оцінки ділової репутації як результату соціальної відповідальності підприємства / О. О. Зеленко // Часопис економічних реформ. – 2011. - № 1 – с. 81-84.

2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета № 19 «Об объединении предприятий» от 07.07.1999 / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu19/>

3. Соколов Я.В. Гудвил: «новая» категория бухгалтерского учета / Я.В. Соколов, М.Л. Пятов // Бухгалтерский учет. – 1997. – № 2. – С. 46-50.

4. Елисеев В.М. Гудвилл: проблема оценки и отражения в отчетности / В. М. Елисеев // Вопросы оценки. – 2004 - № 1. – С. 31-37.

5. Шаша Е. И. Комплексный анализ методов оценки гудвила предприятия. / Е. И. Шаша // Вісник Національного технічного університету «Харківський технічний інститут». – 2010 - №5 – С. 182-188.

6. Родіонов О. В. Ділова репутація підприємства: формування, діагностика, розвиток. Монографія / О. В. Родіонов. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2009, 408 с.

7. <http://www.smida.gov.ua>

8. Подольна В. В. Формування позитивного гудвілу на малих підприємствах (на прикладі легкої промисловості): автореф. дис на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / В. В. Подольна – Київ, 2009. – 20 с.

Стаття подана  
07.02.2011 р.



## ІНВЕСТИЦІЙНА УРАЗЛИВІСТЬ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті охарактеризовано пороги інвестиційної безпеки: чутливість, уразливість, спокій та розпад. Запропоновано визначення інвестиційної уразливості як складової діяльності підприємства.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна безпека, машинобудівне підприємство, моніторинг інвестиційного клімату, уразливість підприємства.

**Постановка проблеми.** Питання дослідження інвестиційної безпеки є досить поширеним та має бути цікавим як для держави, так і окремих регіонів, підприємств – певних господарчих суб'єктів. Цьому перебігу подій сприяє як глобалізація тіньової економіки (мегаекономічні чинники), так і побудова ринкових відносин всередині держави, зростаючий рівень конкуренції, зміна впливу держави на економічні відносини (макроекономічні чинники), а також забезпечення стратегічних переваг, використання новітніх методів конкурентної боротьби, форм господарських зв'язків (мікроекономічні чинники). Саме ці процеси обумовлюють необхідність збільшення рівня захисту економічних інтересів, результатів господарської діяльності тощо.

Оцінювання інвестиційної безпеки підприємства відображає інвестиційну уразливість від зовнішніх та внутрішніх джерел, від рівня їх прояву та можливості їхнього діагностування. Тому першочерговою задачею на підприємстві виступає механізм формування заходів щодо прогнозування цих джерел та дієвих заходів задля їх зниження чи скорочення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питаннями щодо визначення рівня інвестиційної безпеки займалися наступні діячі науки Вида А., Зудон Ж. С., Ладас С. П., Солтусински С., а також Бузова І. А., Давидов О. І., Ігольніков Г. Л., Ромахова О. О., Терехова В. В., Яріш О. В., але ще досі не була розглянута взаємозалежність визначення ролі впливу інвестиційної безпеки підприємства на його інвестиційну уразливість.

**Мета статті.** Визначення на підприємстві рівня інвестиційної безпеки, з урахуванням розвитку інвестицій та роз-

рахунком зниження інвестиційної уразливості.

**Виклад основного матеріалу.** Виходячи з певної організації виробничого процесу у сукупності з наявним людським фактором на машинобудівному підприємстві можна відокремити певні стан підприємства при заданих параметрах інвестиційної безпеки.

Самі нормативи можуть бути підрозділені на два класи [1, с. 21] – можливо допустимі та найприйнятливіші. Під нормативами будемо розуміти процес нормування показників, за якими встановлюються деякі критичні, граничні значення показників. Таким чином наближення чи негативне відхилення від них буде сигналом уразливості. Такий підхід дозволить отримати інформацію про існуючі загрози, або про потенційну можливість їх виникнення в найближчій перспективі.

Норматив можливо допустимого параметру являє собою імпульс щодо можливої загрози у майбутньому. Тому, буде доречним відокремлювати такі різні показники як можливо допустимі та найприйнятливіші. У той же час для утримання стабільної ситуації на значному віддаленні від небезпеки, нормативи повинні бути досить твердими.

Через слабку методичну розробленість цих нормативів визначення кількісних їх значень може бути здійснене за допомогою експертних оцінок.

На етапі розрахунку параметрів нормування виникає нове поняття як «максимально недопустимий збиток».

Оскільки прояв і дія погроз є не одномоментний акт [2, с. 88], а складний динамічний процес, причому процес детермінований, з досить твердою тимчасовою структурою причинно-наслідкових зв'язків, то й оцінка інвестиційної уразливості по-



винна здійснюватися у динаміці на деякому тимчасовому інтервалі, що визначається, виходячи вірогідності інформації, використаної у якості прогнозування (технічно й економічно обґрунтованих нормативів, норм і т.п.). А також у відповідності до контрольних цифр прогнозування (на кінець кожного року чи вибраного періоду) та розрахунку техніко-економічних показ-

ників стану виробництва в момент впровадження інвестицій.

Для побудови ідей можливих напрямків розвитку привабливості інвестування на машинобудівному підприємстві встановлено певний перелік питань, що охарактеризовує показники інвестиційної безпеки та уразливості цього підприємства, де може аналізуватися різноманіття щодо рівня стану виробництва (табл. 1.).

Т а б л и ц я 1

### Класифікація показників інвестиційної безпеки та уразливості підприємства

Показники інвестиційної безпеки та уразливості підприємства	Варіативність показника у сталому стані виробництва, %	Задоволений рівень стану виробництва	Критичне положення при занепаді у виробництві
1	2	3	4
Обсяг забезпечення грошима оборотних коштів	100	1	0,5
Рівень використання виробничої потужності	100	1	0,5
Рівень рентабельності виробництва	100	1	0,5
Частка НДДКР в обсягу робіт	40	1	0,5
Частка НДР у загальному обсягу НДДКР	20	1	0,6
Рівень зарплати по відношенню до середнього по промисловості	150-200	1	0,5
Темп оновлення основних виробничих фондів	10-13	1	0,5
Питома вага робітників, що мають більше ніж 50 років	20	1	0,4
Питома вага обладнання з терміном експлуатації до 10р.	70	1	0,5
Фондовіддача	100	1	0,5

Розглядаючи інвестиційну безпеку (Б) виділимо її ключові елементи, а саме: зовнішнє середовище, що потенційно несе загрозу для її існування (З); її внутрішній стан на підприємстві, зміна якого визначатиме і негативність впливу зовнішнього (В); уразливість її внутрішніх параметрів (У). Вказані складові та їх спільний вплив інформують про небажаність розвитку параметру У, та потребу зміни відповідної стратегії інвестування; необхідність посилення стійкості параметрів В; спробу управління або уникнення від параметрів З.

Перетинання різних елементів інвестиційної безпеки [3, с. 40], таких як загроза, ризик, уразливість, обумовлено порушенням питань про: а) необхідність перегляду та розробки нової стратегії інвестування (дані питання необхідно розглядати під час різкої зміни зовнішніх умов); б) розробку заходів щодо попередження та нівелювання виникаючих загроз і є безпосереднім завданням антикризового управління; в) ефективний розподіл ресурсів, які є в розпорядженні підприємства та є об'єктом і предметом щоденної господарчої діяльності; г) забезпечення ефективно-



сті формування та оцінки наявного потенціалу; д) моніторинг та аналіз зовнішнього середовища з розробленим і доведеним інструментарієм.

Коли мова йде про недосконалість розробок щодо оцінювання «слабких» місць підприємства, недооцінювання впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, встає питання відносно моніторингу інвестиційної уразливості, що може включати до свого складу два етапи:

1. Моніторинг інвестиційного клімату країни в цілому (рейтинг галузей промисловості, рейтинг регіонів за інвестиційною привабливістю);

2. Моніторинг самої інвестиційної уразливості конкретного підприємства.

Кожен з цих етапів має важливе значення для процесу інвестування і нехтувати жодним безглуздо. Моніторинг інвестиційного клімату є важливим етапом у процесі реалізації політики щодо інвестиційної діяльності. Статистика свідчить про дуже низьку зацікавленість закордонними інвесторами інвестиційної привабливості як нашої країни, та і машинобудівною галуззю зокрема. Щодо інвестиційного клімату Луганського регіону, то він досить сприятливий для інвестування оскільки рейтингова оцінка його складала 6,05 балів і він відноситься до зони значної інвестиційної привабливості. Також необхідно підкреслити, що машинобудівельна галузь, рейтингова оцінка якої складала 6,18 балів теж відноситься до зони високої інвестиційної привабливості. Все це дає підставу сподіватись на значну та стабільну зацікавленість інвесторів і говорить про сприятливий інвестиційний клімат.

Другий етап – моніторинг інвестиційної уразливості являє собою контроль за виконанням і здійснюється як самим інвестором або спеціальними фірмами чи генеральним підрядником на договірних умовах за наказом інвестора. Головними напрямками моніторингу інвестиційної уразливості є фінансовий контроль, юридичне виконання, маркетинг і моніторинг виконання технічної частини.

Фінансовий моніторинг здійснюється у розрізі використання джерел фінансування: власних, запозичених або залучених

коштів. Головна складова моніторингу інвестиційної уразливості – оцінки та моделювання фінансового стану підприємства, які дають змогу узагальнити результати дослідження за показниками або критеріями та отримати якісний висновок стосовно функціонування підприємства в цілому.

Основною перевагою оцінки та моделювання є можливість добору коефіцієнтів [4, с. 150] з огляду на конкретну мету аналізу. Ця складова важлива за становлення ринкових відносин внаслідок таких позитивних вад: оцінка мінімально залежить від кола інформаційного контуру, бо не потрібен аналіз великих масивів даних; не має складних розрахунків, потрібні лише математичні знання тільки в елементарних фінансових межах; передбачається ранжування одержаного результату за певною шкалою.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, дослідження інвестиційної уразливості передбачає необхідність попередження можливих загроз, підвищення виживаємості, опірності і пристосовування до внутрішніх і зовнішніх умов, що характеризується ступенем схильності підприємства до зовнішніх і внутрішніх небезпек, за який відповідають показники уразливості.

## Література

1. Клейнер Г. Б. Механизм принятия стратегических решений на промышленных предприятиях: (результат эмпирического анализа) / Г. Б. Клейнер – М.: Экономика, 1998. – 232 с.
2. Волков И. М. Проектный анализ / И. М. Волков, М. В. Грачева – М.: „Банки и биржи”, ЮНИТИ, 1998. – 243 с.
3. Барановський О. І. Інвестиційна безпека / О. І. Барановський // Фінанси України. – 1998. – № 7. – С. 40–53.
4. Орлова Е. Р. Инвестиции / Е. Р. Орлова. – М.: ИКФ Омега-Л., 2003. – 192 с.

*Стаття подана  
06.02.2011 р.*



## РОЗРОБКА СЦЕНАРІЇВ САМООРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано сценарії самоорганізації підприємства, охарактеризовано їх наслідки з позицій економічного та організаційного розвитку. Запропоновано систему оцінювання результатів реалізації обраного сценарію самоорганізації через застосування методу прийняття управлінських рішень – «дерева рішень».

**Ключові слова:** підприємство, самоорганізація, сценарії, наслідки, реалізація, доцільність, управлінські рішення, альтернативи розвитку.

**Постановка проблеми.** Поширення зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств та структурування вітчизняного ринку споживачів робить зовнішнє середовище підприємства більш складним, невизначеним та динамічним, а його внутрішнє середовище – більш уразливим до подій на зовнішньому. Це певною мірою зміщує акценти при формуванні його стратегії поведінки з оптимізації економіко-фінансових та виробничих показників на забезпечення оперативності, мобільності, швидкого реагування та адаптивності, що можливе лише завдяки застосуванню самоорганізації на підприємстві. Для визначення стратегічних наслідків самоорганізації підприємства пропонуємо здійснити імітаційне моделювання [1, с. 74-75] його діяльності за допомогою методу сценаріїв.

Метод сценаріїв для ілюстрації стратегічних наслідків процесів самоорганізації обрано виходячи з того, що даний метод дозволяє наочно відобразити напрями розвитку (прогресивного чи негативного) підприємства, на підставі теперішньої фінансово-господарської діяльності підприємства спрогнозувати його стан у майбутньому, а також вказати на організаційно-економічні важелі впливу та корегування даного мимовільного та часто несвідомого процесу. За мету не ставиться передбачення майбутнього, використання даного методу дозволить лише показати у розгорнутій формі можливі варіанти розвитку подій на підприємстві з метою їх подальшого аналізу та вибору з них найбільш вдалих.

Сценарії розвитку аналізованої ситуації, розроблений фахівцями, дозволя-

ють з певним рівнем достовірності визначити можливі тенденції розвитку, встановити взаємозв'язки між його чинниками, сформулювати картину можливих станів, до яких може прийти підприємство під впливом тих або інших факторів.

З одного боку, розроблені сценарії ходу і наслідків самоорганізації підприємства дозволяють більш повно і виразно визначити перспективи розвитку підприємства і його видів діяльності як за наявності управлінських дій, так і за їх відсутності. З іншого боку, сценарії наслідків самоорганізації дозволяють своєчасно усвідомити небезпеки, якими багаті невдалі управлінські дії або не бажаний хід подій.

Зіставлення і оцінювання можливих сценаріїв самоорганізації підприємства як під впливом управлінських дій, так і без них, сприяють прийняттю єдино вірних рішень з приводу доцільності, окупності і надійності цього процесу для конкретного підприємства.

Метод сценаріїв передбачає створення технологій розробки сценаріїв, що забезпечують вищу вірогідність вироблення ефективного рішення в тих ситуаціях, коли це можливо, і вищу вірогідність зведення очікуваних втрат до мінімуму в тих ситуаціях, коли втрати неминучі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасна наукова думка [2, с. 29; 3, с. 49-50] містить чимало прикладів застосування методу сценаріїв для прогнозування різноманітних явищ та процесів. Однак наразі розробок сценаріїв реалізації процесів самоорганізації підприємства у вітчизняній науковій думці практично не існує і тлумачення наслідків впровадження



самоорганізації залишається на рівні теоретичних рипущень.

Згідно Великому тлумачному словнику сценарій – детально розроблений план проведення якого-небудь заходу, здійснення якихось дій [4, с. 1422]. Словник іноземних слів [5, с. 625] трактує сценарій (від італ. *scenariò*) як план, опис.

Ожегов С.І. і Шведова Н.Ю. [6, с. 783] трактують поняття сценарій як заздалегідь підготовлений детальний план здійснення чогось.

Лопатніков Л.І. [7, с. 345] визначає поняття сценарій у прогнозуванні, як опис можливих варіантів розвитку досліджуваного об'єкту при різних сполученнях визначених (заздалегідь виділених) умов.

Сценарій по визначенню Кох Р. [8, с. 371] являє собою зміну поведінки заданих перемінних величин, приймаючи в кожній з них різні початкові допущення і на підставі отриманих результатів формується план дій компанії.

Отже, сценарієм стратегічних наслідків самоорганізації підприємства є характеристика його майбутньої діяльності, що є прогнозним результатом синергетичного сполучення праці персоналу, його організаційного навчання з наявними виробничими потужностями підприємства.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.** Не зважаючи на досить тривалу історію дослідження самоорганізації, існування великої кількості наукових поглядів на її сутність, наразі практично не існує наукових пояснень щодо наслідків впровадження самоорганізації у діяльність сучасного підприємства. Крім того, майже не розробленої лишається сфера сценарного прогнозування самоорганізаційних заходів підприємства.

**Формування мети статті.** Виходячи з цього, метою даного дослідження є розробка сценаріїв самоорганізації підприємства, їх характеристика, а також запропонування системи оцінювання результатів реалізації обраного сценарію самоорганізації.

**Виклад основного матеріалу.** Будь-який сценарій є формуванням певної стратегічної лінії поведінки. Виходячи з цього, при його формуванні підприємство,

що застосовує у своїй діяльності принципи самоорганізації, відчуває такі проблеми, як:

- відсутність позитивних фінансових потоків;
- пошуку відповідальних партнерів;
- оптимальне управління підприємством;
- створення позитивного соціального мікроклімату;
- організація творчого характеру праці;
- інтегрованої взаємодії всіх підрозділів;
- повнота реалізації заявленої місії.

Усі ці проблеми можна структурувати за декількома рівнями, що подібні ієрархії цінностей за А. Маслоу [9, с. 231]. В умовах браку грошової маси, падіння попиту на продукцію на перше місце виходить самовиживання підприємства, тобто його здатність платити за рахунками. Проблема вирішується шляхом вживання творчих самоорганізаційних заходів персоналу щодо реалізації вже виробленої продукції.

Після забезпечення здатності платити за рахунками на перше місце виходить завдання реалізації продукції і закупівлі сировини, тобто відновлення порушених господарських зв'язків або пошуку нових партнерів. Проблема вирішується створенням відділу маркетингу і активного просування продукції на ринок. Відділи повинні мати горизонтальну організаційну структуру і систему стимулювання, безпосередньо пов'язану з прибутком від реалізації продукції.

Вирішивши завдання пошуку партнерів, підприємство стає перед завданням організації оптимального управління виробництвом. Оптимальне управління підприємством є системою гнучкого реагування на будь-які зміни, яка виявляє необхідність втручання чи невтручання керівництва у ситуацію.

Наступним етапом проблем, які можуть виникнути на самоорганізованому підприємстві є спектр соціальних проблем його службовців. Зневага соціальними проблемами працівників спонукає їх до переходу на інше місце роботи. Що, у свою чергу, призводить до нових трансак-





ційних витрат на пошук і навчання нових працівників.

Після вирішення соціальних проблем підприємство стає перед необхідністю забезпечити творчий характер роботи працівників. Бо це є головним принципом їхньої самоорганізації. У протилежному випадку самоорганізація обертається теку-

чістю персоналу і зниженням продуктивності праці.

Рис. 1 характеризує наявні проблеми підприємства, яка виникають у його діяльності при впровадженні керівництвом режиму самоорганізації.



Рис. 1. Піраміда стратегічних проблем підприємства, що впровадило самоорганізаційні заходи

Досліджувати наслідки самоорганізації підприємства потрібно як з точки зору його економічного розвитку, так і з позицій організаційного прогресу підприємства.

Послідовні етапи розробки такого сценарію наведено на рис 2, які включають такі організаційні кроки:

- встановлення предмету дослідження і його структуризація, визначення показників, що характеризують предмет. Тобто встановлення підприємства, що впровадило у свою діяльність заходи самоорганізації;
- визначення істотних чинників (напрям, сила дії), що впливають на діяльність підприємства, зокрема на результативність процесів самоорганізації, а також їх структуризація;

- виходячи з означених чинників впливу, - визначення тенденцій та альтернатив подальшого розвитку підприємства;
- розробка і вибір альтернативних сценаріїв майбутнього, перевірка відібраних варіантів на різноманітність, стійкість, високу міру вірогідності;
- інтерпретація обраних сценаріїв розвитку, облік можливих протидіючих подій;
- вибір остаточного варіанту сценарію з врахуванням всіх чинників, що знов відкриваються, оцінювання впливу відхилень від основної ідеї сценарію, оцінювання можливих відхилень від первинного образу підприємства;
- перенесення сценарію на практичну основу (формулювання стратегії розвитку, розробка системи планів виробництва).



Зазвичай формуються три сценарії розвитку: оптимістичний, нормальний, песимістичний. Кожному сценарію повинні відповідати: набір значень вихідних пара-

метрів; розраховані значення результуючих показників; розрахована вірогідність настання даного сценарію.

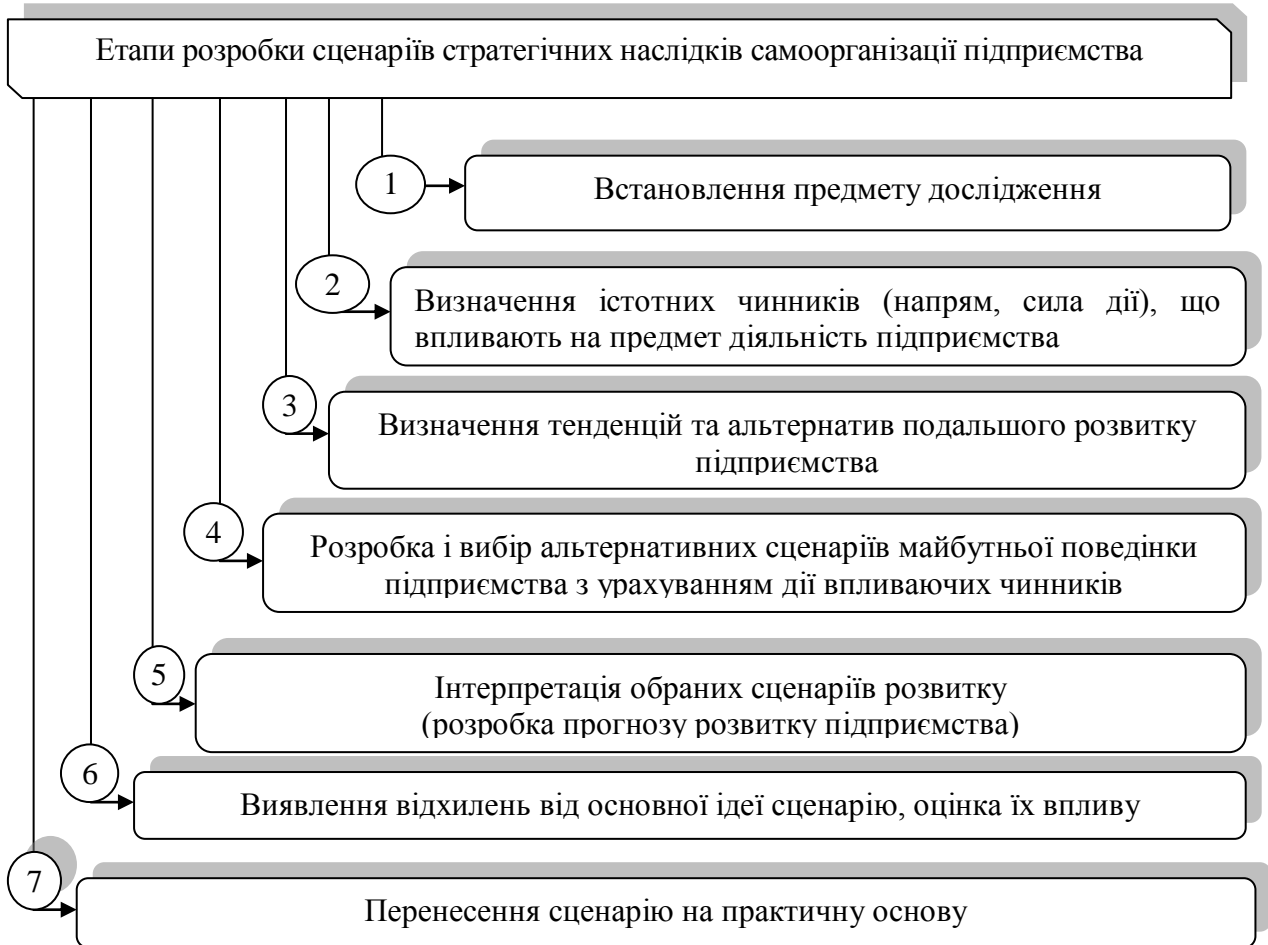


Рис. 2. Етапи розробки сценаріїв стратегічних наслідків самоорганізації підприємства

Розрахунковим результатом сценарію стратегічних наслідків самоорганізації підприємства повинні стати середні значення результуючих показників доходності основних видів його діяльності з урахуванням вірогідності настання даного сценарію.

Показники доходності у якості результуючих показників стратегічних наслідків самоорганізації обрані через їх наявну здатність відобразити здобуті економічні, організаційні, фінансові та інш. можливості, до яких призвели заходи самоорганізації.

Самоорганізація, як мимовільний процес, може мати непередбачувальні напрями розвитку, отже організаційні наслідки її впровадження у діяльність підпри-

ємства також слід дослідити через розроблення сценаріїв поведінки підприємства.

Для розробки сценарію організаційних наслідків самоорганізації підприємства можна використовувати два типи сценаріїв. Перший тип містить опис послідовності кроків, які ведуть до прогнозованого стану підприємства, чинників і подій, що роблять вирішальний вплив на цей процес. Другий тип сценаріїв містить опис можливих наслідків для підприємства, якщо воно досягне прогнозованого образу.

Теоретично існує три типи ситуацій, в яких необхідно проводити аналіз і приймати управлінські рішення, у тому числі і на рівні окремого підприємства: в умовах визначеності, ризику (невизначеності) і конфлікту. Проте з позиції прогнозування варіантів можливих дій найбіль-



ший інтерес представляє алгоритмізація дій в умовах невизначеності.

На підставі цього, розробимо три сценарії самоорганізації підприємства та означимо їх організаційні наслідки. На рис. 3  $y_1$  та  $y_2$  – це фактори, що змушують підприємство певним чином змінювати свою поведінку (змінювати сферу діяльності, продукцію, ринки збуту та інш.). При чому з рис. 3 наочно видно, що після дії факторів  $y_1$  та  $y_2$  підприємство, так би мовити, прилаштовується до випробуваних змін та починає діяти у новій для себе сфері, але у тому ж напрямку, притримуючись існуючих

ціннісних орієнтирів, створюючи тим самим петлю своєї історії функціонування. Створена з лінії поведінки петля поведінки – відображає певний стан підприємства, який залежить від життєвого циклу самого підприємства та життєвого циклу продукції, що виготовляється ним. Тривалість (загальна довжина) цієї петлі залежить від правильності обраної стратегічної лінії поведінки, оптимальності займаного ринкового сегменту, резервних можливостей підприємства та доцільності підприємства лишатися на цій петлі свого розвитку.

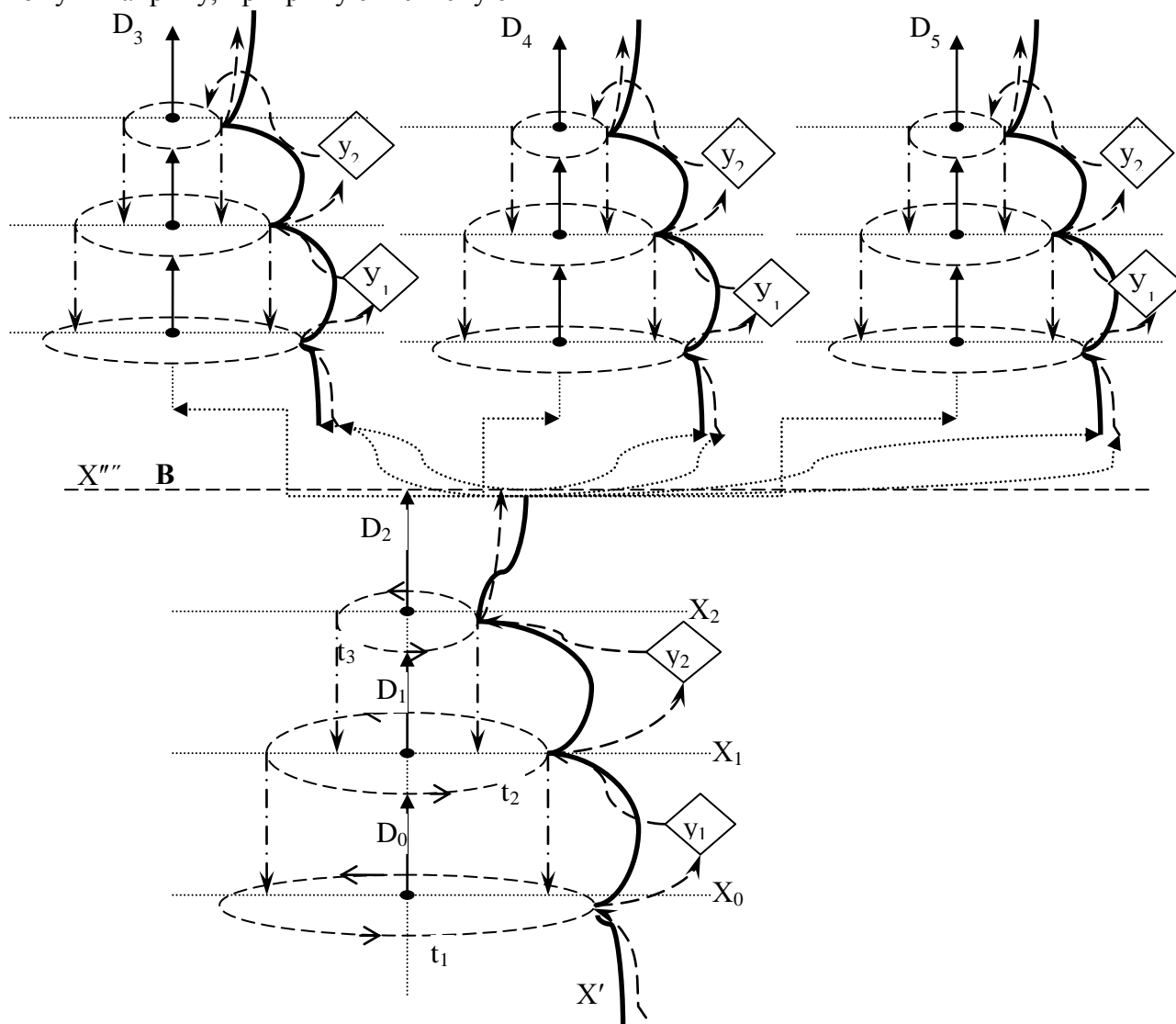


Рис. 3 Оптимістичний сценарій самоорганізації

Точка  $B$  на рис. 3 виступає моментом біфуркаційного потроєння спіралі розвитку підприємства. Тобто за певних внутрішніх обставин на підприємстві змінюється ракурс лінії його поведінки, при залишенні напрямку лінії поведінки у тому ж

спрямуванні. Оптимістичним даний сценарій самоорганізації підприємства можна вважати через те, що його наслідком є виникнення з однієї спіральовидної лінії поведінки (напрямку діяльності) трьох нових з власними якостями та можливостями (нао-



чний прояв синергетичного ефекту самоорганізації). Тобто за наявності позитивних зовнішніх умов внутрішні збурювання здатні створити на підприємстві одразу декілька нових напрямів діяльності: опанування виробництва нових видів продукції чи вихід з наявною продукцією на нові ринки збуту. Отже, рис. 3 відображає сценарій

оптимістичного еволюційного розвитку процесів самоорганізації на підприємстві за наявності управлінського (коректуючого) впливу.

Інший можливий сценарій розвитку самоорганізаційних заходів на підприємстві зображено на рис. 4.

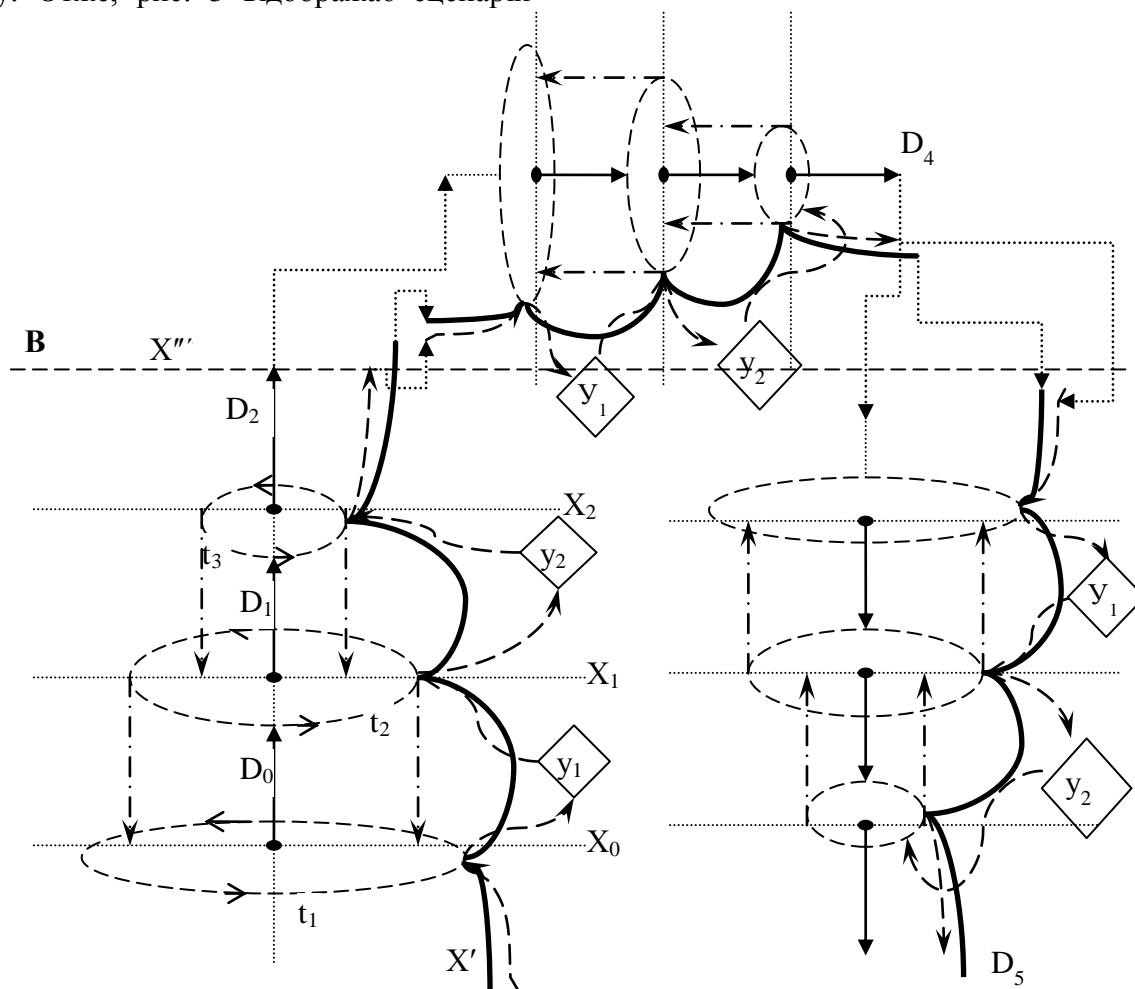


Рис. 4. Песимістичний сценарій самоорганізації підприємства

Рис. 4. відображає песимістичний сценарій розвитку процесів самоорганізації, коли самоорганізація не піддається управлінському (коректуючому) впливу і зводить ситуацію на підприємстві до анархії, що у подальшому приводить підприємство до занепаду. Тренд-В вказує на граничний момент змін – біфуркаційні перетворення, але у цьому випадку вона носить негативний характер руйнування.

Розвиток такого сценарію можливий або за умови відсутності будь-якого управлінського впливу на діяльність підприємства, або за умови його недоречного існування. Тоді персонал починає діяти

свідомо у протилежному напрямку від керівничих наказів. У будь-якому разі така ситуація призводить до руйнування здобутих позитивних моментів та поступового загасання діяльності підприємства, його банкрутства та ліквідації.

Наступний тип сценарію наслідків самоорганізації підприємства представлено як бажаний сценарій. Кожний керівник прагне побудувати діяльність власного підприємства таким чином, щоб воно (його працівники) могло абсолютно самостійно знаходити вірші рішення у проблемних ситуаціях, але при цьому залишити можливість внесення власних корективів щодо



обраного напрямку діяльності. Таку ситуацію відображає рис. 5.

Управлінським вплив тут проявляється вже після біфуркаційних зрушень (тренд  $B$ ) – певних негараздів у діяльності підприємства. Відображається управлінський вплив новою зміною (точніше вирівнюванням) наявної організаційної чи виробничої ситуації (тренд  $B'$ ). При чому,

вплив носить не нав'язливий, а більш роз'яснюючий характер, який здатні сприймати організаційно навчені працівники. Тільки тому такий управлінський (коректуючий) вплив стає дієвим і виходить підприємство на новий позитивний напрям діяльності з новою товарною продукцією чи новим ринком збуту.

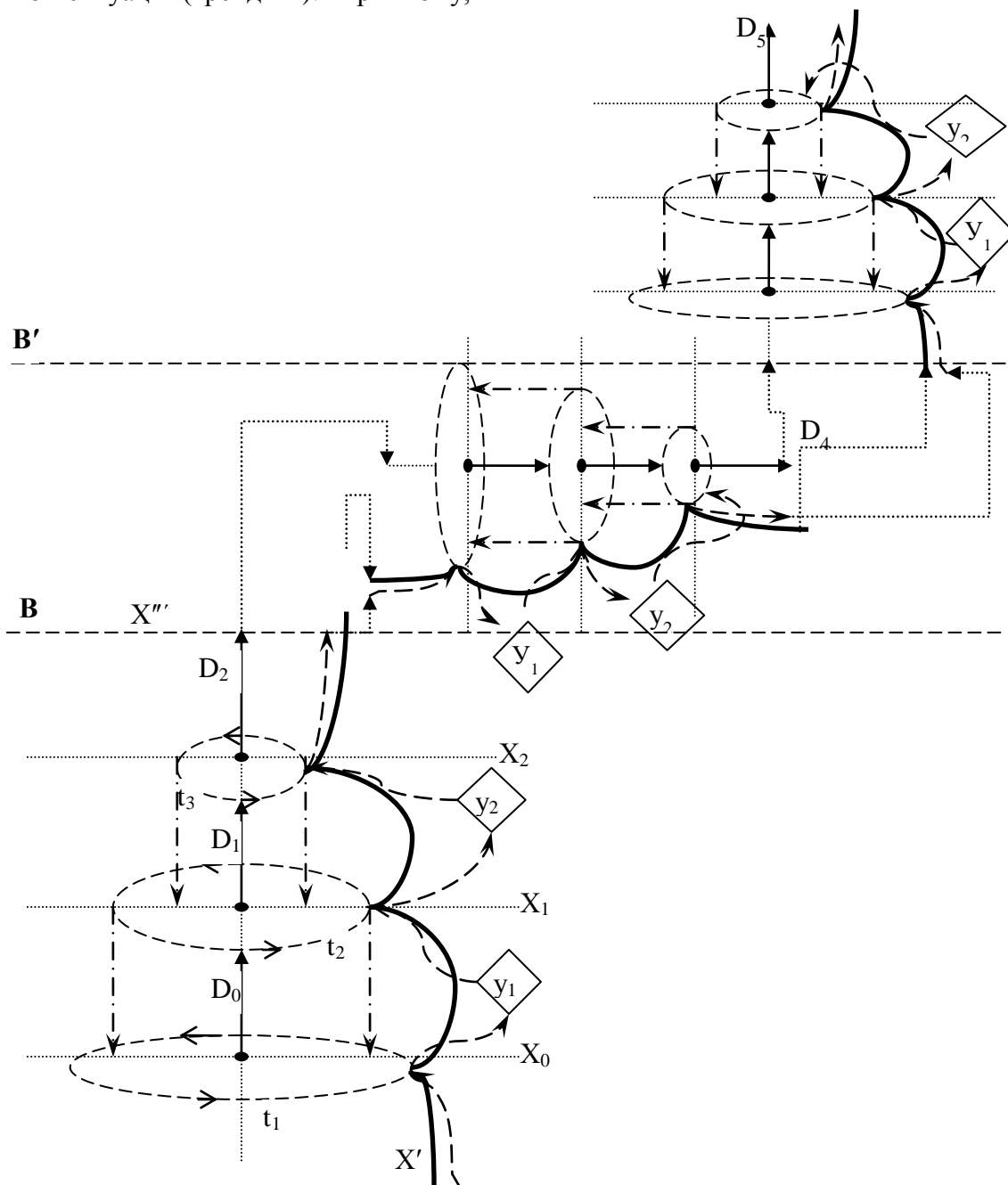


Рис. 5. Бажаний сценарій самоорганізації підприємства

Після розробки та вибору сценаріїв заходів самоорганізації підприємства варто побудувати «дерево рішень», на підставі якого робити остаточні висновки щодо

прогнозних наслідків самоорганізації підприємства.

Основні етапи розробки «дерева рішень» щодо оцінювання результатів ре-



алізації сценарію самоорганізації підприємства:

1) означення нової мети розвитку або вдосконалення компанії (остаточної мети самоорганізації підприємства);

2) збір матеріалів щодо реального стану справ підприємства, орієнтуючись на нову мету;

3) формулювання проблеми як різниці між новою і узагальненою ситуацією на підприємстві;

4) вибір або розробка критеріїв оцінювання остаточної мети самоорганізації;

5) декомпозиція остаточної мети на самостійні її складові;

6) вибір або розробка критеріїв оцінювання окремих складових загальної мети (самостійних цілей відповідного етапу реалізації сценарію);

7) пошук ресурсів і виконавців досягнення проміжних та остаточної мети реалізації сценарію самоорганізації;

8) розробка варіантів основних рішень щодо доцільності впровадження відповідного виду сценарію самоорганізації та їх передбачена ефективність;

9) для кожного варіанту основних рішень розробка деталізуючого рішення;

10) оцінювання кожної гілки застосованих заходів та впроваджених рішень на ефективність дій і можливості досягнення остаточної мети;

11) вибір найбільш прийнятних поєднань варіантів рішень;

12) практична реалізація вибраного варіанту поєднання рішень.

Принцип оцінювання результатів реалізації обраного сценарію самоорганізації полягає у відстеженні відповідності досягнутих результатів самоорганізації означеній заздалегідь меті даного етапу реалізації сценарію.

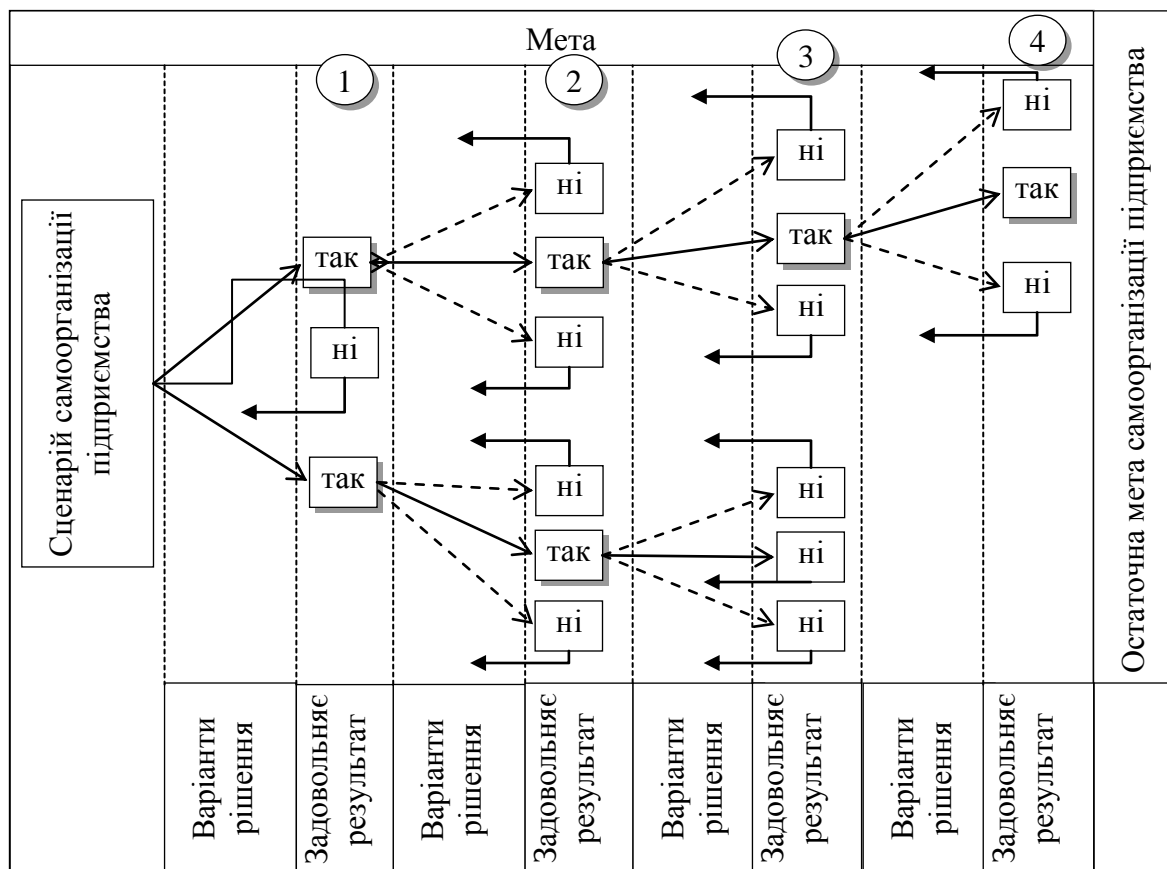


Рис. 6. «Дерево рішень» оцінювання сценарію самоорганізації



На кожному етапі реалізації сценарію отримані результати порівнюються з означеною для даного етапу метою. Кожен сценарій самоорганізації є унікальною розробкою окремого підприємства, яке переслідує зрозумілі тільки йому задачі та цілі, тобто існування певних універсальних цілей не можливе. Але, враховуючи схожі умови та проблеми діяльності підприємств машинобудівної галузі, запропонуємо загальну методикою оцінювання результативності реалізації сценарію їхньої самоорганізації. Варто підкреслити, що отриманий результат на кожному послідовному етапі зіставляється з означеними для даного етапу критеріями досягнення мети, а не з кінцевою метою самоорганізації підприємства.

На рис. 6. бачимо чотири проміжні мети реалізації сценарію самоорганізації. Першою метою стає можливість прийняття організаційного навчання персоналом підприємства. Критерієм досягнення даної мети є розуміння персоналом виробничих потреб підприємства, добровільне прийняття несприятливих змін (в організаційній структурі, системі оплати праці, соціальних гарантіях тощо) та доброзичливе ставлення після цього персоналу до керівництва.

Метою наступного етапу реалізації сценарію є можливість підприємства самостійного конструювання власного інформаційного середовища (класифікація та сортування релевантної інформації). Критерієм досягнення мети стає чітке структурування інформаційного простору підприємства, вчасна переробка великих обсягів інформації та використання її за призначенням, тобто використання інформації як цінного товару з обмеженим строком експлуатації.

Метою третього етапу реалізації сценарію самоорганізації є можливість внесення управлінських корективів щодо творчих проявів персоналу. Критерієм досягнення стає прояви реагування персоналу на внесення контрольних та штрафних дій керівництва, ступень його

сприйняття та внесення корективів до виробничої діяльності. Велике на цьому етапі реалізації сценарію мають лідерські властивості керівництва, його авторитет та власний приклад виробничого працівника.

Останньою метою реалізації сценарію є можливість підприємства передбачення та швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища (коректування напрямів діяльності), формування власних індикаторів ринкової ситуації продукції, що виготовляється. Критерії досягнення стає ефективна діяльність підприємства, яка приносить прибуток від усіх її напрямів, тобто підприємство вчасно змогло уникнути збиткових видів діяльності, перепрофілюватися чи змінити ринку збуту.

Вдале проходження усіх етапів реалізації сценарію призводить до досягнення остаточної мети самоорганізації підприємства – завдяки сполученню внутрішніх компонентів підприємства та їх зворотнім зв'язкам – побудова системи діяльності підприємства, чуткої до змін зовнішнього середовища, спроможної самостійно знаходити шляхи розвитку та лавірування ринковою позицією, але з залишенням можливості внесення управлінських корективів.

Змістовний опис запропонованих сценаріїв дозволяє розширити склад чинників, що дійсно відображають характер аналізованої ситуації, хоча і не мають кількісного оцінювання. В ситуації з самоорганізацією інформація про отримані результати реалізації сценарію може представлятися у вигляді певного тезауруса, в якому міститься як кількісна, так і описова інформація, що дозволяє повно уявити процес самоорганізації.

Основне завдання сценарію самоорганізації – дати ключ до розуміння її наслідків та прийняття рішення щодо її доцільності. Розроблений широкий спектр можливих альтернативних наслідків впровадження заходів самоорганізації дозволяє більш повно визначити критичні ситуації для ухвалення рішень



щодо вибору оптимального сценарію самоорганізації.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Таким чином, розроблені сценарії реалізації самоорганізації мають як економічні, так і організаційні наслідки. Економічні наслідки полягають у можливості отримання додаткового прибутку або непокритих збитків підприємством залежно від його спроможності нейтралізувати ризики втрати прибутковості та не концентрування лише на фінансово-економічних показниках діяльності, а бачення чітких орієнтирів подальшого творчого розвитку. Організаційні наслідки самоорганізації полягають у сприйнятті організаційного навчання персоналом, можливості внесення управлінських коректив та швидкого реагування на зміни в зовнішньому середовищі.

Науковою новизною є розробка трьох альтернативних сценаріїв заходів самоорганізації підприємства, їх характеристика, визначення економічних та організаційних наслідків самоорганізації, а також впровадження «дерева рішень» щодо оцінювання результатів реалізації сценарію самоорганізації підприємства.

Подальші дослідження будуть присвячені розробці системи оцінювання ефективності заходів самоорганізації у діяльності вітчизняних підприємств.

### Література

1. Тренин Н. Н. Стратегическое управление. Учебн. Пособие для ВУЗов / Н. Н. Тренин. – М.: ПРИОР, 2000. – 282 с.

2. Хакен Г. Информация и самоорганизация: Макроскопический подход к сложным системам. Пер. с англ. / Г. Хакен. – М.: Мир, 1991. – 240 с.

3. Загвойська Л. Міждисциплінарні дослідження в контексті постнекласичної економіки / Л. Загвойська // Відповідальна економіка: Науково-популярний альманах / Громадська організація «Ініціатива зі сприяння еколого-економічній інтеграції»; С.Р. Рибніков, Н.О. Рибнікова. – Луганськ: СПД Різніков В.С., 2009. – Вип. 1. – 144 с.

4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.

5. Словарь иностранных слов / Под ред. И.В. Лёхина, проф. Ф.Н. Петрова. Изд. 4-е, перераб. и допол. – М.: Гос. изд-во иностр. и нац. словарей, 1954. – 853 с.

6. Ожегов С. И. Словарь русского языка. – 10-е изд. / С. И. Ожегов. – М.: Сов. энциклопедия, 1975. – 876 с.

7. Лопатников Л. И. Краткий экономико-математический словарь / Л. И. Лопатников. – М.: Изд-во “Наука”, 1979. – 359 с.

8. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я / Р. Кох. – СПб.: Издательство “Питер”, 1999. – 496 с.

9. Mintzberg, Henry and Quinn, James Brian. The strategy process. Concepts, Contexts, Cases. New Jersey, Englewood Cliffs: PRENTICE HALL, 1991. — 1083 p.

Стаття подана  
05.02.2011 р.





## МОНІТОРИНГ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто контроль та принципи побудови моніторингу організаційно-економічного механізму диверсифікації діяльності підприємства. Конкретний характер та кращий шлях для оцінювання механізму диверсифікації діяльності підприємства – це застосування його моніторингу.

**Ключові слова:** моніторинг, диверсифікація, організаційно-економічний механізм, маркетинг, контроль, розвиток, ефективність, оцінювання.

**Постановка проблеми.** Економічний розвиток виробництва має спиратися на дослідження виробничого процесу і його результатів як складової системи, в якій органічно поєднуються і переплітаються різні соціально-економічні явища й процеси. Управління сучасним підприємством потребує гнучкої організації виробництва, організаційно-економічного механізму диверсифікації діяльності підприємства. Швидкий розвиток економічних відносин, нестабільність ринкового середовища господарювання спричиняють адекватний розвиток інструментарію управління досліджуваного механізму. Відсутність методології поєднання у межах єдиної системи діагностики досвіду ведення бізнесу в сьогоденних умовах діяльності й перспектив розвитку зумовлюють необхідність пошуку нових підходів до управління підприємствами. У період диверсифікації діяльності, усі суб'єкти господарської діяльності, виконуючи свої функціональні обов'язки, повинні здійснювати постійне спостереження, контроль і нагляд за процесом реалізації проекту, оцінювати поточні результати (відхилення) і вносити корективи в бізнес-план, проект організації будівництва, проект провадження робіт, план фінансування, календарний план, сітковий графік та інші документи, що фіксують і регулюють освоєння інвестицій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В останні роки в економічній літературі з'явилися публікації [1, с. 148-153; 2, с. 153-163], які описують напрями та способи розвитку диверсифікації діяльності підприємств. Такі теоретичні пропозиції мають конкретний характер та кращий шлях для оцінювання механізму диверси-

фікації діяльності підприємства – це застосування його моніторингу.

**Виділення не вирішених раніше частин проблеми.** В період диверсифікації діяльності кон'юнктура ринкового середовища піддається істотним, іноді значним коливанням. Здійснення досліджуемого механізму займає тривалі періоди часу від ідеї до випуску продукції і досягнення реалізації стратегії. Саме механізм постійного нагляду і контролю за процесом розвитку підприємства обумовлює більш глибокі дослідження результатів диверсифікації для забезпечення стійкості підприємств.

Виходячи з цього, **метою дослідження** є – розглянути контроль та принципи побудови моніторингу організаційно-економічного механізму диверсифікації діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Механізм проведення нагляду і контролю за процесом освоєння розвитку підприємства прийнято називати моніторингом диверсифікації діяльності організації [3, с. 311]. Моніторинг (слово Monitoring від лат. Monitor – той, що контролює, попереджує) [4, с. 547] – це система спостереження та контролю за станом комплексів, об'єктів з метою забезпечення раціонального використання і охорони ресурсів, запобігання критичним та кризовим ситуаціям. Саме базуючись на таких характеристиках цього поняття, можна запропонувати використовувати моніторинг у якості системи [5, с. 220].

Під моніторингом підприємства слід розуміти спеціально організоване систематичне й безупинне спостереження за



станом об'єкта й оперативне його оцінювання.

Система моніторингу організаційно-економічного механізму диверсифікації діяльності – це інформаційна модель, яка об'єднує стратегічне урахування, планування потенціалу, аналіз і контроль із метою ефективного забезпечення інформацією для прийняття оптимальних управлінських рішень (рис. 1).

Основними елементами моніторингу диверсифікації діяльності є механізми, що забезпечують організаційні структури інформацією як про нормальний стан потенціалу, так і про потенційно небезпечний, негативний стан. Такі механізми мають відслідковувати реальні зміни, запобігати негативному стану і вивчати порядок санації середовища у разі їхнього настання.



Рис. 1. Складові моніторингу організаційно-економічного механізму диверсифікації діяльності підприємства

З рис. 1 витікає, що основними елементами моніторингу є стратегічне планування, контролінг та результати оцінювання ефективності механізму диверсифікації діяльності підприємства. Моніторинг як система може складатися з вхідних та вихідних (кінцевих) характеристик. Таким чином, вхідні параметри можна уявити у виді показників, що відображають початковий стан підприємства. Так, згідно з рис. 2, наведені показники характеризують діяльність підприємства як з виробничої, фінансової сторони, так і дають змогу оцінити його соціальний розвиток та дослідити природно-охоронні заходи.

Поняття “стратегічне планування” [6, с. 51-52; 7 с. 77] за своїм змістом і функціями у багатьох працях не має чіткого визначення. Його часто називають [7, с. 75-80] довгостроковим плануванням, стратегією розвитку підприємства. До нього відносять: розробку стратегії, встановлення основних цілей підприємства, управління стратегічно важливими факторами діяльності, виявлення стратегічних перспектив фінансування капіталовкладень і багато чого іншого.

Якщо виходити з того, що планування – це процес обробки інформації з обґрунтуванням майбутніх дій, визначення найкращих способів досягнення цілей, то



стратегія підприємства – узагальнена модель дій, спрямованих на досягнення мети через розподіл, координацію та ефективне використання ресурсів; система правил і способів реалізації стратегічної концепції розвитку підприємства.

Варто відрізнити стратегічне планування від перспективного планування і прогнозування. Термін “перспектива” [6, с. 51-52] – майбутнє, очікуване, плани на майбутнє. Прогноз [4, с. 857] – заснований на спеціальному дослідженні висновок про майбутній розвиток і результати чогонебудь. Розробка і складання прогнозу – прогнозування.

На практиці прогноз – це документ, що фіксує можливий ступінь досягнення тих чи інших цілей у залежності від майбутніх дій (чи відсутність якої-небудь дії). Традиційно прогнозування поділяється на оперативне, короткострокове, перспективне (середньо- і довгострокове, включаючи довгострокове) [6, 7]. Отже, перспектива є часткою прогнозування, тому найбільше економічне значення в розрізі підприємства має довгострокове прогнозування. Перспективне планування – це планування бажаної мети, засноване на особистих перевагах організації. Тобто без яких-небудь економічних підтверджень (обґрунтувань, розрахунків) бажання досягти поставленої мети. Таким чином, термін “стратегічне планування” – ототожнює в собі прогнозування і перспективу, що вирішує завдання пошуку шляхів та ресурсів для їх здійснення.

Стратегічне планування – це діяльність верхнього рівня. Вона відображається в ідеях, концепціях, завданнях. Стратегічне планування формулює широкі ідеї і цілі, розвиває стратегії (визначає шляхи й засоби досягнення цілей).

За допомогою стратегічного планування механізму розвитку стратегічного потенціалу визначається перспектива розвитку підприємства в цілому, розробляється концептуальна основа для прийняття кардинальних рішень, зокрема майбутніх ринків, продукції, структури, прибутковості й профілю ризику підприємства.

Щодо контролінгу, то його поняття походить від англійського “to control” [4, с.

427], яке в економічному розумінні означає управління, спостереження, контроль. У теорії й практиці зустрічається чимало підходів до тлумачення контролінгу та його функцій. Вітчизняні економісти [8, с. 74] досить часто з контролінгом ототожнюють виключно внутрішній контроль, що здійснюється фінансовими службами підприємства, однак контролінг – це значно ширше поняття. На основі аналізу різних точок зору економістів щодо економічного змісту контролінгу можна визначити його як спеціальну систему методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства, що охоплює інформаційне забезпечення, планування координацію, контроль і внутрішній контролінг. Виходячи з визначення поняття контролінгу, можна виділити такі його функції:

- інформаційна, котра виявляється у виробленні контролінгової інформації для управління механізмом диверсифікації діяльності підприємства, за допомогою трансформації даних (інформаційних потоків), що надходять у відділ контролінгу;
- обліково-контрольна, котра використовується при зіставленні планових і фактичних величин для вимірювання й оцінювання ступеня досягнення мети, установлення припустимих границь відхилень від заданих параметрів, інтерпретації причин відхилень і вироблення пропозицій для їхнього зменшення;
- аналітична, суть якої виявляється у виробленні основних підконтрольних показників, що дозволяють оцінити ефективність роботи підприємства, у визначенні ступеня впливу різних факторів на величину кінцевого результату, у виробленні заходів щодо усунення і запобігання відхилень, що мають місце, у майбутньому, у розрахунку прибутковості й доцільності тієї чи іншої комерційної справи.
- окремі фахівці наділяють контролінг ще й управлінською функцією, аргументуючи це тим, що управління є сферою завдань менеджменту і без контролінгу говорити про реальне управління на підприємстві неможливо.



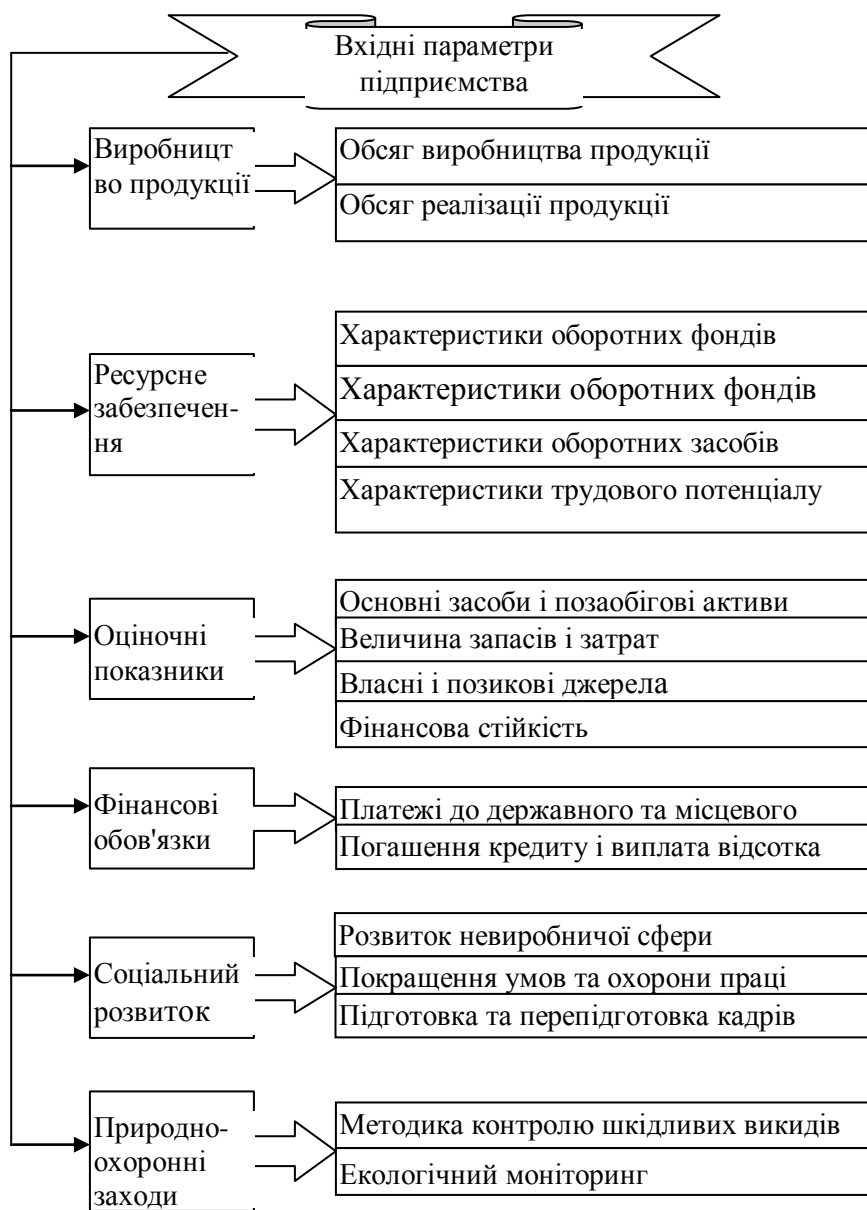


Рис. 2. Показники, що відображають вхідні параметри моніторингу організаційно-економічного механізму диверсифікації діяльності

Отже, специфічна функція контролінгу виявляється саме в тому, що, не беручи участь у самому процесі управління, він надає велику допомогу керівництву в самому прийнятті ефективних управлінських рішень.

Контролінг повинен бути орієнтований на майбутній розвиток підприємства. Відповідно до цілей підприємства контролінг містить у собі два аспекти: оперативний і стратегічний. Сутність оперативного контролінгу полягає у формуванні поточними цілями організаційно-економічного механізму диверсифікації діяльності підприємства, що можуть бути

визначені як прибутковість і ліквідність. Сутність стратегічного контролінгу полягає в забезпеченні виживаності підприємства, його орієнтації на потенціал успіху, що може бути охарактеризований як шанси й ризики. На практиці існує тісний зв'язок між оперативним і стратегічним контролінгом. При стратегічній постановці питання завжди домінує питання оперативної наявності чи навпаки – оперативні проблеми прибутковості можуть бути не побаченими при нехтуванні стратегічною постановкою питання. Цей взаємозв'язок завжди носить фундаментальний характер. Унаслідок цього, контролінг забезпечує синтетичний, цілісний погляд на функціо-



нування механізму диверсифікації діяльності підприємства в минулому, сьогодні і майбутньому, комплексний підхід до виявлення й рішення проблем, що встають перед підприємством.

Основною його метою є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку й вартості капіталу при мінімізації ризику та збереженні ліквідності й платоспроможності підприємства. Звідси ціль функціонування контролінгу стратегічного потенціалу полягає в забезпеченні прибутковості й ліквідності підприємства шляхом виявлення причинно-наслідкових зв'язків при зіставленні витрат від реалізації продукції (робіт, послуг) і витрат, а також уживання заходів з регулювання відхилень, що виникають, і оптимізація відношення "витрати – прибуток". Але слід підкреслити, що контролінг не може ототожнюватися з контролем. Контроль займається фіксуванням і оцінюванням результатів,

$$F + Z + M = K + L + P + R, \quad (1)$$

де F — основні засоби і оборотні активи;

Z — запаси і затрати;

M — кошти;

K — джерела власних коштів;

L — довгострокові кредити;

P — короткострокові кредити;

$$Z + M = [(K + L) - F] + (P + R), \quad (2)$$

Запропоновану модель будемо досліджувати на прикладі машинобудівної промисловості Луганської області (використовувались дані 2007 року).

$$8325,7+47,8=[(11993,6+0,0) - 7759,6] + (767,3+1223,0) - \text{ВАТ «Горизонт»}$$

$$9781,7+97,2=[(17275,2+0,0) - 18579,7] + (1700,0+8316,7) - \text{ВАТ «Свердловський машинобудівний завод»}$$

$$25733+26,0=[(48166+0,0) - 36493,0] + (0,0+21352,0) - \text{ВАТ «Краснолуцький машинобудівний завод»}$$

$$27812+2264=[(134515+0,0) - 97392,0] + (2215,0+25781,0) - \text{ДП ВП Луганський верстатобудівний завод}$$

$$115252+3733=[(208197+0,0) - 152821] + (47756+27802) - \text{ВАТ ХП «Луганськтепловоз»}$$

Порівнюючи складові правої і лівої

що вже здійснилися у діяльності підприємства, а контролінг націлений на перспективу. У системі контролінгу акценти зміщуються з простого фіксування минулих фактів у бік перспективного, випереджального контролю, а також оперативного відстеження поточних подій.

І остання складова моніторингу — оцінювання ефективності організаційно-економічного механізму диверсифікації діяльності підприємства. Його можна здійснювати на основі аналізу і моделювання фінансового стану підприємства у формі детермінованих і стохастичних моделей. В.В. Ковальов [9, с. 76-79] підкреслює актуальність цих двох різновидів моделей.

В основі детермінованих моделей лежить головна балансова рівність активу і пасиву, яка подається з різним ступенем деталізації й сумами змінних, що відбивають кошти та їхні джерела. В агрегованій формі ця модель має вигляд:

R — короткострокова заборгованість.

Оскільки довгострокові кредити спрямовуються переважно на придбання основних засобів і на капітальні вкладення, можна виконати перетворення вихідної моделі:

частини, можна дійти до висновку, що при обмеженні запасів і затрат сумою власних і довгострокових позикових засобів за мінусом позаобігових активів:  $Z < (K + L) - F$  виконуватиметься умова платоспроможності підприємства, тобто кошти будуть не менше короткострокових зобов'язань:  $M > P + R$ . Із цього випливає, що співвідношення величини запасів і затрат та сум власних і позикових джерел їхнього формування визначає фінансову стійкість підприємства.

На всіх досліджуваних підприємствах спостерігається фінансова стабільність як позитивна тенденція: обидва порівняння виконуються.

Таким чином, дана модель доводить доцільність моніторингу організаційно-економічного механізму диверсифікації



діяльності підприємства.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** За результатами дослідження слід зробити такі узагальнення:

1. Користь моніторингу в систематичному та постійному контролюванні та оцінюванні інструментів та методів диверсифікації діяльності підприємства, що забезпечить безперервне просування до задоволення інтересів усіх учасників процесу механізму розвитку.

2. Вхідні параметри підприємства дають можливість чіткого відстеження моніторингу організаційно-економічного механізму диверсифікації діяльності підприємства.

3. Використання елементів математичних досліджень дозволяють забезпечити умови платоспроможності та формувати фінансову стійкість підприємства.

Наукову новизну даного дослідження характеризують теоретичні і практичні напрацювання, пов'язані з обґрунтуванням моніторингу механізму диверсифікації діяльності підприємства та відокремлення таких його складових, як стратегічне планування, контролінг і оцінювання ефективності механізму диверсифікації діяльності, які, в свою чергу, являються підставою для майбутнього дослідження.

### Література

1. Козаченко Г. В., Комісаренко Д. А. Аналіз диверсифікації діяльності підприємств малого бізнесу. // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2003. - №7 (65). – С. 148-153.

2. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент. – М.: ИН-

ФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение. 2001. – 288с.

3. Пересада А. А. Основы инвестиционной деятельности. – К.: «Издательство Либра» ООО, 1996. – 344с.

4. Троянский В. М. Статистика в менеджменте. Учеб. Пособие. – М.: Издательство РДЛ, 2002. – 192 с.

5. Калінеску Т. В. Методологія аналізу і оцінки ефективності переміщення сфери діяльності підприємств: Монографія, - Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – 280 с.

6. Шарко О. О. Особливості стратегічного планування диверсифікованих підприємств // Перша регіональна науково-практична конференція «Економіка-2007». М. Северодонецьк: ТІ СНУ ім. В. Даля. – 2007. Ч.1. С. 51-52.

7. Kirilov O. D., Sharko O.O. Strategic plan of diversification activity of enterprise // Management and education. Academic journal. University «Prof. Dr Assen Zlatov», Burgas. Faculty of Social Sciences. Vol. IV (1) 2008. P. 75-80.

8. Московін С. О. Проектний аналіз. – К.: ТОВ «Видавництво Лібра», 1998. – 368с.

9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.

*Стаття подана  
17.02.2011 р.*



## ПРІОРИТЕТНІ ЗАВДАННЯ ТА НАПРЯМИ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ МІСТА

У статті обґрунтовано пріоритетні завдання та напрями збалансованого розвитку міста. Розроблено та означено сценарії соціально-економічного розвитку міста з урахуванням впливу органів місцевого самоврядування згідно з діючим законодавством.

**Ключові слова:** пріоритетні завдання, напрями, збалансований розвиток, місто.

**Постановка проблеми.** Сьогодні на відкуп місцевого самоврядування віддано рішення багатьох глобальних питань і левову частку соціальних проблем, які не вирішуються із-за мізерності місцевих бюджетів і відсутності відповідної на те бази: юридичної, законодавчої, матеріальної. Проголошувана на всіх рівнях так звана самостійність місцевої влади містить в собі безліч повноважень і функцій, тоді як можливостей для їх реалізації з кожним роком все менше і ні конкретному місту, ні окремому органу місцевого самоврядування допомоги і підтримки чекати нізвідки. Тому на першому плані знаходяться не питання розвитку і процвітання, а скоріше питання збалансованого розвитку міста.

Розробка концепції Стратегії стійкого розвитку міста необхідна для того, щоб перш, ніж розробити основний документ – «Стратегію стійкого розвитку м. Луганська» необхідно виявити і проаналізувати проблемні ситуації в різних сферах економічного комплексу міста, визначити напрями рішення і найбільш ефективні «точки зростання», вибрати стратегічні пріоритети збалансованого розвитку міста.

Концепція Стратегії не може складатися з директив для органів місцевого самоврядування з докладним викладом завдань, термінів, виконавців і ресурсів, а повинна визначати стратегічні цілі територіальної громади по розвитку міста і намітити направлені дії для їх досягнення. На основі Концепції повинна бути розроблена Стратегія стійкого розвитку міста Луганська на довгостроковий період, яка в своєму підсумку повинна сформулювати основні орієнтири, майбутні результати її реалізації. З ухваленням Стратегії діяльність

всіх виконавських органів міста Луганська, згідно законодавчо встановленим повноваженням, повинна бути направлена на реалізацію стратегічних завдань, поточну діяльність необхідно буде пов'язувати з перспективними напрямками.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Аналіз практики розробки стратегій міста Краматорська, Єнакієво, Маріуполя свідчить про використання елементів «Методичних рекомендацій з формування регіональних стратегій розвитку», затверджених Міністерством економіки і з питань Європейської інтеграції України (наказ №224 від 29.07.2002 р.) [1]. Правомірність такого підходу обумовлюється тим, що окрім областей вони призначені для міст Київ і Севастополь. Тому виникла потреба у розробці унікальної концепції стратегії сталого розвитку міста та відповідно пріоритетних завдань та напрямів збалансованого розвитку міста Луганська.

**Метою статті** є обґрунтування пріоритетних завдань та напрямів збалансованого розвитку міста.

**Виклад основного матеріалу.** На основі проведеного аналізу економічного та соціального розвитку творчим колективом створеним на базі Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень НАН України, загальною стратегічною метою сталого розвитку міста Луганську визначено зростання якості життя населення, а головним завданням – створення якісного міського середовища, що розуміється в широкому сенсі, як сукупність умов життя населення і функціонування господарюючих суб'єктів на території нашого міста, рис.1.





Рис. 1. Пріоритетні завдання

За міжнародними стандартами до основних показників якості життя належать такі: вартість життя (середня зарплата, споживчий кошик); культура й дозвілля (забезпеченість закладами культури); рівень економіки (обсяги товарів і послуг, роздрібний товарообіг на одну особу); стан навколишнього середовища (кількість викидів шкідливих речовин); громадські свободи (свобода слова, кількість засобів масової інформації); рівень здоров'я (калорійність їжі, кількість лікарів, кількість лікарняних ліжок, рівень смертності, тривалість життя); розвиток інфраструктури (транспорт, зв'язок, комунікації); особова безпека (кількість злочинів, коефіцієнт злочинності); кліматичні умови.

Показники якості життя складаються з можливостей мешканців міста забезпечувати свої потреби в повній мірі з урахуванням соціально-економічного розвитку міста. Потреби мешканців не є однорідними і можуть бути ранжирувані за першочерговістю та важливістю. У зв'язку із ранжируванням потреб мешканців логічною буде ранжирування і пріоритетних напрямів щодо їх задоволення. Кожна потреба чи послуга має свою рангову цінність. Критерій ранжування потреб мешканців міста визначається в порядку важності для існування людини і неможливості відмови від задоволення даної потреби. Найвищий ранг – 10, наступний – 9 і т.д. Умовне ранжування потреб мешканців міста наведено в табл. 1.





Т а б л и ц я 1

**Ранжування потреб мешканців міста**

Найменування потреб	Ранг	Критерій
Оборона держави, медицина, міліція	10	Скорочення тривалості життя та стану здоров'я
Продукти харчування	9	Фізіологічна потреба існування
Одяг та взуття	8	Суспільно-фізіологічна потреба
Житло	7	Сімейно-фізіологічна потреба
Праця	6	Як джерело існування
Електроенергія та паливо	5	Обігрів, забезпечення відносного комфорту життя
Транспорт	4	Потреба пересування
Освіта	3	Індивідуальний розвиток
Інші товари	2	Суб'єктивні потреби
Відпочинок, спілкування	1	Наявність вільного часу

Незважаючи на десятикратну різницю в цінності товарів та послуг, попит на них в ринкових умовах має одне закономірне явище – у всіх рангах залишаються нереалізованими товари та послуги у зв'язку із невідповідністю їх суспільно необхідної та ринкової ціни. Особливо в умовах ринку експлуатуються медицина, житло і транспорт, які не піддаються «економії», як, наприклад, продукти харчування або одяг, та електроенергія, яку можливо «економити», але не можливо відмовитись від потреби повністю.

Розглядаючи діяльність місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування з точки зору їх впливу на задоволення потреб населення підвідомчої території, можна зробити висновок, що існує достатній потенціал впливу органів місцевого самоврядування на задоволення потреб, але не в однаковій мірі та відповідності за кожним їх рангом.

Характерно, що рівень впливу місцевих органів на задоволення потреби тим вищий, чим нижче за рангом знаходиться сама потреба. Вочевидь, повноваження органів місцевого самоврядування на діяльність в сфері транспорту, освіти, відпочинку на місцевому рівні значно вище їхніх повноважень в сфері виробництва товарів, електроенергетиці, праці, охорони життя і здоров'я людини та інш.

З цього факту формується принцип концептуалізації діяльності органів місцевого самоврядування таким чином, щоб максимально задіяти ті сфери діяльності, які дадуть результат під впливом місцевої влади швидко і ефективно. Визначеним критеріям цілком відповідають: міський транспорт; дошкільна та загальна освіта; культура й дозвілля. Але ці сфери діяльності не відповідають вимогам сталого економічного розвитку, тобто не беруть участь у продуктивній діяльності, тому що належать до сфери послуг. Тільки за допомогою виробництва і реалізації продуктів кінцевого споживання можливе досягнення показників розвитку, тим більш, сталого. Для міста Луганська промислові підприємства утворюють базу сталого розвитку, але сучасний стан їх основних засобів потребує суттєвих інвестицій та модернізації.

Найбільші обсяги основних засобів обліковуються на підприємствах промисловості (40,8%). Переважна частина основних засобів промисловості у 2009 р. зосереджено на підприємствах з добування паливно-енергетичних корисних копалин (30,4%), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (26,9%), з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (10,2%), хімічної та нафтохімічної промисловості (7,2%). Найбільші обсяги основних засобів обліковуються на підприємствах міст Луганська (27,4%), тоді як у



Алчевську – 12,3%, Лисичанську – 6,5% та Сєвєродонецьку – 5,8% [2].

У 2009р. відбувалося перевищення введення в дію нових основних засобів (коефіцієнт оновлення – 3,8%) над їх ліквідацією (коефіцієнт ліквідації – 0,6%), але цього недостатньо для суттєвого збільшення обсягів виробництва. Інтенсивно оновлювались основні засоби за такими видами промислової діяльності як целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність, де коефіцієнт оновлення склав 13,7%, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 9,2%, добування паливно-енергетичних корисних копалин – 8,8%. Значно нижчий коефіцієнт оновлення основних засобів на підприємствах з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки – 0,7%, обробки деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів – 0,8%, з текстильного виробництва: виробництва одягу, хутра та виробів з хутра, з операції з нерухомим майном, оренди, інжиніринга та надання послуг підприємцям-1,0%, з діяльності транспорту та зв'язку – 1,4%.

У 2009 р. ліквідація основних засобів коливалась у розмірах від 0,1% (текстильне виробництво; виробництво одя-

гу, хутра та виробів з хутра) до 4,5% (виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування). Ступінь зносу основних засобів на початок 2010 р. становила 54,8%. Найбільш зношені основні засоби транспорту та зв'язку – 77,4%, освіти – 67,7%, хімічного виробництва – 66,1%, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 62,6%, з виробництва паперового виробництва, видавничої діяльності – 61,7% транспортних засобів та устаткування – 62,3%. У той же час значно нижча ступінь зносу основних засобів у підприємств фінансової діяльності – 31,8%, торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 33,9%, інших галузей промисловості – 34,1%, добування паливно-енергетичних корисних копалин – 35,4%, текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра – 37,3%.

Для обґрунтування вибору сценаріїв соціально – економічного розвитку міста було проведено анкетування керівників промислових підприємств міста та отримано наступний профіль стратегічного аналізу (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

**Результати анкетування (середня оцінка)**

Стратегічні характеристики підприємства	1 бал	2 бали	3 бали	4 бали	5 Балів
1. Низький / <b>високий</b> ступінь зносу основних фондів					
2. <b>Середній</b> рівень новизни техпроцесу					
3. Необхідність впровадження інновацій					
4. Необхідність отримання інвестицій					
5. Необхідність проведення модернізації виробництва					
6. Ступінь впливу підприємства на економіку міста					

У анкетування брали участь топ-менеджери таких підприємств: ХК «Луганськтепловоз», завод «Горизонт», Луганський машинобудівний завод ім. А.Я. Пархоменко, ЗАТ «Луганський трубний завод», ПП «Прокат сервіс», ТОВ «ДіяЛТД», ПП «Теплолюкс», ТОВ «Онiкс»,

ВАТ «Луганський хіміко-фармацевтичний завод», КП «Луганська облатна «Фармація», ТОВ «Луга-Пласт», ТОВ «Поліпак», ТОВ «Європрофіль», ВАТ «Луганска обласна типографія», СП «Колумб», ЗАТ «Лугань», ПП «Лугтекстильвзуття», ТОВ «Глорія-Джинс», ЗАТ



Луганська фірма «Лутрі», ТОВ «Пані», ЗАТ «Луганський лікеро-горілчаний завод «Луга-Нова», ЗАТ «Луганський м'ясокомбінат», ВАТ «Каравай», ЗАТ «Агротон», ПП Макарєнко Е.В., ТОВ «Луганська ковбасна фабрика», ВАТ «Луганськмлин», ПП «Карє», ТОВ ТД «Марс».

Отже, враховуючи результати аналізу та анкетування можлива розроб-

ка декількох сценаріїв соціально – економічного розвитку міста з урахуванням власних, делегованих повноважень органів місцевого самоврядування та сфер діяльності, на які вони (органи місцевого самоврядування) не мають впливу згідно з діючим законодавством. У відповідності до піраміди (теорії) Маслоу, визначено три сценарії соціально – економічного розвитку міста (рис. 2).

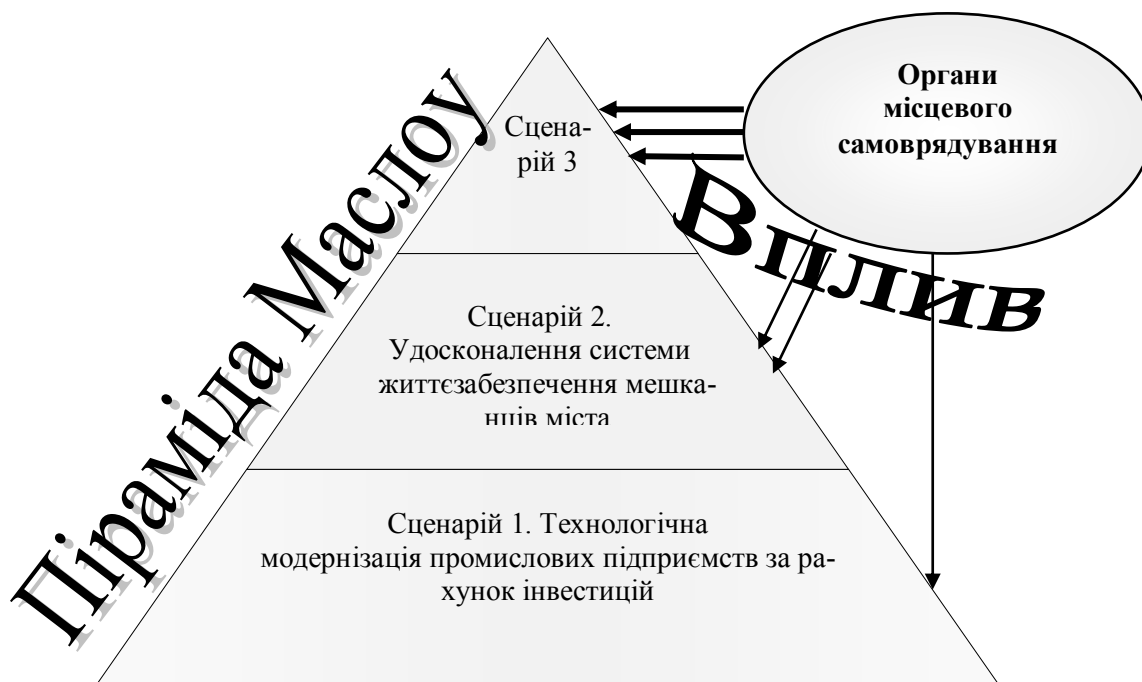


Рис. 2 Сценарії соціально – економічного розвитку міста з урахуванням впливу органів місцевого самоврядування згідно з діючим законодавством

Сценарій 1. Технологічна модернізація промислових підприємств за рахунок інвестицій.

Вектор 1. Впровадження інновацій у виробництво (модернізація) та у сферу реалізації продукції.

Вектор 2. Підвищення інвестиційної привабливості міста, та як наслідок промислових підприємств.

Карта позиціонування (рис.3) свідчить, про те, що не зважаючи на найбільшу суму інвестицій, які надходять до м. Луганська, у співставленні до кількості мешканців міста, цей показник низький. Необхідне збільшення обсягів інвестицій до рівня міста Алчевська, Свердловська,

Краснодону, Ровеньки. Тобто отримання інвестицій на одну особу більше 3000 гривень. З рисунків 6-9, тобто матриць пошуку стратегічних видів економічної та переробної діяльності, видно, що до стратегічних видів економічної діяльності станом на 1.01.2010 року відносяться такі: переробна, добувна та фінансова діяльність.

Перспективи розвитку за цим сценарієм: створення нових робочих місць, впровадження інновацій, зростання обсягів виробництва і реалізації продукції за умов зваженої маркетингової політики підприємств.



Сценарій 2. Удосконалення системи життєзабезпечення мешканців міста.

Вектор 1. Модернізація житлово-комунального господарства на підставі інвентаризації житлового фонду та поквартального (по вуличного) формування товариств співвласників багатоповерхових будинків із закріпленням обслуговуючого підприємства з надання комунальних послуг на першочерговий період.

Вектор 2. Модернізація транспортної сфери міста на підставі реалізації заходів «Програми розвитку міського електротранспорту міста Луганська на 2007-2015 роки» та удосконалення транспортних маршрутів міста за критерієм «мінімум часу в дорозі». Витрачання часу на шлях від помешкання до місця роботи і назад є визначальним критерієм транспортних послуг.

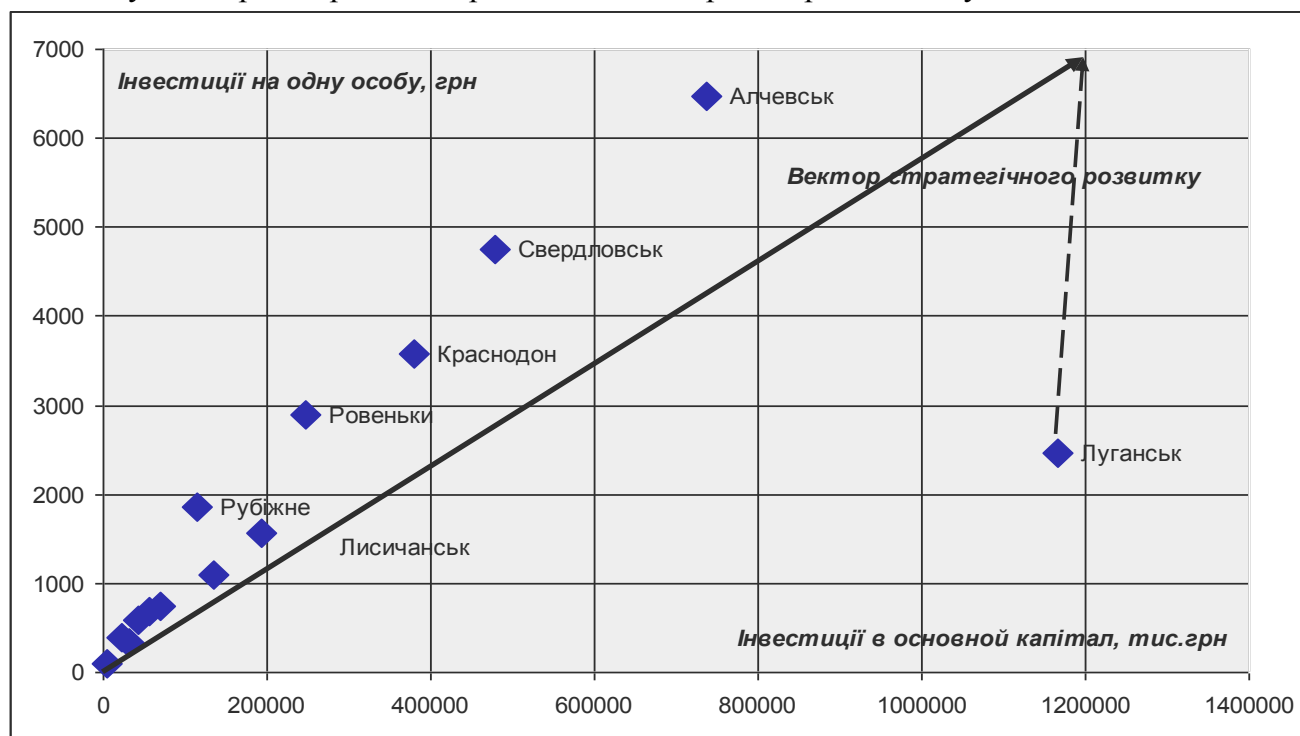


Рис. 3 Карта позиціонування міст та стратегічна ціль розвитку [3]

Вектор 3. Модернізація ландшафтно-архитектурного благоустрою міста з метою покращення комфортного середовища життя населення міста на підставі реалізації Програми розвитку парків та скверів на період 2009-2015 рр. «Містопарк».

Вектор 4. Модернізація системи освіти та виховання на підставі отримання професій та кваліфікації згідно вимогам місцевого ринку праці, розвиток якісної вищої освіти та науки. Сприяння проведенню заходів щодо підвищення загального рівня культури луганчан, розвиток системи закладів культури, мистецтва та духовного розвитку молоді.

Сценарій 3. Забезпечення соціогуманітарних стандартів.

Вектор 1. Інвентаризація медичних закладів з метою профілювання надання медичних послуг та забезпечення зниження витрат місцевого бюджету на їх утримання.

Вектор 2. Оснащення медичних закладів сучасним обладнанням та медичними матеріалами за визначеним профілем.

Вектор 3. Модернізація системи дошкільної і загальної освіти на підставі формування дитячих освітніх закладів «Школа-сад» з метою оптимізації витрат місцевого бюджету та забезпечення потреби освіти і виховання дітей на територіях, близьких до помешкань.

Вектор 4. Модернізація житлової політики в сфері забезпечення населення



міста житлом на підставі реалізації програми «Дешево житло». Основними заходами програми повинні бути такі: модернізація соціального житла в місті; модернізація гуртожитків та приміщень, які можна обладнати під гуртожитки для молоді, тимчасове мешкання для одиниць, які влаштовуються на роботу на підприємства міста із інших регіонів; визначення земельних ділянок під забудову багатопверховими житловими будинками та закріплення за ними території; будівництво посекційне багатопверхових будинків за рахунок бюджетного фінансування до готовності «коробка-комунікації» і надання помешкань за договором довгострокової оренди з правом викупу квартир. Внутрішнє дообладнання можливе за рахунок населення в якості заміни першого внеску за оплату житла.

Вектор 5. Підтримка закладів культури та відпочинку. Розробка програми здорового стилю життя, в межах повинні здійснювати заходи щодо підтримки духовного відродження українського народу, розвитку мережі закладів культури, спорту та відпочинку.

Таким чином, до пріоритетних завдань міста збалансованого розвитку Луганська слід віднести: сприяння залученню інвестицій та розвиток промислового виробництва на інноваційній основі; сприяння духовному відродженню українського народу, розвиток мережі закла-

дів культури, спорту та відпочинку; підвищення якості послуг освіти та медицини; формування іміджу міста, як місто – регіон; подолання найгостріших проявів бідності та створення передумов для зростання реальних грошових доходів населення й умов життєдіяльності та розширення міського ринку праці та забезпечення ефективного використання існуючого трудового потенціалу; збільшення кількості мешканців міста до 500000 чол. Визначено три сценарії соціально – економічного розвитку міста:

технологічна модернізація промислових підприємств за рахунок інвестицій;

удосконалення системи життєзабезпечення мешканців міста;

забезпечення соціогуманітарних стандартів.

## Література

1. Приказ Об утверждении Методических указаний по формированию региональных стратегий развития. Министерство економіки. №224 от 29.07.2002 г. Електронний ресурс <http://ua-info.biz/legal/baseve/ua-cmpuye.htm>
2. Офіційний веб-сайт Управління статистики в Луганській області. Режим доступу: <http://www.lugastat.lg.ua>
3. Офіційний веб-сайт Державного агентства України з інвестицій та інновацій <http://in.gov.ua>

*Стаття подана  
28.02.2011 р.*



## РОЛЬ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН У РЕГУЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Обґрунтовано необхідність реформування та проблеми місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин. Розкрито роль місцевих бюджетів у регулюванні економічного розвитку регіону.

**Ключові слова:** місцевий бюджет, розвиток, місто, регіон, регулювання відносин .

**Постановка проблеми.** Державний бюджет – це провідна ланка фінансової системи, яка не лише поєднує головні доходи і витрати, а й забезпечує реалізацію фінансової політики. На сьогодні в Україні їй досі не вдалося у повній мірі розв'язати завдання з використання бюджету як інструменту активного впливу на економічні процеси, підвищення рівня життя громадян держави, стимулювання підприємництва. Передусім це стосується міжбюджетних відносин, нерозвиненість яких не сприяє ефективній організації та переміщенню фінансових ресурсів від одного рівня влади до іншого. Місцеві бюджети є інструментом безпосередньо соціальної політики держави. На жаль, на сьогодні місцеві бюджети недостатньо забезпечені фінансовими ресурсами та не мають необхідних повноважень для формування оптимальної доходної частини місцевого бюджету. Ситуація потребує невідкладних змін, адже існуюча система характеризує себе як система бюджетів «проїдання» та гальмує економічний розвиток у регіонах [10, с.12].

Важливим питанням, яке постає на сьогодні, є визначення шляхів реформування міжбюджетних відносин з делегуванням більшої самостійності місцевим бюджетам з метою підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіонів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Нормативно-правову базу міжбюджетних відносин складають закони „Про місцеве самоврядування в Україні” (1997), „Про місцеві державні адміністрації” (1999), Бюджетному кодексі України (2001).

Поряд з державними фінансами місцеві фінанси розглядалися першими вченими-економістами ще в XVIII столітті.

Основні теоретичні засади викладені в роботах А. Сміт, К. Штейн, Л. Штейн, Р. Гнейст, К. Рау, А. Вагнер. У своїх працях вони досліджували господарство територіальних громад, відзначали необхідність надання їм автономії, зокрема, у сфері фінансів. Окремим напрямом досліджень вчених XVIII - XIX ст. було вивчення доходів і видатків місцевого самоврядування, місцевого оподаткування, його відповідності критеріям ефективного оподаткування.

В Україні проблеми і перспективи розвитку місцевих фінансів розглядали багато дослідників, зокрема такі автори, як В. Тропіна, О. Василик, І. Лютий, В. Кравченко, С. Криниця, В. Лагутін, І. Луніна, П. Мельник, М. Пабат, К. Павлюк, В. Рибак. Окремі аспекти функціонування місцевих фінансів в економіці трансформаційного періоду розглядаються у працях Б. Данилішина, В. Геєця, А. Чухна, П. Германчука, М. Долішнього, А. Єпіфанова, Г. П'ятченка, М. Савлука, В. Симоненка, Н. Чумаченка, С. Юрія.

Однак залишаються не вирішеними питання розвитку міжбюджетних відносин на сучасному етапі.

**Метою статті** є дослідження міжбюджетних відносин та виділення напрямків їх реформування.

**Виклад основного матеріалу.** Реформа бюджетної системи взагалі та зокрема системи міжбюджетних відносин є складовою частиною глибоких соціально-економічних перетворень в Україні. Реформування бюджетної системи в Україні передбачає не тільки зміну ролі і місця бюджету у фінансовій системі, структурні зміни в доходах і видатках, нові підходи визначення джерел фінансування бюджетного дефіциту, а й удосконалення організаційної вертикальної побудови бюджету



за рівнями влади. На сучасному етапі бюджетна система охоплює сукупність фінансово досить сильних і незалежних бюджетів на всіх рівнях адміністративно-територіального поділу. Водночас побудова бюджетної системи й організація міжбюджетних відносин здійснюються у такий спосіб, щоб забезпечувати проведення єдиної бюджетної політики в країні. Які ж трансформаційні процеси відбулися і відбуваються в цьому напрямі в Україні?

Україна фактично виділила наявну в неї сукупність бюджетів в окрему систему. Відповідно до Закону «Про бюджетну систему України», ухваленому наприкінці 1991 р., та удосконаленої його редакції 1995 р. вона мала будуватись на принципах єдності, повноти, достовірності, гласності, наочності і самостійності всіх бюджетів. Проте принципи повноти, достовірності, гласності і наочності стосуються насамперед бюджетного процесу і покликані забезпечити його відкритість. Разом з тим вони мають скоріше декларативний характер. Наприклад, ніякої реальної гласності поки що в повному обсязі немає. Але і заперечувати певний прогрес у цій сфері не можна. Якщо раніше щорічний закон про Державний бюджет України містив тільки зведені дані за групами доходів і видатків, то тепер здійснюється їх деталізація, додаються розрахунки і пояснювальна записка. Водночас рівень цієї деталізації не відповідає стандартам, які застосовуються у країнах із розвинутою економікою. Крім того, доступ платників податків до показників бюджету та їх розрахунків практично відсутній. У пресі публікуються тільки укрупнені показники [10, с. 69].

Особливого значення міжбюджетні відносини набули для успішного розв'язання низки питань щодо функціонування органів місцевого самоврядування, їх реальної фінансової самостійності. Значне коло питань, пов'язаних з упорядкуванням міжбюджетних відносин, також безперервно виникає при розгляді відносин між окремими регіонами з погляду на сталість економічних перетворень, а не лише на забезпечення відповідності між повноваженнями на здійснення видатків та

бюджетними ресурсами, які повинні забезпечувати виконання цих повноважень.

Місцеві бюджети першочергово спрямовані на виконання соціальних цілей: соціальний захист і соціальне забезпечення населення, утримання закладів і об'єктів, які належать до соціально-культурної сфери. На місцеві бюджети лягає вагомий тягар соціальних видатків, спрямованих на вирішення проблем, що виникають внаслідок різкого розшарування суспільства, зростання кількості безробітних, необхідності захисту найбільш незахищених верств населення — дітей, одиноких матерів, пенсіонерів, малозабезпечених громадян. Приблизно четверта частина коштів місцевого бюджету використовується на розвиток економіки регіону. Але, в свою чергу, недоцільно відокремлювати ці видатки від соціальних, адже вони також призводять до позитивного соціального ефекту. Місцеві бюджети значною мірою впливають на рівень суспільного добробуту, є одним із основних джерел задоволення життєвих потреб громадян [10, с.87].

У структурі доходних джерел місцевих бюджетів частка трансфертів має значну величину (до 44 %), причому вона виявляє тенденцію до зростання: з 2000 до 2010 року вона зростає з 14,3 % більш ніж у три рази [8]. Для порівняння: в інших країнах частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів є набагато нижчою, наприклад у Румунії – 10,8 %, Словаччині – 19,0 %, Словенії – 20,9 %, Латвії – 28,1 %, Болгарії – 33,0 %, Польщі – 40,2 %, Чехії – 35,0 %. Відповідно, в Україні знижувалась частка податкових надходжень місцевих бюджетів, що також не сприяє зміцненню фінансової самостійності місцевого самоврядування.

Загалом місцеві органи влади практично не мають стимулів до підвищення обсягу своїх надходжень у контексті бюджету та управління своїми ресурсами. Органи влади місцевого рівня повинні робити значний внесок у забезпечення суспільних благ та розвиток інфраструктури, але дуже мало з них мають можливості фінансувати необхідні інвестиції. Наприклад, доходи бюджету міста Луганськ за 2010 рік, без врахування інфляції, зменшилися



на 3,2 млн. грн. порівняно з 2009 роком. Це ілюструє порівняльний помісячний аналіз

обсягів надходжень до міського бюджету за 2009-2010 рр. (рис. 1.).

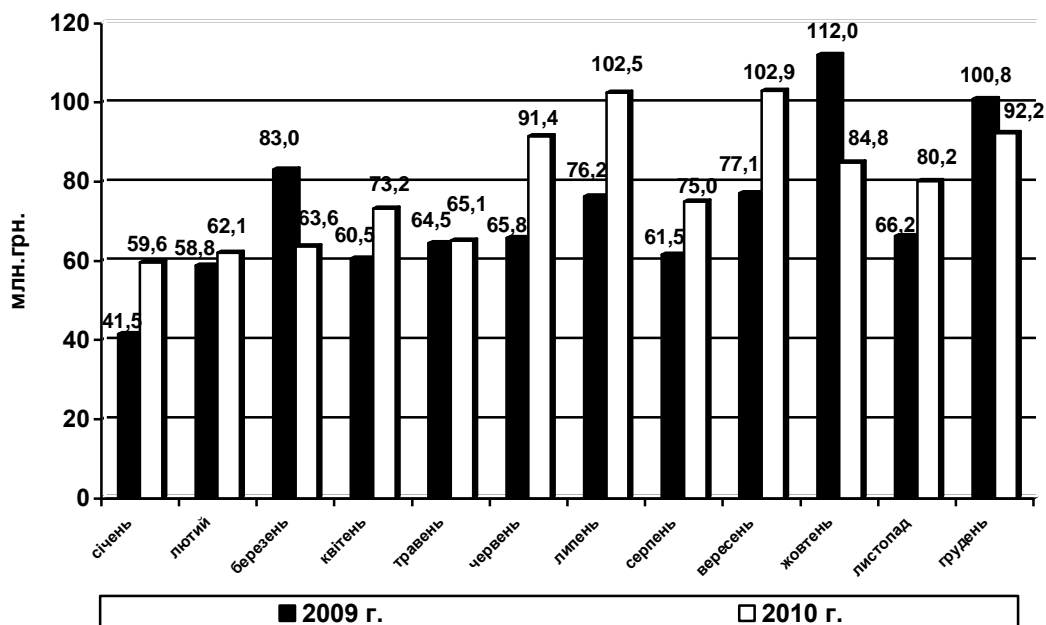


Рис. 1. Порівняльний помісячний аналіз надходжень доходів Луганського міського бюджету за 2009-2010 рр.

Слід зазначити, що по податкових надходженнях до Луганського бюджету спостерігається досить значне збільшення. Зокрема приріст по податку с доходів фізичних осіб сягає 2 млн. грн. або 18,1 %, по єдиному податку – на 2,3 млн.грн, або 11,6 %, по податку з власників транспортних засобів на 745,4 тис. грн. або 6,1 % [9]. Вертикальна незбалансованість є головною проблемою міжбюджетних трансфертів, наслідком невідповідності між відповідальністю за видатки та податкоспроможністю.

Система трансфертів згладжує нерівності між адміністративно-територіальними одиницями та можливостями кожного регіону. Критерієм ефективної роботи системи трансфертів є забезпечення достатніх зборів податків місцевими органами влади та уникнення фіскального дефіциту. Надання трансфертів досі базувалося на підході «покриття дефіциту», що створювало для місцевих органів влади стимули підтримувати видатки на високому рівні, зберігати існуючу мережу та не надавати значної уваги збільшенню надхо-

дження до місцевих бюджетів. Наприклад, надходження по податку з власників транспортних засобів за 2010 рік до Луганського міського бюджету становить 13,0 млн. грн., або 99,0% до планових показників, по грошових стягненнях за шкоду, заподіяну у зв'язку з порушенням законодавства про охорону природного довкілля внаслідок господарської і іншої діяльності за 2010 рік планові показники виконані на 49,4%, надходження склали суму 7,8 тис. грн. [9].

Слід зазначити, що суттєвою проблемою міжбюджетних відносин є також той факт, що місцеві бюджети не отримують у повному обсязі заплановані кошти з державного бюджету. А від цього страждають в першу чергу незахищені верстви населення. Яскравим прикладом є бюджет міста Луганська, якому Міністерство Фінансів України не перерахувало з державного бюджету кошти по субвенціях загального фонду в сумі 2,0 млн. грн., а саме на:

- виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам і тимчасовій дер-





жавній допомозі дітям - 1,4 млн. грн., або 1,0%;

- надання пільг і житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло -, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (зміст будинків і споруд і прибудинкових територій), вивезення побутового сміття і рідкісних нечистот - 1,4 тис. грн.;

- надання пільг на послуги зв'язку і інші, передбачені законодавством пільги і компенсації за пільговий проїзд окремих категорій громадян - 1,7 тис. грн.;

- надання пільг і житлових субсидій населенню на придбання твердого і рідкого пічного побутового палива і зрідженого газу - 401,7 тис. грн., або 36,0%;

- виплату державної соціальної допомоги на дітей сиріт і дітей, позбавлених батьківської опіки, грошового забезпечення батькам - вихователям і приймальним батькам за надання соціальних послуг в дитячих будинках сімейного типу і приймальних сім'ях за принципом «гроші ходять за дитиною» - 32,3 тис. грн., або 2,9% [9].

В цілому виконання обсягів запланованих трансфертів з державного бюджету до бюджету міста Луганськ склало 86,3%. При плані надходжень у розмірі 148,0 млн. грн. фактично надійшло 127,6 млн. грн. [4].

Таким чином, не досягнуто стратегічної мети реформування міжбюджетних відносин – акумулювання на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць обсягу ресурсів, достатніх для виконання як власних, так і делегованих функцій органів місцевого самоврядування.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Децентралізація місцевого самоврядування на сучасному етапі є найважливішим напрямом розвитку міжбюджетних відносин. Це дасть можливість планувати майбутні доходи місцевих бюджетів, розробляти програми розвитку місцевої інфраструктури, підприємництва та об'єктів соціальної сфери регіонів.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на аналіз зарубіжного досвіду організації міжбюджетних відносин – бюджетного федералізму, при якому законодавчо визначаються бюджетні права і обов'язки федерації та суб'єктів федерації, правила їх взаємодії на всіх стадіях бюджетного процесу.

### Література

1. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси. Навч. посібник. Вид. 2-ге, доп. і перероб. / За заг. ред. Базилевича В.Д. – К.: Атіка, 2004. – 368с.
2. Бюджетний кодекс України / Кодекс України, Кодекс, Закон від 21 червня 2001 року № 2542-III, ст. 91
3. Додаток до рішення Луганської міської ради від 30.01.2009 №47/3 «Показники міжбюджетних трансфертів між міським бюджетом м. Луганськ та іншими бюджетами на 2009 рік»
4. Додаток до рішення Луганської міської ради від 14.05.2010 №66/1 «Показники міжбюджетних трансфертів між міським бюджетом м. Луганськ та іншими бюджетами на 2010 рік»
5. Закон України „Про місцеве самоврядування в Україні” від 21 травня 1997 р., № 280/97-ВР.
6. Конституція України від 28 червня 1996 р., зі змінами.
7. Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О. П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
8. Офіційний сайт Луганської міської ради. Режим доступу <http://www.gorod.lugansk.ua>
9. Пояснювальна записка луганському міському голові Кравченко С.І. про виконання міського бюджету за 2010 рік
10. Сунцова О.О. Місцеві фінанси - К.: Центр учбової літератури, 2008. – 488с.
11. Фіскульне регулювання соціального розвитку суспільства / В. Б. Тропіна; НДФІ. – К., 2008. – 368 с.

Стаття подана  
05.03.2011 р.



## ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ В РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто питання формування кластерної системи, надано зарубіжний досвід створення кластерних структур. Проаналізовано можливості запровадження кластерів як перспективної організаційної форми співпраці підприємств та органів державної влади у регіонах України.

**Ключові слова:** кластер, кластерна теорія, кластерна стратегія, кластерна ініціатива.

**Постановка проблеми.** В контексті економічних реформ, що відбуваються в Україні, важливе значення має проблема забезпечення сталого розвитку регіонів. Це вимагає використання нових, більш ефективних форм регіональної співпраці, таких, як єврорегіони, транскордонне співробітництво, зони вільної торгівлі, кластери. Оскільки ці структурні форми ще не достали в регіонах України завершених контурів, дослідження цих питань, на нашу думку, є досить актуальним.

Важливим аргументом на користь формування кластерів є процеси глобалізації, які останнім часом набули значного поширення на рівні регіонів. Слід зазначити, що у зарубіжних країнах є певний досвід створення та використання кластерів, або кластерних мереж.

Враховуючи суттєві регіональні асиметрії у соціально - економічному розвитку територій, для України перехід до використання кластерних структур має особливе значення. Підкреслимо, що зараз в Україні немає ефективно діючої структури економіки на національному та регіональному рівні.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Відзначимо, що початок кластерної теорії пов'язаний з іменем Майкла Портера, який запропонував кластерний підхід. Він розглядав це поняття як фактор забезпечення конкурентоспроможності. Кластери, за Портером, це група взаємозв'язаних компаній (постачальники, виробники) та пов'язаних з ними установ (освітні заклади, наукові установи, органи державного управління, інфраструктурні компанії), які діють у певних сферах та доповнюють один одного.

Питання формування кластерів для забезпечення сталого регіонального роз-

витку, підвищення конкурентоспроможності економіки досліджено у роботах Кузьменко Р.В., Ляшенко В.І., Кузьміна О., Меркулова Н.Н., Арутюнова Ю.А., Канищенко Н. та інших [1, 2, 4, 5, 6, 9, 10]. В них еханізнуто проблеми створення кластерів як організаційної форми господарювання та їх роль у регіональній економіці. Але багато проблем, які стосуються формування законодавчої бази, обґрунтування доцільності створення кластерів у тому чи іншому регіоні, їх взаємодії з органами державної влади, потребують подальших наукових досліджень.

**Формулювання мети статті.** Для вирішення зазначених питань необхідно вивчити досвід створення та роботи кластерів у зарубіжних країнах, визначити можливість формування кластерних систем в Україні, запропонувати організаційні засади створення кластерної економіки.

**Викладення основного матеріалу.** Класичними прикладами успішних кластерів є групи компаній у сфері інформаційних технологій у Силіконовій Долині (США), телекомунікацій у Хельсінкі (Фінляндія), виробництва кінофільмів у Голивуді (США).

Слід зазначити, що з подальшим розвитком кластерного підходу змінювалися підходи щодо його визначення та трактування. Наприклад, кластер може трактуватися як сукупність «4К»:

- 1) концентрація – у межах локальної території;
- 2) конкуренція – в середині кластера у боротьбі за споживача;
- 3) кооперація – залучення до кластеру суміжних галузей та сфер діяльності;
- 4) конкурентоспроможність – на ринку за рахунок високої продуктивності,



яка заснована на спеціалізації та взаємодоповненні учасників.

Стосовно визначення кластерів за видами, відзначимо, що це залежить від особливостей території та поставлених завдань. Але цей процес не завершений, і, як свідчить практика, спеціалізація кластерів відбувається відповідно розвитку економіки окремих регіонів. Серед сучасних видів кластерів можна виділити галузеві, регіональні, транскордонні тощо.

В науковій літературі зазначається, що кластери динамічні за своєю природою, тому необхідно забезпечити регулярний моніторинг їх внутрішніх якісних зв'язків. Різні напрями діяльності кластерів включаються в одну з наступних груп:

- а) мережі та партнерство;
- б) інновації та НДКР;
- в) характеристики робочої сили;
- г) показники діяльності підприємства.

Якщо перші три групи складають ключові фактори успішної діяльності кластеру, то остання відноситься до результуючої [5].

Форми створення кластерів можуть приймати різні конфігурації, враховуючи їх основні характеристики, на комбінації яких базується та чи інша кластерна стратегія. Серед останніх відзначимо наступні:

географічна стратегія – це будування просторових кластерів економічної активності від місцевих до глобальних;

горизонтальна стратегія спостерегається у разі включення декілька галузей (секторів) у великий мега кластер;

вертикальна стратегія характеризується наявністю у кластерах суміжних етапів виробничого процесу;

латеральна стратегія, якщо у кластер включаються різні сектори, які можуть забезпечити економію за рахунок ефекта масштабу;

технологічна стратегія як сукупність галузей, що використовують одну технологію (біотехнологічний кластер);

фокусна стратегія, яка передбачає об'єднання фірм у межах одного центру – підприємства, університету, науково - дослідного інституту;

якісна стратегія, що забезпечує не тільки співпрацю фірм, але й формуванні сталих кластерних мереж з поєднанням інтересів їх учасників.

Успішний розвиток кластерів спирається на такі фактори, як його диверсифікованість та інноваційність, тобто зв'язки з освітніми та науковими установами.

В цьому разі можна очікувати прояви кластерних ініціатив. У якості прикладу наведемо формування трансграничного нанокластеру на базі Белгородського університету (Росія), Луганського національного університету імені Тараса Шевченка, Донецького фізико - технічного інституту імені О.О.Галкіна та Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк) [5].

Зазначимо, що створення кластерів надає певні переваги на рівні адміністративних органів влади та бізнес - структур. Так, в територіальному розрізі зростає кількість суб'єктів оподаткування та податкової бази, обсягів інвестицій та експорту; для бізнесу з'являється можливість створення нових робочих місць, покращення інфраструктури та зменшення витрат.

На нашу думку, кластерні структури є досить подвижними. Тому відносно визначення їх завершених форм не може бути догматичного або консервативного трактування. Кластери можуть змінюватися відповідно вирішуваних проблем, а іноді зовсім зникати, якщо поставлені проблеми дістали свого завершення. Характерними рисами сучасних кластерів є їхня різноманітність та гнучкість, що дозволяє створювати їх в різних секторах економіки. Підкреслимо, що через певний час кластери можуть трансформуватися в нові структури або мати іншу конфігурацію, тому вони є перспективним варіантом регіонального розвитку.

Це підтверджується подальшим розвитком та розповсюдженням кластерної теорії на різні сфері діяльності. Зараз мова йдеться не тільки про суто промислові або виробничі кластери, але й про використання цієї форми у таких сферах, як будівництво, освіта, аграрний сектор, туризм,



легка промисловість, транспорт, медицина, обслуговування населення тощо.

Кластерні структури доказали свою ефективність, про що свідчить досвід розвинених країн світу. Найбільших результатів у створенні кластерів досягли такі держави, як Італія, Німеччина, Норвегія, Фінляндія, Ісландія, Нідерланди, США, Японія, Польща, Турція, Болгарія, Словенія, Росія, Казахстан, Біларусь. Це відбувалось завдяки розробці національних програм кластеризації економіки. Зазначимо, що кожна з країн має свої власні варіанти формування кластерних мереж, які найкращим чином відповідають особливостям національної економіки. В деяких країнах цей процес відбувається на засадах централізованих дій уряду та бізнесу (Німеччина, Японія), в інших використовуються партнерські умови співпраці (Франція, США, Велика Британія).

Узагальнюючи зарубіжний досвід кластеризації, відзначимо, що одним з найбільш відомих транскордонних кластерів є створений у 1996 році біофармацевтичний кластер «Біодолина» на кордоні Франції, Швейцарії, Німеччини. Він об'єднує 4 університети, декілька дослідних центрів, філії великих фармацевтичних підприємств. Підкреслимо, що успішній роботі кластеру сприяли підтримка з боку місцевих та регіональних органів влади, політичний інтерес та зацікавленість сусідніх держав.

До відомих зарубіжних кластерів можна також віднести наступні:

1) кластер біотехнологій (Данія – Швеція), який включає фармацевтичні та біотехнологічні фірми, університети, університетські лікарні;

2) німецько – голандський кластер (м. Твенте), який охоплює технологічні сектори пластмас, металообробки та біомедицини;

3) автомобільний кластер у прикордонних регіонах Португалії та Іспанії;

4) текстильний кластер на території прикордонних регіонів Австрії та Чехії;

5) технологічний кластер на суміжних територіях Австрії та Словенії.

Як бачимо, з наведеного переліку спеціалізації зарубіжних кластерів можна

зробити висновок, що вони мають різну галузеву та територіальну спрямованість. Але головним є наявність різних ресурсів, вдале географічне положення, виробнича та інша інфраструктура, що дозволяє на основі поєднання цих факторів у кластерні структури створювати центри регіонального та місцевого розвитку.

У Нідерландах економіку країни можна поділити на десять мегакластерів: зборочні галузі, хімічні галузі, енергетика, агропромисловий комплекс, будівництво, ЗМІ, охорона здоров'я, комерційні обслуговуючі галузі, некомерційні обслуговуючі галузі, транспорт. Для кожного з цих кластерів характерні свої особливі інноваційні процеси. Три перших кластери є нетто - експортерами знань у інші кластери. Два кластери (будівництво та ЗМІ) уявляють собою нетто - імпортерів знань. Інші кластери продукують знання в основному всередині самих себе.

В Україні можна відзначити відсутність єдиного підходу до вибору пріоритетних сфер щодо створення кластерів. Якщо одні дослідники вважають за доцільне створення транскордонних кластерів, то інші пропонують їх для реалізації інноваційної політики та формування національної інноваційної системи.

Так, за думкою групи авторів кластеризація економіки в зарубіжних країнах розповсюджена як засіб зростання конкурентоспроможності, посилення інтеграційних переваг суб'єктів економічної діяльності. Серед позитивних наслідків створення кластерів відзначається зменшення розриву у рівнях соціально - економічного розвитку транскордонних регіонів, що є важливим питанням для України [5].

Кластерний підхід, за думкою Н. Меркулова, робить економіку більш прозорою та управляємою. Він відзначає, що у залежності від географічної локалізації галузеві кластери можуть поділятися на регіональні та територіальні. У якості регіонального кластера автор наводить приклад Одеського станкобудівного кластера, а до територіального відносить галузевий кластер у сфері мікроелектроніки, телекомунікацій, інформаційних технологій у



м. Зеленограді (Московська область, Росія) [10].

На думку Р. Кузьменко, у залежності від орієнтації на конкретну галузь, кластер може відрізнятися за своїм розміром, обсягом, рівнем розвитку [2].

На нашу думку, дуже важливим є регіональний аспект цієї проблеми, тобто можливість вирішення на основі створення кластерів проблем зменшення територіальних диспропорцій у соціально - економічному розвитку. Результати роботи кластерів за кордоном свідчать, що вони перш за все спрямовані на проведення реформ на регіональному рівні та активне здійснення інноваційної політики країни. Як наслідок створення кластерів, слід вказати на включення інноваційних структур до кластерних мереж, що забезпечує зростання рівня інноваційної діяльності.

За наслідками світової фінансової кризи, розвинені країни прийняли програми щодо співпраці у галузі інновацій для забезпечення нового наукового та промислового прориву. Наприклад, США прийняли доктрину наукових кластерів, яка передбачає створення 5 - ти великих територіальних об'єднань інститутів та дослідницьких центрів для стимулювання науки. Європейські країни також займаються укрупненням науки. Зазначені держави прагнуть витримати конкуренцію з Китаєм, який через 5 – 10 років може обійти США за кількістю винаходжень, оскільки китайський уряд спрямовує значні фінансові та наукові ресурси на розвиток інноваційної сфери.

Серед регіонів України, в якій накопичений досвід створення та функціонування кластерів, зазначимо такі області, як Харківська, Хмельницька, Львівська, Чернівецька, Закарпатська, м. Севастополь, тобто ми бачимо, що переважна більшість кластерів існує у західних регіонах. Вірогідно це пов'язано з їх близьким розташуванням до кордонів з європейськими країнами. Тому є необхідність перенесення позитивного досвіду з метою створення кластерів також у прикордонних територіях східних областей України. Цей процес гальмується у зв'язку з невирішеністю багатьох питань щодо органі-

заційних, фінансових передумов створення кластерів та регулювання їхньої діяльності на рівні держави та місцевих органів влади.

Слід зазначити, що останніми роками у розвинених країнах світу активно реалізується політика залучення інвестицій у сферу освіти та науки для генерування нових знань та ідей. Для України ця проблема є дуже гострою з урахуванням не тільки розробки, але й впровадження нових проектів (їх комерціалізації). Тому на підставі створення кластерних систем можна забезпечити більш ефективне поєднання зусиль освіти, науки та бізнес - структур.

У контексті необхідності створення кластерної економіки зазначимо, що регіональні кластери можуть існувати за наявності їх наступних складових:

- 1) фірм - лідерів, які виробляють висококонкурентну продукцію;
- 2) мережи постачальників, що забезпечують постійний ритм виробництва;
- 3) сприятливого бізнес - клімату, який включає високу якість трудових ресурсів, легкий доступ до інвестиційних ресурсів, оптимальний рівень оподаткування, відсутність адміністративних бар'єрів, достатній розвиток інфраструктури в регіоні, значний науково - дослідницький потенціал.

Практика роботи кластерів у зарубіжних країнах свідчить, що їх створення може мати позитивні та негативні наслідки. До позитивних наслідків належать розвиток наукової та технологічної інфраструктури, налагоджені коопераційні зв'язки, внутрішня спеціалізація, забезпечення ефективного функціонування суміжних галузей (секторів) економіки. До переваг кластеру можна віднести також посилення ролі економічних факторів та зниження адміністративних. Слід відзначити, що на перших етапах створення кластерів вплив регіональних органів влади є дуже помітним, але у подальшому він скорочується і головну роль починають відігравати закони ринкової економіки та конкуренція виробників.

До негативних рис кластерів відносяться низький рівень бізнес - середовища, а також короткостроковий горизонт планування. Як свідчить досвід зарубіжних країн,



реальні переваги від створення кластерів можуть з'явитися не раніш, ніж через 5 – 7 років.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Реалізація політики кластеризації економіки в Україні повинна враховувати національну специфіку. Це передбачає ефективну взаємодію освіти, науки та промисловості, використання позитивного досвіду малого бізнесу для комерціалізації інтелектуальної власності та підвищення якості підготовки фахівців. Формування та розвиток галузевих кластерів вимагає створення сучасної інфраструктури економіки. Зараз існує суттєвий розрив у ланцюжку отримання та промислового освоєння нових знань. Тому необхідно створення розвиненої експериментальної бази для підготовки нових інноваційних проектів до впровадження у промислове виробництво.

Узагальнюючи вищезазначене, підкреслимо, що кластері в регіональний економіці можуть стати підґрунтям конструктивного діалогу та співпраці підприємців та органів влади з метою визначення та поступового вирішення загальних проблем оцінки інвестиційних можливостей регіону, реалізації промислової та інноваційної політики, подолання територіальних диспропорцій в економіці України.

### Література

1. Блудова С. Н. Региональные кластеры как способ управления внешнеэкономическим комплексом региона / С.Н. Блудова // Вестник СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2004. - № 2 (13) // <http://www.ncstu.ru>

2. Кузьменко Р.В. О принципах кластеризации региональной экономики. Напрямы і моделі трансформації інноваційної діяльності у контексті міжнародної інтеграції / Р.В. Кузьменко // Тези доп. Та повідом. Міжнар. Наук.-практ.конф. – Донецьк, 2007. – 356 с.

3. Куйбіда В.С. Транскордонне співробітництво та розвиток транскордонних кластерів / В.С. Куйбіда, А.Ф. Ткачук, В.В. Толкованов, З.С. Бройде, Н.М. Внукова, В.А. Кравченко, В.І. Ляшенко, Н.А. Мікула, Ш. Рік, Н.А.Романова. – К.: Академія муніципального управління, 2009. – 242 с.

4. Арутюнов Ю.А. Формирование региональной инновационной системы на основе кластерной модели экономики региона / Ю.А.Арутюнов//

5. Ляшенко В.И. Большая книга о целом наномире: монография / В.И. Ляшенко, И.В. Жихарев, К.В. Павлов, Т.Ф. Бережная. – Луганск: Альма – матер, 2008. – 531 с.

6. Меркулов Н.Н. Использование кластерного подхода при формировании промышленной политики / Н.Н.Меркулов // Экономика промисловості. – 2006. - № 1. – С. 81 – 86.

7. Войнаренко М. Кластеры як полюси / М.Войнаренко// Економіст. - № 10. – С. 50 – 51.

8. Головченко Н. Політика кластеризації / Н.Головченко// Інвестиції: практика та досвід. – 2009. - № 21. – С 41 – 43.

9. Канищенко Н. Кластеры в системе национальной кон'юнктуры / Н.Канищенко// Вісник КНУ імені Т. Шевченка. – 2006. - № 88. – С. 14 – 16.

10. Меркулов Н. Н. Формирование высокотехнологических отраслевых кластеров / Н.Н.Меркулов// Академічний огляд / Academy Review. – 2006. – № 1. – С.117 – 122.

11. Лищишин М.О. Стратегія інновацій та нанотехнологій / М.О.Лищишин, С.Ю. Шаповалов // Інвестиції: практика та досвід. – 2009.- № 18. – С. 20 – 22.

12. Пічугіна М.А. Передумови формування та розвитку інноваційного кластеру підприємств кабельної промисловості / М.А. Пічугіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - № 11. – С. 29 – 31.

13. Дубровіна К.В. Нові напрями інноваційної політики Європейського Союзу / К.В.Дубовіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - № 14. – С. 18 – 21.

14. Развитие инновационных кластеров в современных условиях реструктуризации экономики. – Материалы 4-ой Междунар. Научно-практ. Конф. – Севастополь, 2009. – 229с.

15. Кузьмин О. Кластеры как фактор инновационного развития предприятий и территориальных образований О.Кузьмин, В. Жежуха // Экономика Украины. – 2010.- № 2. – С.14 – 23.

Стаття подана  
26.02.2011 р.



## ТИПОЛОГІЯ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНИХ УТВОРЕНЬ УКРАЇНИ ЗАЛЕЖНО ВІД РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

На підставі визначених критеріїв побудовано типологію адміністративно-територіальних утворень України, що призначена для системного опису і діагностики інноваційної сфери регіонів, важлива для здійснення задач регіональної інноваційної політики.

**Ключові слова:** регіон, інновації, типологія, інноваційний потенціал, інноваційний розвиток, диференціація, регіональна інноваційна політика, кластерний аналіз.

**Постановка проблеми.** Виявлення різних типів регіонів визначається вимогами наукового аналізу причинно-наслідкових зв'язків в процесах територіального розвитку, його прогнозуванням на перспективу, а також необхідністю обґрунтування рішень, що приймаються у сфері регіональної інноваційної політики. При цьому типологія зазвичай будується з урахуванням тих чинників і ознак, які відіграють визначальну роль у характеристиках регіонів, що відповідають конкретним завданням дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти типології регіонів розглядаються в працях таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як Бутс Б. [7], Гранберг О. [6], Гребенюк О. [2], Долишній М. [10], Дробішевський С. [7], Жихор О. [1], Калініна В. [9], Карпов В. [10], Комеліна О. [5], Кочеткова О. [7], Кулік О. [11], Матвєєва Л. [12], Мельник О. [1], Побурко Я. [10], Руденко Л. [11], Соловьев В. [9], Федосова Т. [12], Шпильова В. [3].

**Невирішені частини проблеми.** До останнього часу дослідження регіональних проблем України проводилося без урахування ступеня їх інноваційного розвитку. У зв'язку з цим, мета даної статті полягає у побудові типології адміністративно-територіальних утворень України, що призначена для системного опису і діагностики інноваційної сфери регіонів, важлива для здійснення задач регіональної інноваційної політики.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах сучасної диференціації регіонів за рівнем інноваційного розвитку об'єктивно виникає необхідність здійснення їх типологізації. Найбільш часто визначення по-

няття «типологізація» трактується як установлення якісних взаємозв'язків між групами регіонів із близькими значеннями економічних показників, які характеризують найважливіші сторони економічного розвитку регіонів [1; 2; 3].

Типологія є комплексним дослідженням, що базується як на кількісних, так і на якісних показниках. Дуже важливою характеристикою для віднесення регіонів до того або іншого типу є історичні особливості їх формування і розвитку, цивілізаційні особливості. З інституціональної точки зору всі регіони України мають рівні умови для інноваційної діяльності, але ступінь впровадження та наявність інноваційного потенціалу різна у кожного з них, на такий стан впливають ринкові закони розвитку. В умовах ринкових відносин інноваційна діяльність тісно пов'язана з економічним станом регіонів, інвестиційною привабливістю, і, насамперед, з законодавчою базою, яка регулює інноваційну діяльність.

Однак, між регіонами України у сфері інноваційної діяльності спостерігаються явні диспропорції, обумовлені розподілом на регіони з високою та середньою інноваційною активністю та на регіони, які обирають традиційні напрями виробництва. Серед регіонів України виділяються промислово розвинені регіони, з наявністю дослідних інститутів, які майже формують кластерні об'єднання (дослідні організації – промислове підприємство – ринок збуту), та регіони, які не мають потужних промислових вузлів та орієнтовані на сільське господарство.

Сильні в промисловому відношенні регіони, основу економіки яких складають



великі підприємства металургійного, хімічного та нафтохімічного комплексів, існують реальні можливості для активного впровадження інновацій для подальшого розвитку. Для таких регіонів інноваційна діяльність стає найважливішим, домінуючим фактором соціально-економічного розвитку, що розширює попит на продукцію підприємств регіону і стимулює підвищення конкурентоспроможності, збільшує доходи і зайнятість населення [4]. Крім того, інноваційно активні регіони мають більше можливостей для розвитку та модернізації. Такі регіони за допомогою збалансованої інноваційної політики зі своєю продукцією можуть самостійно виходити на світовий ринок, що надає їм більше переваг і робить більш економічно привабливими.

Проблема виявлення особливостей інноваційного розвитку регіонів країни стає важливою для отримання достовірної інформації щодо диспропорцій їх інноваційного розвитку з метою формування адекватних заходів підтримки з боку держави та формування збалансованої регіональної інноваційної політики відповідно із встановленими стратегічними цілями розвитку.

У зв'язку з цим завдання типології інноваційного розвитку регіону визначаються її змістом та цілями, а саме: створенням умов взаємодії всіх учасників інноваційного процесу, що забезпечують науково-технічний прогрес, а також формуванням умов для продуктивного використання наявного виробничого, техніко-технологічного, наукового, підприємницького потенціалу регіону як основи зростання його конкурентоспроможності [5].

Слід зазначити, що у регіональних дослідженнях широко використовуються методи типологічних угруповань, які розроблені в рамках теоретичної статистики. При цьому перевага віддається методам складних угруповань, коли розподіл регіонів на типи здійснюється по двох і більш ознаках, взятих у комбінації [6]. Найбільш важливою метою прикладних типологій регіонів є формування такої регіональної інноваційної політики, в основі якої лежить об'єктивна соціально-економічна ситуація. В різних країнах з цією метою про-

водиться класифікація регіонів з подальшим відбором кризових територій для надання їм економічної допомоги (насамперед, фінансової) в рамках регіональної політики [7].

У даному дослідженні для виділення типів регіонів використана база показників, що характеризують інноваційний розвиток, основним принципом якого є сумісність регіонів за показниками. Враховується весь комплекс показників, але при цьому жоден з них не абсолютизується, типи регіонів виділяються за взаємообумовленістю і взаємозв'язком всіх показників, до яких віднесено такі: частка інноваційно активних промислових підприємств у загальній кількості промислових підприємств (%); витрати на інновації (млн. грн.); реалізована інноваційна продукція в обсязі промислової продукції (%); кількість науково-дослідних організацій (од.); чисельність науковців (осіб); обсяг виконаних наукових робіт (млн. грн.); інвестиції в основний капітал (млн. грн.); іноземні інвестиції (млн. грн.); кількість нових видів продукції, які було освоєно на підприємствах (найменувань); кількість впроваджених нових технологічних процесів (процеси).

В процесі дослідження з метою утворення типології проведено оцінку інноваційного розвитку регіонів України протягом 2005-2009 років за допомогою методики кластерного аналізу на основі використання вищевикладених показників інноваційного розвитку [8]. Переваги використання кластерного аналізу серед інших при формуванні типології інноваційного розвитку регіонів України обумовлюються тим, що кластерний аналіз відображає риси багатовимірного аналізу в класифікації та дозволяє проводити розбиття об'єктів не по одному параметру, а по цілому набору ознак, кластерний аналіз дає можливість розглядати достатньо великий обсяг інформації і різко скорочувати, стискувати великі масиви соціально-економічної інформації, робити їх компактними і наочними. Головне призначення кластерного аналізу – розбиття безлічі досліджуваних об'єктів і ознак на однорідні у відповідному розумінні групи або класи. Це означає, що вирішується завдання





класифікації даних і виявлення відповідної структури в ній [9].

Основою кластеризації є дистанційна матриця і матриця подібності спостережень. Оскільки відстань (дистанція) також застосовується і для оцінки подібності, то різниця між цими двома матрицями не велика. Величина матриці залежить від того, до якої шкали вимірювань відносяться перемінні, що беруть участь в аналізі. Для проведення кластерного аналізу в дослідженні використано пакет програми SPSS, яка пропонує різні дистанційні міри і міри подібності (декілька методів побудови кластерів). Для класифікації і побудови типології регіонів з подальшим статистичним аналізом досліджуваних показників усередині кожного класу з семи методів, які представлені в пакеті програми SPSS, найбільшою мірою відповідають методи: *Between-groups linkage*, *Centroid clustering* і *Ward's method*. Це обумовлено тим, що ці методи дозволяють отримувати найбільш однорідні в статистичному сенсі кластери. У той же час для остаточного вибору методу необхідне змістовне тлумачення кластерів, отриманих в результаті застосуван-

ня різних методів. Кращим є той метод, який дає результати, що найбільш інтерпретуються. При цьому, якщо результати кластеризації отримані з використанням різних методів, які не дуже відрізняються один від одного, то групування, що вивчаються, дійсно є об'єднанням об'єктів, що належать різним групам за досліджуваними показниками.

На основі проведених розрахунків з використанням пакету програми SPSS для побудови типології інноваційного розвитку регіонів України застосовано метод середнього зв'язку (*Between-groups linkage*), який полягає у виборі дистанції між кластерами, яка дорівнює середньому значенню дистанцій між всіма можливими парами спостережень, причому одне спостереження береться з одного кластера, а інше – з іншого. Інформація, необхідна для розрахунку дистанції, знаходиться на основі всіх теоретично можливих пар спостережень. Як матрицю відстані використано евклідову відстань, що є найпопулярнішою метрикою в кластерному аналізі (форм. 1).

$$D(X_i, X_j) = \left[ \sum_{k=1}^3 (x_{ki} - x_{kj})^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (1)$$

Евклідова відстань відповідає інтуїтивним уявленням про близькість і, крім того, вдало вписується своєю квадратичною формою в традиційно статистичні конструкції. Отже, реалізуємо ієрархічну агломеративну процедуру кластерного аналізу згідно з методом середнього зв'язку (*Between-groups linkage*). Приналежність регіону до одного і того ж типу впродовж декількох років дозволяє встановити стійкість виділених типів, а також конвергенцію між різними типами або між регіонами в межах одного типу.

Для виявлення загальної тенденції інноваційного розвитку регіонів України та побудови типології, враховуючи усереднені показники за п'ять років, проведено ієрархічну агломеративну процедуру кластерного аналізу згідно з методом середнього зв'язку (*Between-groups linkage*) (рис. 1).

Оскільки основною метою даної типології є характеристика територіальних відмінностей в інноваційному стані та аналіз того, як регіони адаптувалися в умовах трансформації економічної системи, дослідження показало, що дані відмінності, які склалися, цілком адекватно відбиваються показниками динаміки інноваційного розвитку.

Отже, згідно з усередненими показниками інноваційного розвитку регіонів України загальну сукупність регіонів розбито на п'ять кластерів. До першого кластеру входить м. Київ. Другий включає Харківську, Донецьку та Дніпропетровську області. Третій та четвертий – формується з Запорізької та Львівської, Луганської, Полтавської, АР Крим, Одеської та Київської областей відповідно. П'ятий є найбільш обширним і налічує 16 регіонів.



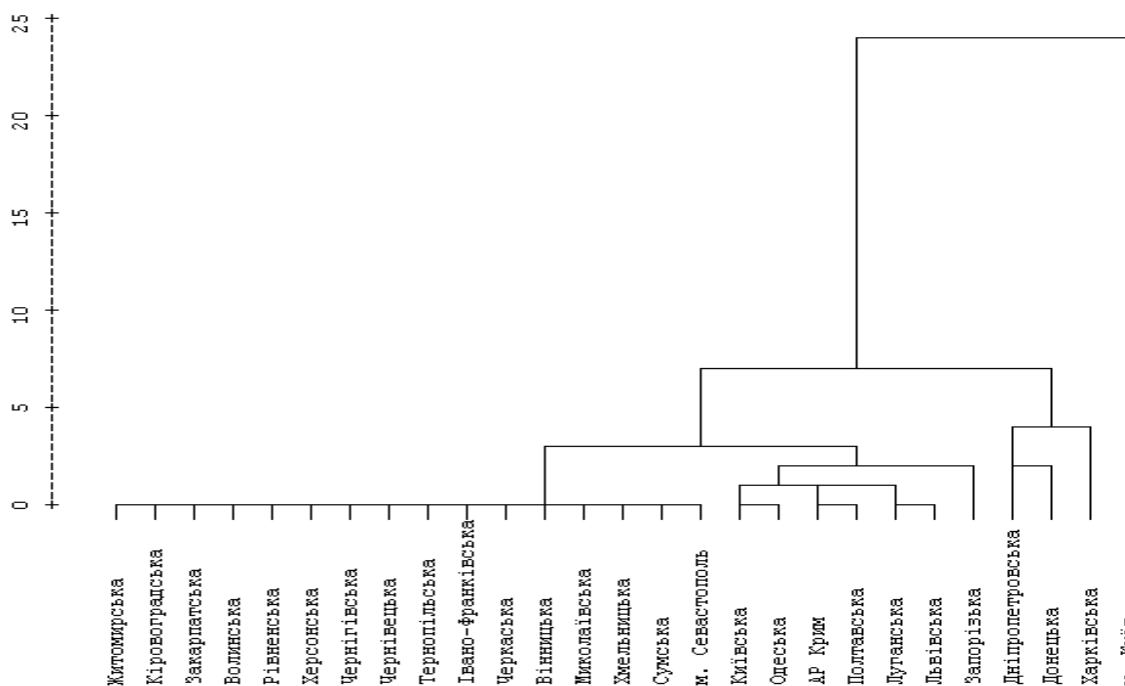


Рис. 1. Дендрограма результатів кластерного аналізу згідно з рівнем інноваційного розвитку регіонів України за 2005-2009 роки

Отримана класифікація регіонів України за 10 вибраними характеристиками має задовільні статистичні властивості та включає обсяг інформації, достатній для розділення регіонів з різним ступенем інноваційного розвитку і характером інноваційних процесів. Результати кластерної класифікації можна використовувати для побудови типології регіонів України, тобто виділення однорідних, з точки зору інноваційного стану та інноваційної поведінки, типів регіонів України у вибраному багатовимірному просторі показників (табл. 1). Зіставлення отриманої типології з результатами досліджень інституційних аспектів регіонів підтверджує однорідність отриманих типів і дозволяє краще пояснити приналежність регіону до певного типу.

Оскільки регіони України досить сильно стратифіковані за рівнем економічного і соціального розвитку, за станом природних ресурсів та навколишнього середовища, то й інноваційна політика щодо регіонів й інноваційної забезпеченості їхнього розвитку має бути досить диверсифікованою [10]. Для кожного регіону мають бути обґрунтовані не тільки загальні підходи до активізації, спрямованості й

ефективності інноваційної діяльності, але й конкретні, специфічні системи заходів і навіть специфічні стратегії реалізації регіональної інноваційної політики [11].

Результатом типологічного групування відповідно до типів інноваційного розвитку стає розподіл сукупності регіонів України на чотири типи. Нижче докладніше розглянемо виділені типи регіонів України і їх основні інноваційні характеристики. Зазначимо, що назви типів є умовними і вибрані на основі характеристики ключових відмінних рис позначеної групи суб'єктів України.

У окремий тип з дуже високим ступенем інноваційного розвитку віднесемо кластер 1, який формується тільки у м. Київ, який є унікальним центром в межах країни. Лідерство Києва залишається традиційним, йому, безумовно, властива функція столичності, що в першу чергу відбивається в структурі його господарювання, а саме у підвищеній кількості науководослідних інститутів і наукових установ, в кількості підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, в обсягах залучених інвестиційних ресурсів та витратах на інноваційний розвиток. Завдяки столично-



му статусу, інноваційному та кадровому потенціалу, технологічній перевазі м. Київ

концентрує функції фінансового, торгового й інформаційного посередництва.

Т а б л и ц я 1

**Типологія адміністративно-територіальних утворень України залежно від рівня інноваційного розвитку**

Тип розвитку	Групування регіонів згідно з кластерним аналізом	Тип регіональної інноваційної політики	Заходи реалізації регіональної інноваційної політики
Регіони з дуже високим ступенем інноваційного розвитку	м. Київ	Модернізаційна	Зміцнення регіональної інноваційної інфраструктури, зміцнення та нарощування інноваційного потенціалу, активізація дифузії інновацій у регіони з низьким ступенем інноваційного розвитку
Регіони з високим ступенем інноваційного розвитку	Харківська, Донецька, Дніпропетровська області		
Регіони з середнім ступенем інноваційного розвитку	Запорізька, Львівська, Луганська, Полтавська, АР Крим, Київська, Одеська області	Мобілізаційна	Інтенсифікація інноваційної діяльності, розбудова регіональної інноваційної інфраструктури (створення суб'єктів базової інфраструктури: науково-дослідних інститутів, державних лабораторій і лабораторій на промислових підприємствах).
Регіони з низьким ступенем інноваційного розвитку	м. Севастополь, Сумська, Хмельницька, Миколаївська, Вінницька, Черкаська, Івано-Франківська, Тернопільська, Чернівецька, Чернігівська, Херсонська, Рівненська, Волинська, Закарпатська, Кіровоградська, Житомирська області	Атакуюча мобілізаційна	Активізація інноваційної діяльності шляхом забезпечення доступності до інноваційної інфраструктури та розвитку елементів допоміжної інноваційної інфраструктури безпосередньо у проблемних регіонах. Реалізація окремих інноваційних соціально важливих проектів. Створення науково-дослідних підрозділів, виконання спільних наукових програм та обмін досвідом.

В умовах переходу до ринку м. Київ як столиця зумів значну частину ресурсів замкнути на собі, створити привабливе інвестиційне середовище та утримати інноваційне лідерство. Таким чином, м. Київ лідирує за всіма показникам інноваційного розвитку і на даний час є недосяжним для інших регіонів України.

До типу з високим ступенем інноваційного розвитку відносяться регіони, які увійшли до 2 кластеру. Харківська, Донецька та Дніпропетровська області мають дуже потужний науковий, ресурсний та виробничий потенціал і є привабливими для інвесторів. Це – сильні в промислово-м відношенні регіони, на території яких сконцентровано як великі підприємства,

так і науково-дослідні організації. Зазначені регіони найбільш вдало вписалися в нові економічні умови, з максимальною діловою активністю, високими темпами формування нових економічних структур і відносно сприятливим інвестиційним кліматом.

Середнім ступенем інноваційного розвитку характеризуються Запорізька, Львівська, Луганська, Полтавська, АР Крим, Київська, Одеська області, які віднесені до 3 і 4 кластерів. Для цих регіонів характерний великий інноваційний потенціал, який використовується не в повній мірі. Цим регіонам, яким поки вдається зберігати достатньо високі соціально-економічні показники, бо вони індустрія-



льно розвинені і, як правило, високо урбанізовані. Реалізація ефективної регіональної інноваційної політики для підтримки конкурентоспроможності підприємств, розташованих на території вищезазначених регіонів та кооперація їх з науководослідними організаціями, дозволить значно підвищити їх інноваційний розвиток. Так, у Луганській області найважливішу роль в економіці грають нафтопереробні виробництва, хімічна промисловість та металургійні підприємства, які залучають значний обсяг інвестицій та ведуть активну зовнішньоекономічну діяльність.

Низький ступінь інноваційного розвитку характерний для 5 кластеру, до якого відносяться м. Севастополь, Сумська, Хмельницька, Миколаївська, Вінницька, Черкаська, Івано-Франківська, Тернопільська, Чернівецька, Чернігівська, Херсонська, Рівненська, Волинська, Закарпатська, Кіровоградська та Житомирська області. Зазначені регіони не використовують наявні переваги своєї території для подальшого інноваційного розвитку. Отже, в таких регіонах основою для інноваційного розвитку мають стати виробництва споживчого сектору економіки, до якого належать легка, харчова, деревообробна промисловість.

Від ступеня концентрації науково-технічного та інноваційного потенціалу на території регіону залежить його можливість бути полігоном для реалізації першочергових інноваційних проектів. По-перше, регіони з високим ступенем інноваційного розвитку можуть виступати «донорами» інновацій по відношенню до інших регіонів за умови регламентованого доступу до них потенційних споживачів. По-друге, такі регіони відрізняються більшою готовністю кадрового складу розробників і споживачів інновацій до реалізації таких проектів. Завдяки цьому вони можуть служити свого роду опорними зонами для освоєння високих технологій і створення регіональних інноваційних систем. Зосередження науково-технічного потенціалу в такій опорній зоні регіональної інноваційної політики сприяє трансферту інновацій в рамках міжрегіональних господарських зв'язків (наприклад, м. Київ

здатен спожити лише частину виробленої на його території науково-технічної продукції). Крім того, наявність в регіоні, який виступає як опорна зона регіональної інноваційної політики, одного або декількох комплексних виробництв закінченого циклу створює можливість реалізації так званого агломераційного ефекту. Такий ефект може бути досягнутий за умови господарської кооперації по лінії горизонтальних зв'язків. Потенційний ефект від застосування на сучасній інформаційній базі внутрішньорегіональних зв'язків високий в індустріально розвинених регіонах з диверсифікованою виробничою структурою. Оскільки такі регіони особливо потребують технологічного оновлення виробництва в цілях його зростання і запобігання безробіттю, ефект інноваційних проектів доповнюватиметься соціально-економічним ефектом.

У даному контексті сучасна регіональна інноваційна політика має бути відповідна і сомасштабна цим процесам, при цьому її мистецтво полягає в тому, щоб ефективно поєднуючи використання сукупності специфічних методів господарювання і управління (в рамках механізму реалізації регіональної інноваційної політики), дати регіону мінімум, достатній для його розвитку. Дієвість такого механізму виступає найважливішою економічною умовою ефективної інноваційної дифузії, нарощування у відтворювальній системі регіону «інноваційного сектора», а, відповідно, і реалізації пріоритетів інноваційного розвитку території в цілому [12].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Проведені дослідження сучасного стану інноваційного розвитку України та її регіонів дозволяють зробити наступні узагальнення. По-перше, існує невідповідність науково-технічного потенціалу країни загальній продуктивності національної економіки, що в результаті зумовлює низьку ефективність регіональної інноваційної політики. По-друге, в Україні, виходячи з аналізу статистичної інформації, що характеризує інноваційний розвиток регіонів, можна констатувати наявність суттєвих відхилень окремих регіонів від середнього рівня, досягнутого у цілому



в Україні, за такими показниками, як кількість наукових і науково-дослідних організацій, зареєстрованих на конкретній території, частка інноваційних продуктів і послуг, обсяги реалізованої інноваційної продукції тощо. Тобто, спостерігаються суттєві розбіжності в здійсненні інноваційної діяльності, але при цьому відсутні загальнодержавні підходи до визначення інноваційного розвитку регіонів. По-третє, на теперішній час наявність інноваційних процесів лише частково фіксується в статистичній інформації і при цьому не оцінюється її вплив на економічний розвиток регіонів. Відсутність чіткого взаємозв'язку державної інноваційної політики з регіональною інноваційною політикою робить їх відірваними від реальних потреб суспільства та можливостей їх забезпечення з боку суб'єктів господарювання. Отже, формування регіональної інноваційної політики вимагає побудови типології адміністративно-територіальних утворень України залежно від рівня інноваційного розвитку і лише після цього прийняття відповідних управлінських рішень.

### Література

1. Жихор О. Б. Типологія регіонів України за інноваційною проблемністю / О. Б. Жихор, О. М. Мельник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 117-123.
2. Гребенюк О. О. Особливості державного регулювання розвитку проблемних регіонів [Електронний ресурс] / О. О. Гребенюк // Державне будівництво. – 2009. – № 1. – Режим доступу до журналу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeBu/2009-1/index.html>
3. Шпильова В. О. Регіон – центр знань та інновацій: стратегічні пріоритети / В. О. Шпильова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 205-208.
4. Лихачев В. К. Европе регионов: субъекты Российской Федерации обладают значительным потенциалом международного сотрудничества // Независимая газета. – 2000. – № 184. – 29 сентября.
5. Комеліна О.В. Діагностика інноваційної діяльності регіону: проблеми організації / О.В. Комеліна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь. – 2008. – С. 98-101.
6. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: підр. для вузов / А.Г. Гранберг. – М.: Государственный ун-т «Высшая школа экономики», 2000. – 495 с.
7. Бутс Б. Типология регионов РФ / Б. Бутс, С. Дробышевский, О. Кочеткова, Г. Мальгинов, В. Петров, Г. Федоров, А. Хехт, А. Шеховцов, А. Юдин. – М.: СЕПРА, 2002. – 152 с.
8. Сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу до сайту: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
9. Калинина В.Н. Компьютерный практикум по прикладной статистике: учебное пособие для вузов / В.Н. Калинина, В.И. Соловьев. – М.: РИПО ИГУМО, 2005. – 104 с.
10. Долішній М. Про рівномірність економічного розвитку регіонів України / М.Долішній, Я.Побурко, В. Карпов // Регіональна економіка. – 2002. – №2. – С.7-17.
11. Руденко Л.Г. Економічні, соціальні і екологічні відмінності регіонів України в контексті регіонального розвитку / Л. Г. Руденко, О. О. Кулік // Український географічний журнал. – 2000. – № 3. – С. 18-27.
12. Формирование регионального модуля национальной инновационной системы: монография / под ред. Л. Г. Матвеевой, Т. В. Федосовой. – Таганрог: ТТИ Юфу, 2009. – 361 с.

Стаття подана  
22.01.2011 р.



УДК 330.115:681.5

РАМАЗАНОВ С.К.

## ІНСТРУМЕНТИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ СИСТЕМОЮ В УМОВАХ КРИЗ

Розглянуто інноваційні інструменти для вирішення завдання еколого-економічного моделювання та безпечного керування економічною системою (підприємства, регіон) в умовах її функціонування та розвитку в нестабільній, ризиковою (небезпечною) та кризової середовищі.

**Ключові слова:** економічна система, нестабільність, невизначеність, криза, ризик, безпека, інноваційні інструменти, моделювання, управління, інформаційні технології.

**Постановка проблеми.** В даний час, в умовах нестабільності і криз усе більша увага приділяється питанням розробки і широкого впровадження нових і перспективних інструментів безпечного і безризикового функціонування і розвитку економічних систем з урахуванням сучасного екологічного стану, зокрема, для техногенних підприємств і регіональної економіки в цілому. Тому дана проблема є актуальною. Складність рішення цієї проблеми полягає ще й у тому, що будь-яка економічна система (ЕС) з одного боку є складна нелінійна активна система, а з іншого – має в цілому, нестабільне зовнішнє і внутрішнє середовище, обумовлене стохастичними і невизначеними факторами. Варто також підкреслити важливість рішення даної задачі комплексно як еколого-економічну. Тому розгляд проблеми без глибокого і всебічного аналізу і моделювання процесів контролю стану і розробки систем управління безпекою ЕС з використанням сучасних інноваційних інструментів (методів управління, підходів моделювання, критеріїв, інформаційних технологій і т.п.) є неправомірним. Під інструментами еколого-економічного управління (ЕЕУ) в умовах нестабільності, ризиків і криз маються на увазі новий комплекс для еколого-економічного моделювання, моніторингу, прогнозування і керування – це: концепція, принципи і методології; моделі; критерії; система інформаційних технологій; методи моделювання, оптимізації і керування; програмне забезпечення; технічна й апаратна платформа.

Автором проведені дослідження і розробка технологій моделювання й еко-

лого-економічного управління зазначених процесів з позицій теорії систем, синергетики, методів нелінійної динаміки і теорії ризиків і безпеки, теорії антикризового управління тощо.[1-12].

**Метою дослідження** є комплексний аналіз, розробка можливих підходів моніторингу, моделювання і керування процесом забезпечення безпекою і безризикового функціонування і розвитку ЕС для ефективного впливу на потенційні і реальні погрози, що дозволяє їй успішно функціонувати в нестабільних умовах зовнішнього і внутрішнього середовища. При цьому враховується, що «безпека» і «ризик» взаємозалежні і двоїсті поняття, тобто якщо  $Y$  – рівень безпеки ЕС, а  $X$  – рівень ризику, тоді  $X+Y=1$  і для забезпечення рівня безпеки  $Y$  потрібно від ЕС визначених витрат  $z = Z(Y)$ , де  $Z(.)$  – зростаюча функція  $Y$ . Ці витрати містять у собі дві складові – перша пов'язана з переходом на новий рівень безпеки (зміна технології, закупівля більш досконалих систем контролю, навчання персоналу і т.п.), а друга – з підтримкою цього рівня протягом розглянутого періоду часу (підвищені витрати при нові більш безпечні технології, витрати на обслуговування систем контролю і т.п.). При цьому рівень ризику (або небезпеки) розглядається як динамічний процес, тому що всі реальні процеси в основному нелінійні і зокрема, нестаціонарні (один з «Не-факторів»), тобто мають змінні моменти першого і другого порядку; (зауважимо, що на практиці дотепер розглядають ризик як середньоквадратичне відхилення); підходи дослідження гетероскадастичних процесів



(ARCH-моделей) в аналізі часових рядів і складних стохастичних процесів; основа використання мультифрактального аналізу хаотичних тимчасових рядів; парадигмі: «Життя на кромці хаосу» для динаміки (еволюція) процесів, що описуються нелінійними диференціальними рівняннями: «солітони» - «у хаосу» - «хаос».

Нагадаємо, що *солітони* – зненацька організоване поведження системи, а *хаос* – несподіване дезорганізоване поведження. Отже, ризикова ситуація (ризик) – це стан, що «примикає» до хаотичного стану системи, тобто до можливої катастрофи (або кризи) системи.

Робота в цілому присвячена проблемі створення інноваційних інститутів і системи еколого-економічного моделювання і управління ЕС, модель якої описана в загальному виді і управління полягає у визначенні вектора компонент прийнятих еколого-економічних рішень, що забезпечує безпечне функціонування і роз-

$$\dot{x}(t) = f(x(t), u(t), v(t), t), t \geq t_0, x(t_0) = x_0 \in X_0. \quad (1)$$

Тут  $u(t) = (u_1(t), \dots, u_p(t))$  – вектор управління (елементи прийняття рішень), елементи якого визначають режими економічної діяльності підприємства в момент часу  $t$ ;  $v(t) = (v_1(t), \dots, v_p(t))$  – вектор

еханніх факторів, що обурюють, елементи якого характеризують різні невизначені впливи (або вплив противної сторони), тобто це може бути, зокрема, і вектор пе-

$$u(t) \in U, v(t) \in V, t \geq t_0, \quad (2)$$

де  $U \subset R^p$  і  $V \subset R^q$ .

Відображення  $f: R^n \times U \times V \times R \rightarrow R^n$  визначене економічними законами і/або балансовими співвідношеннями і відповідає реальному стану економіки.

Тепер задачу оптимального управління можна поставити в наступній формі:

$$x(T) \in X_T, x(t) \in X_B \text{ при } 0 \leq t \leq T, \quad (3)$$

де  $X_T$  – фазовий простір припустимих (бажаних) станів ЕС;  $X_B$  – область простору станів для безпечного (еханізмкового) функціонування і розвитку (визначення цієї області або «коридо-

виток ЕС. Запропонована інтегрована система еколого-економічного моніторингу і управління безпекою ЕС включає у свою структуру підсистему інтелектуального управління, підсистему підтримки прийняття рішень, підсистему спостережень і вимірів, підсистему обробки інформації, підсистему економіко-екологічного моніторингу, підсистему керування економічною безпекою. Враховуються наступні потоки (змінні): змінні ресурсів, змінні інформації, управлінські змінні, стохастичні збурені змінні, змінні погроз і небезпек (як зовнішніх, так і внутрішніх), змінні забруднення, поведінкові змінні й ех.

Отже, нехай  $x(t) = (x_1(t), \dots, x_n(t))$  – фазовий вектор змінних стану, тобто змінних, що описують стан економічної системи (підприємства) у момент часу  $t$ . Зміна в часі вектора  $x(t)$  задовольняє нелінійному диференціальному рівнянню (синергетичне рівняння):

решкод;  $t_0$  – початковий момент часу, причому початковий стан  $x(t_0) \in X_0 \subset R^n$ . Рішення  $x(\cdot) = (x(t), t \geq t_0)$  рівняння (1) визначає поведження (траєкторію руху) системи в будь-який момент часу.

Передбачається, що вектори управління  $u(t)$  і перешкод  $v(t)$  задовольняють заданим обмеженням:

потрібно визначити вектор управління  $u(t)$  (вектор компонент прийнятих еколого-економічних рішень), що забезпечує «оптимальний» у деякому заданому змісті поведження ЕС і задовольняє заданим вимогам, які можна формалізувати у виді умов:

ру» є також актуальною і важливою проблемою);  $T = \varphi(x(\cdot))$  – момент потрапляння до бажаного стану (тобто момент перших влучень  $x(t)$  у множину  $X_T$ ).



Зауважимо, що тут задача вирішується в умовах невизначеності по вектору  $v(t)$  і, причому, або програмним шляхом (що не зовсім прийнятно для сучасних економічних систем) у виді визначення управління  $u(\cdot) = (u(t), t \geq t_0)$  в початковий момент  $t_0$  як заданої функції часу, визначеної на всьому наступному проміжку часу (стратегічне планування), або за принципом зворотного зв'язку (і адаптивно за трансформацією), коли управління формується в процесі переходу в залежності від інформації, що надходить, і нових знань, наприклад, у  $u(x(t))$  виді, тобто оперативне управління.

Покладемо, що в процесі переходу ЕС з даного стану в бажаний можна одер-

$$\dot{x}(t) = f(x(t), F^0(x_m(t)), v(t), t) \quad (4)$$

повинні бути дотримані умови (3).

Розглянемо як приклад постановки однієї з задач прийняття оптимального рішення в умовах ризиків (портфельний підхід). Нехай є деякий обсяг капіталу

$$K = \sum_{i=1}^n K_i \text{ для інвестування ряду проектів}$$

(рішень):  $P_1, P_2, \dots, P_n$ . Нехай  $r_1, r_2, \dots, r_n$  – рівні відповідних ризиків прийнятих рішень або, нехай  $e_1, e_2, \dots, e_n$  – відповідної ефективності прийнятих рішень, причому вони є випадкові величини (може навіть процеси) з наступними імовірнісними характеристиками:  $m_1, m_2, \dots, m_n$  – середнє очікуване значення ефекту (рівня ризику);  $\sigma_1^2, \sigma_2^2, \dots, \sigma_n^2$  – їх середньоквадратичне відхилення,  $v_{ij} = \text{cov}[e_i, e_j]$  – коефіцієнти коваріації, тобто оцінки взаємовпливу,  $i, j = 1, 2, \dots, n$ ,  $n$  – число можливих альтернативних рішень.

Позначимо  $x_i = K_i / K$  – частка засобів, що виділяються на  $i$ -е рішення. Тоді будемо мати:  $m_0 = M\{e_0\}$ ,  $m_0 = \sum_{i=1}^n x_i m_i$ ,

$e_0 = \sum_{i=1}^n x_i e_i$ , – сумарна величина ефективності (ризик) прийняття рішення, середньоквадратичне відхилення (дисперсія) є

жати вимір (спостереження) хоча б якої-небудь частини компонентів вектора  $x(t)$ , наприклад, перші ( $m < n$ ) компонентів ( $X_m(t) = (x_1(t), \dots, x_m(t))$ ). Тоді управління  $u(t)$  визначається як функція від  $X_m(t)$ , тобто від інформації, що надходить, тобто  $u(t) = F(x_m(t))$  при  $t \geq t_0$ , причому  $u(t) \in U$ , де формування  $F$  є стратегією управління і  $F \in \mathfrak{S}$  – множина припустимих стратегій.

Отже, задача управління переводу ЕС складається з побудови стратегії  $F^0$ , що гарантує виконання наступних умов: для будь-якої перешкоди  $v(t) \in V$  і початкового стану  $x_0 \in X_0$  для траєкторії переходу  $x(\cdot) = (x(t), t \geq t_0)$  керованої ЕС:

$$\sigma_0^2 = M\{(e_0 - m_0)^2\}, \quad \text{причому}$$

$$\text{cov}(e_i, e_j) = M\{(e_i - m_i) \cdot (e_j - m_j)\} \quad \text{і}$$

$$\sigma_0^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n v_{ij} x_i x_j. \quad \text{Помітимо, що } v_{ii} = \sigma_i^2.$$

Нехай тепер  $U(m_0, \sigma_0^2)$  – функція корисності прийняття оптимального рішення  $x^* = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*)$ . Якщо, наприклад,  $U(m_0, \sigma_0^2) = am_0 + b\sigma_0^2$ ,  $a \geq 0$ ,  $b \leq 0$ , тоді задача прийняття оптимального рішення в умовах ризиків має вигляд:  $U(m_0, \sigma_0^2) \rightarrow \max_x$ . При цьому значення пари коефіцієнтів  $a$  і  $b$  задаються особою, що приймає рішення і цей вибір залежить від його знань і психології.

Таким чином, задача оптимізації прийняття рішення в умовах ризиків і в дискретному випадку можна представити в наступних трьох варіантах:

$$m_0 \rightarrow \max_{\{x_i\}}, \quad \sigma_0^2 \rightarrow \min_{\{x_i\}}, \quad \sum x_i = 1, \quad x_i \geq 0;$$

$$m_0 \rightarrow \max, \quad \sigma_0^2 \leq \sigma_*^2, \quad \sum x_i = 1, \quad x_i \geq 0;$$

$$m_0 \geq m_0^*, \quad \sigma_0^2 \rightarrow \min, \quad \sum x_i = 1, \quad x_i \geq 0.$$

Розв'язання цих задач здійснюються методом множників Лагранжа або його модифікованим варіантом.





**Виклад основного матеріалу.** Концептуальну модель еколого-економічного управління виробничою економічною системою в умовах наявності «НЕ- і БАГАТО- факторів» можна представити у виді теоретико-множинної моделі як кортеж:  $\langle X, Y, F, H, G, K, \Omega, R, S, U, E, T \rangle$ , де  $Y = \langle Y^{екн}, Y^{екл} \rangle$  – загальний вихід техногенного промислового підприємства (ТПП) або регіону (ТПР), причому  $Y^{екн}$  – продуктивна множина (тобто «корисний вихід»), а  $Y^{екл}$  – множина забруднень (тобто «шкідливий вихід»);  $X$  – множина можливих станів ТПП;  $F = \langle F^{екн}, F^{екл} \rangle$  – модельне відображення ТПП;  $H = \langle H^{екн}, H^{екл} \rangle$  – загальний оператор спостережень (вимірів);  $G$  – цільова множина;  $K$  – узагальнений еколого-економічний критерій (ЕЕК);  $\Omega$  – множина обмежень;  $R$  – ресурсна множина (тобто основний контрольований вхід ТПП);  $S$  – потік погроз, небезпек і ризиків (як зовнішніх, так і внутріш-

$$\dot{E}_1 = f_1(E_1, E_2, P_1),$$

$$\dot{E}_2 = f_2(E_1, E_2, P_2),$$

де  $E = (E_1, E_2)$  – об'єднаний вектор станів еколого-економічної системи (ЕЕС), наприклад, ТПП, причому  $E_1 = E_1(t)$  – вектор економічних змінних;  $E_2 = E_2(t)$  – вектор екологічних змінних (змінні забруднення);  $P = (P_1, P_2)$  – сукупний вектор параметрів ЕЕС (внутрісистемних і зовнішніх). Очевидно, що  $E_1 = \langle K_1, L_1, I, \tau, C \rangle$ , де  $C = (C_1, C_2, C_3, C_4)$  – вектор деяких змінних споживання (витрат), причому  $C_1$  – «чисте» споживання (тобто на зарплату і т.п.),  $C_2 = C_e$  – споживання на екологію,  $C_3 = C_s$  – споживання на безпеку,  $C_4 = C_i$  – обсяг інвестицій на інноваційні й інформаційні технології.

Один з варіантів еколого-економічної моделі ТПП можна одержати з наступних розумінь. Тому що збільшення забруднення  $Z$  дорівнює різниці між обсягом зробленого забруднення й обсягом знищеного забруднення за рахунок безпосередньої боротьби (охорони) з ним, так і в результаті природного збитку (асиміляції),

ніх);  $U = \langle U^{екн}, U^{екл} \rangle$  – множина ЕЕУ (керуючих впливів);  $E$  – множина невизначених збурювань (як зовнішніх, так і внутрішніх, тобто як адитивних, так і мультиплікативних), зокрема ця множина стохастичної, нечіткої, множинної або змішаної невизначеності;  $T$  – часовий інтервал функціонування і розвитку ТПП. Позначення «екн» і «екл» – означають відповідно, економічна й екологічна змінна.

Задача ЕЕУ ТПП полягає у визначенні ефективного інтегрального вектора управління  $U = \langle U^{екн}, U^{екл} \rangle$  на підставі динамічної еколого-економічної моделі ТПП, що забезпечує досягнення мети  $G$  при заданому узагальненому еколого-економічному критерію  $K$  й обмеженнях  $\Omega$  з урахуванням умов невизначеностей і ризиків [8].

Варіант еколого-економічної моделі ТПП. Інтегральна еколого-економічна динамічна модель може бути представлена в блоковому виді:

динаміку забруднення в загальному виді можна описати наступним диференціальним рівнянням:

$$\dot{Z} = Z^+ - Z^-,$$

де для конкретної ТПП  $Z^+ = \gamma f(k)$ ,  $Z^- = \lambda(1 - \alpha - \beta)f(k) + \delta z$ , а для ТПП (у випадку взаємної незалежності ТПП) –

$$Z^+ = \sum_1^n \gamma_i f_i(k_i), \quad Z^- = \lambda \sum_1^n (1 - \alpha_i - \beta_i) f_i(k_i) + \delta z.$$

Узагальнена стохастична виробнича функція ЕС є оператор  $Y_i(t) = F_i[K_i, L_i, I_{ih}, \tau_i, S_i, U_{iS}, \xi_i]$ , а для інтегральної моделі динаміки ЕС як координати вектора стану і факторів впливу можна використовувати наступні змінні:  $K_i$  – обсяг фондів,  $L_i$  – праця,  $I_{ih}$  – потік інвестицій,  $Z_i$  – потік забруднень,  $S_i$  – потік погроз, небезпек і ризиків (зовнішніх  $S_i^1$  і внутрішніх  $S_i^2$ ),  $\tau_i$  – банк технологій (знань),  $C_i$  – потік соціальних факторів,  $U_{iS}$  – потік



управлінських рішень, а  $\xi_i$  – стохастичні впливи зовнішнього середовища, що збурюють.

$$\begin{aligned} \dot{K}_i &= f_{iK}(K_i, L_i, I_{ih}, \tau_i, U_{iS}, \xi_i), \quad \dot{L}_i = f_{iL}(K_i, L_i, I_{ih}, \tau_i, U_{iS}, \xi_i), \\ \dot{I}_{ih} &= f_{iI}(K_i, L_i, I_{ih}, \tau_i, U_{iS}, \xi_i), \quad \dot{Z}_i = f_{iZ}(K_i, L_i, I_{ih}, \tau_i, U_{iS}, \xi_i), \\ \dot{S}_i &= f_{iS}(K_i, L_i, I_{ih}, \tau_i, U_{iS}, \xi_i), \quad \dot{\tau}_i = f_{i\tau}(K_i, L_i, I_{ih}, \tau_i, U_{iS}, \xi_i). \end{aligned} \quad (5)$$

При цьому щодо основних техніко-економічних змінних вектора стану можна записати  $\dot{K}_i = -\mu_i(\tau_i, u_{iS})K_i + v_{ih}$ , де  $\mu_i$  – коефіцієнт амортизації, що залежить від використовуваних технологій і прийнятих рішень;  $v_{ih} = H_i(I_h, \chi_i, S_i, C_i, L_i, K_i, \xi_i)$  – темпи впровадження нових фондів, що визначається оператором  $H_i$ , що залежить від рангу виділених інвестицій  $I_h$ , функції розподілу виділених інвестицій за часом впровадження  $\chi_i$  і сформованої соціально-економічної ситуації на підприємстві. При

$$\dot{I}_{ih} = \sum_{i=1}^n \left[ \frac{d\sigma}{dt} \varphi_i(K_i, L_i) + \sigma \left( \frac{\partial \varphi_i}{\partial K_i} \dot{K}_i - \frac{\partial \varphi_i}{\partial L_i} \dot{L}_i \right) \right],$$

де  $\sigma = \sigma(U_{iS}, S_i, C_i)$  – нормативні координати відрахувань капіталу на інвестиції, що визначаються не тільки керуючими впливами, але і потоком погроз, небезпек і ризиків;  $\varphi_i = \varphi_i(K_i, L_i)$  – виробничі функції, значення яких визначаються обсягом задіяних виробничих ресурсів  $(K_i, L_i)$ .

Для формування рівняння, що описує динаміку потоку забруднень, еханізмно у фондах виділити ту їхню частину, що працює на зниження забруднень –  $K_{zi}$ . Тоді можна записати, що:  $\dot{Z}_i = a_{zi}\dot{K} - b_{zi}I_{ih} + \xi_i$ , де  $a_{zi} = a_{zi}(K_i, K_{zi}, I_z)$  – коефіцієнт, що враховує фізико-хімічні можливості по зниженню обсягів забруднень існуючими еханологіями. Слід зазначити, що  $a_{zi}$  має суцубо нелінійний характер, а при досягненні критичних співвідношень між параметрами  $K_i$  і  $K_{zi}$ , що є еханізм г ано параметрами,  $I_{ih} = I_{ih}(I_z, T, \tau_i)$  – темпи впровадження новітніх технологій, що залежать від інвестиційних процесів в охороні еханології, впровадження нових виробничих процесів і потоку нових технологій і знань, коефіцієнт  $b_{zi} > 0$ .

Відповідна динамічна модель ЕС представляється як система диференціальних рівнянь (5):

цьому для опису динаміки розвитку робочого потенціалу можна скористатися рівнянням  $\dot{L}_i = a_{li}MS_i - b_{li}T + \xi_i + u_i$ , де  $M_{si}$  – темпи зміни масштабу виробництва при сформованій технології і соціально-економічній обстановці на підприємстві  $MS_i = MS_i(\bar{K}_i, \tau_i, C_i)$ .  $T$  – темпи удосконалювання технології, що визначаються використанням банку технологій знань і темпами інвестицій, тобто  $T = T(\tau_i, I_{ih})$ .

Динаміку зміни потоку інвестицій можна представити як

Відзначимо, що в аналізованих рівняннях, переважна частина коефіцієнтів, функцій і операторів є принципово нелінійними типу стрибка (які звичайно можуть привести до хитливого або хаотичного характеру).

Модель управління в умовах змішаної інформаційної невизначеності. Ступінь складності системи управління і прийняття ефективних рішень в умовах ризиків і нестабільності багато в чому залежить від рівня інформаційної визначеності, а її якість вище при урахуванні змішаної невизначеності: стохастична, множинна і нечітка. Узагальнену модель досліджуваного еколого-економічного процесу можна представити як  $F_0 : U \times W \rightarrow X$ , а моделі спостереження за показниками як  $F\{C1\} : X \times V_X \rightarrow Y$ ,  $F\{C2\} : C \times V_C \rightarrow \tilde{C}$ , де  $I_c = \{p(w), p(v_x), p(v_c)\}$  – інформаційне поле стохастичної невизначеності;  $I_\mu = \{w \in W, v_x \in V_x, v_c \in V_c\}$  – інформаційне поле множинної невизначеності;  $I_n = \{\mu_{X_0}, \mu_{V_0}, \mu_{G^*}\}$  – нечітке інформаційне поле. Змішану інформаційну



невизначеність тепер можна описати у виді кортежу:  $I_0 = \langle I_C, I_M, I_H \rangle$ . При цьому єдина база даних і знань інтегрованої системи управління складається із сукупності 3-х баз усіх рівнів ієрархії  $I = \langle B_0, B_1, B_2 \rangle$ . Як функції приналежності

$$u = \text{Arg max}_{w} M_w \{ \mu_d(x, w) \} = \text{Arg max}_{u \in U} M_w \{ \mu_{X_0}(F_0(u, w)) \times \mu_{V_0}(u) \times \mu_{G^*}(g) \}$$

де  $M$  – символ математичного очікування,  $U = [u, r + \varepsilon_{\text{лп}}]$  – прийняте еханія.

Модель динаміки ризику і її оцінки. Розглянемо тепер ризик як векторний стохастичний процес  $e(t)$  у динаміці, що задовольняє лінійному стохастичному диференціальному рівнянню виду:

$$\dot{e}(t) = F(t)e(t) + G(t)w(t) + u(t),$$

а спостереження за ним — як векторний випадковий процес  $z(t)$  виду:

$$z(t) = H(t)e(t) + v(t).$$

Тут  $w(t)$  і  $v(t)$  – випадкові зовнішні збурювання (нормальні «білі шуми») із заданими імовірнісними характеристиками, а  $u(t)$  – вектор управління ризиком  $e(t)$ . Передбачається, що матриці  $F, G, H, Q$  і  $R$  вже ідентифіковані. Якщо спостереження  $\{z(s)\}$  ведуться на інтервалі  $0 \leq s \leq t$ , то отримано оцінку вектора ризику  $e(t)$  у виді  $y(t) = \int_0^t A(t, s)z(s)ds$ , що мінімізує дисперсію  $E[(e-y)^T(e-y)]$  при обмеженнях  $E[y_i^2] \leq a_i^2(t)$ ,  $i = \overline{1, n}$ ,  $a_i^2(t)$  – задані функції обмежень на ризик.

$$x^* = \arg \min_{x \in X} f_\alpha(x), \quad f^* = \min_{x \in X} \max_{\xi' \in \Omega'} f_a(x, \xi'). \quad x^* = \arg \min_{x \in X} \max_{\xi' \in \Omega'} f_\alpha(x, \xi'), \quad f^* = \min_{x \in X} \max_{\xi' \in \Omega'} f_\alpha(x, \xi'),$$

$$x^* = \arg \min_{x \in X} M[f(x, \xi)].$$

Сучасні інструменти управління складною еколого-економічною системою. Найважливішими інструментами і технологіями рішення задач еколого-економічного управління ЕС є наступні: сучасні методи, моделі й інформаційні технології для аналізу і синтезу систем управління і прийняття рішень, методи прогнозування, управління, інноваційні технології антикризового управління ЕС і інноваційні інструменти безпечного управління ЕС. При цьому проблема моделювання, відповідно управління і прийняття рішень є тут головною. У роботах

$\mu_{X_0}, \mu_{V_0}, \mu_{G^*}$  можна, зокрема, прийняти “гаусові” функції.

Отже, у даному випадку задачу управління (прийняття рішення) можна звести до розв’язання наступної оптимальної задачі [1,8]:

Моделі оптимізація ризиків в умовах змішаної невизначеності. Розглянемо деякі підходи розв’язання задач еханізмції в теорії ризиків при обліку різного роду змішаних невизначеностей, властивим складним процесам і системам. Очевидно, що для кожного фіксованого вектора  $x \in X$  можна знайти свій найменший рівень  $f_0$ , що має назву квантіль, при якому імовірність ще буде виконана:

$x^* = \arg \min_{x \in X} \max_{\xi \in \Omega} f(x, \xi)$ . ,  $P\{f(x, \xi) \leq f_0\} \geq \alpha$  ,  
 $f_\alpha(x) = \min[f_0 : P\{f(x, \xi) \leq f_0\} \geq \alpha]$ . Тому задача оптимізації, пов’язана з вибором гарантуючого рішення, може бути сформульована тепер як задача пошуку такого вектора  $x^*$ , що перетворює в мінімум квантіль  $f_\alpha(x)$ [1,8]:

автора [1-12] запропонований комплекс інструментів, методів і принципів моделювання, управління і прийняття рішень, що застосовуються у різних управлінських задачах економіки. Розглядаються моделі великої кількості найрізноманітніших управлінських ситуацій, методи прийняття рішень в умовах ризику, невизначеності і багатокритеріальності, фінансове прогнозування, оптимальні інвестиційні рішення і багато чого іншого з того, що складає кількісний інструментарій сучасного економіста-кібернетика і менеджера. У даному розділі роботи



проведений аналіз існуючого сучасного арсеналу методів моделювання для кібернетиків-економістів, наведено досвід автора по моделюванню, управлінню й прийняттю рішення для виробничо-економічних систем, а також обговорено деякі невіршені проблеми у даному напрямку.

Для рішення багатьох розглянутих задач можна запропонувати наступний комплекс сучасних методів моделювання, що знаходять широке застосування в аналізі, моделюванні, прогнозуванні і управлінні економічними системами і процесами, а це: економетричні моделі (кореляційно-регресійні моделі, моделі Бокса-Дженкінса, ARCH-моделі й ін.), балансові моделі, імітаційне моделювання, ігрове моделювання, моделі рефлексивних процесів управління (суб'єктно-орієнтоване моделювання), когнітивне моделювання, метод «Гусениця», нечітке моделювання, нейросітьове моделювання, методи «м'якого» моделювання, інтелектуальне моделювання, моделі нелінійної динаміки, синергетики і фрактального аналізу, моделювання і керування знаннями, методи моделювання життєстійких систем, моделі еконофізики, моделі експериментальної економіки, методи багатокритеріального моделювання, моделі ризиків і безпеки, інтегральне і гібридне моделювання, моделі і методи прогнозування й інш. Відзначимо, що розвиток методів прогнозування в останній час привів до створення безлічі методів, процедур, прийомів прогнозування, нерівноцінних за своїм значенням. По оцінках закордонних і вітчизняних систематиків прогностики вже нараховується понад 100 методів прогнозування, у зв'язку з чим, перед фахівцями виникає задача вибору методів, що давали би адекватні прогнози для досліджуваних процесів або систем. Для тих, хто не є фахівцями в прикладній математиці, економетриці, статистиці, застосування більшості методів прогнозування викликає труднощі при їхній реалізації з метою одержання якісних і точних прогнозів.

Для розуміння того, які переваги дають пропоновані методи аналізу даних і прогнозування, необхідно вказати на три принципові проблеми, що виникають при прогнозуванні.

Перша проблема – це визначення необхідних і достатніх параметрів для оцінки стану досліджуваної предметної області. Друга проблема полягає в так званому «прокляття розмірності». Бажання врахувати в моделі якнайбільше показників і критеріїв оцінки може привести до того, що необхідна для її рішення комп'ютерна система впритул наблизиться до «межі Т'юринга» (обмеженню на швидкодію і розміри обчислювального комплексу в залежності від кількості інформації, що обробляється в одиницю часу). Третя проблема – наявність феномену «надсистемності». Взаємодіючі системи утворюють систему більш високого рівня, що володіє власними властивостями, що робить принципово недосяжною можливість надсистемного відображення і цільових функцій з погляду систем, що входять до складу надсистеми.

Для подолання перерахованих проблем робляться спроби застосування таких розділів сучасної фундаментальної й обчислювальної математики, як нейрокомп'ютери, теорія стохастичного моделювання (теорія хаосу), теорія ризиків, теорія катастроф, синергетика і теорія систем, що самоорганізуються, (включаючи генетичні алгоритми). Вважається, що ці методи дозволять збільшити глибину прогнозу за рахунок виявлення схованих закономірностей і взаємозв'язків серед погано формалізуємих звичайними методами макроекономічних, політичних і глобальних фінансових показників й інш. Помітимо, що кількість базових методів прогностики, що у тих або інших варіаціях повторюються в інших методах, набагато менша. Багато з цих «методів» відносяться скоріше до окремих прийомів або процедур прогнозування, інші представляють набір окремих прийомів, що відрізняються від базових або друг



від друга кількістю приватних прийомів і послідовністю їхнього застосування.

Відома велика кількість класифікаційних схем методів моделювання і прогнозування. Однак більшість з них або неприйнятні, або володіють недостатньо пізнавальною цінністю. Основним недоліком існуючих класифікаційних схем є порушення принципів класифікації. До числа основних таких принципів відносяться: достатня повнота охоплення прогностичних методів, єдність класифікаційної ознаки на кожному рівні членування, відкритість класифікації. Звичайно, мають право на існування приватні класифікаційні схеми, призначені для визначеної мети або задачі. Кожен рівень деталізації визначається своєю класифікаційною ознакою: ступенем формалізації, загальним принципом дії, способом одержання прогнозу інформативності. За ступенем формалізації всі методи прогнозування поділяються на інтуїтивні і формалізовані. Інтуїтивне прогнозування застосовується тоді, коли об'єкт прогнозування або занадто простий, або настільки складний, що аналітично врахувати вплив багатьох факторів практично неможливо. У цих випадках прибігають до опитування експертів, Отримані індивідуальні і колективні експертні оцінки використовують як кінцеві прогнози або в якості початкових даних у комплексних системах прогнозування.

Також варто окремо виділити наступні моделі і методи прогнозування (з посиланням на Інтернет-ресурс), що широко використовуються: Метод найменших квадратів, Метод експоненціального згладжування, Метод імовірнісного моделювання, Інтуїтивні (експертні) методи прогнозування, Метод кореляційного і регресійного аналізу, Моделі стаціонарних часових рядів та їх ідентифікація (Моделі авторегресії порядку  $p$  (AR ( $p$ )-моделі), Моделі ковзаючого середнього порядку  $q$  (MA ( $q$ )-моделі), авторегресійні моделі з ковзаючими середніми у залишках (ARMA ( $p, q$ )-моделі), Моделі нестационарних часових рядів та

їх ідентифікація, Модель авторегресії та проінтегрованого ковзаючого середнього (ARIMA ( $p, k, q$ )-модель), Моделі рядів, що містять сезонну компоненту, Прогнозування на базі ARIMA-моделей), Адаптивні методи прогнозування, Метод групового урахування аргументів, Нейромережеве прогнозування тощо. Для моделювання складних процесів і систем нелінійної динаміки і синергетики необхідно використовувати ряд принципів, запропонованих у роботах автора.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Розглянуто інноваційні інструменти розв'язання задачі еколого-економічного моделювання і управління ЕС (підприємства, регіону) в умовах її функціонування і розвитку в нестабільному і ризиковому (небезпечному) середовищі. Запропоновано комплекс моделей динаміки і структура інтегрованої інтелектуальної системи ЕЕУ. Для перспективних досліджень є безліч невирішених задач, а саме: задачі моделювання процесів в умовах урахування взаємодії між виробничо-економічними підсистемами, розвиток методів еколого-економічного моделювання і безпечного управління, засновані на знаннях; задача моделювання динаміки внутрішніх і зовнішніх погроз, відповідних збитків і криз в еколого-економічних системах, тобто задача оптимізації управління еколого-економічною безпекою і ризиками; задача урахування просторових змінних у моделях ЕЕУ; дискретизація в моделях економічної нелінійної динаміки і ЕЕУ й інші.

## Література

1. Рамазанов С.К. Модели эколого-экономического управления производственной системой в нестабильной внешней среде. Монография. – Луганск: Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2004. – 384 с.
2. Воронкова А.Е., Рамазанов С.К., Родіонов О.В. Моделювання управління конкурентоспроможністю підприємства: еколого-організаційний аспект.



Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2005. – 368 с.

3. Рамазанов С.К., Припотень В.Ю. Методы и информационные технологии управления предприятием в условиях нестабильностей. Монография. – Луганск: Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2006. – 216 с.

4. Рамазанов С.К. Моделирование и управление эколого-экономической системой в условиях неопределенностей, рисков и нестабильной внешней среды // Вісник СНУ ім. В. Даля, 2006. -№ 10(92).- с. 26-47.

5. Воронкова А.Э., Козаченко А.В., Рамазанов С.К., Хлапенков Л.Е. Современные технологии управления промышленным предприятием. – Монография. – К.: Либра, 2007. – 256 с.

6. Рамазанов С. К., Истомин Л. Ф., Припотень В.Ю. Синергетическая модель управления эколого-экономической безопасностью предприятия в условиях нестабильности. // Вестник ДДМА. – Краматорск: ДДМА, 2007. – № 2 (8). – С. 25-28.

7. Рамазанов С. К. Интеллектуализация эколого-экономического управления безопасностью промышленного предприятия // Вісник СНУ ім. В. Даля. – 2007. – № 5 (111). – С. 230-233.

8. Рамазанов С. К. Инструменты эколого-экономического управления предприятием: [монография] / С.К. Рама-

занов. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 351 с.

9. Рамазанов С.К. Інноваційні технології антикризового управління економічними системами: монографія / С. К. Рамазанов, Г. О. Надьон, Н. І. Кришталь, О. П. Степаненко, Л. А. Тимашова; Під ред. проф. С. К. Рамазанова. – Луганськ – Київ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 584 с.

10. Рамазанов С. К. Моделирование, управление и принятие решений в экономике: опыт, анализ, проблемы. // Матеріали XV Всеукраїнської НМК «Проблеми економічної кібернетики». – Луганськ-Євпаторія 4-8 травня, 2010. – С. 126-130.

11. Рамазанов С. К., Аптекарь М. Д. Модели эколого-экономического управления техногенным промышленным предприятием в условиях нестабильности // Научно-практический журнал «Интеллектуальные системы в производстве», Ижевск: ИГТУ, 2010, № 1(15). – С. 52-66.

12. Рамазанов С.К. Інноваційні технології в управлінні нестабільної економікою // Вісник СНУ ім. В. Даля №3(145) – 2010. – С. 219-227.

*Стаття подана  
09.01.2011 р.*



## **НОВИНИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ**

Сьогоднішні реалії вимагають від наукового суспільства не лише наукового обґрунтування неминучого реформування застарілих систем та методів господарювання, а й практичної реалізації заявлених реформістських заходів.

Одним із застарілих стереотипів є визнання того, що практики не пишуть й не читають наукових книг, а теоретики є далекими від практичного життя, тобто «той, хто знає – не говорить, а той, хто говорить – не знає». ***Отже, метою цієї рубрики є подолання зашкар-ублого стереотипу та втілення наукових здобутків й теоретичних розробок у механізми розв'язання реальних практичних проблем.***

Як відомо з 01.01.2011 р. Україна живе за новою «економічною Конституцією» – в дію вступив Податковий Кодекс України.

Зрозуміло, що Податковий кодекс, як документ загальнодержавного масштабу, сьогодні привертає увагу усього економічно активного населення країни. Документ має як своїх прихильників, так і незадоволених його прийняттям. Але кодекс вже діє, і країна наразі живе за новим «економічним сценарієм», хоча ще й досі лишаються незрозумілими ключові моменти діючої системи оподаткування.

Найзапеклішими є дискусії щодо спрощеної системи оподаткування: необхідності її реформування та доцільності існування. Нагадаємо, що у Податковому кодексі виключено Главу 1 Розділ XIV, яка й була присвячена даному питанню.

За запевнення уряду з 01.04.2011 р. в українському Податковому кодексі з'явиться глава, присвячена спрощеній системі оподаткування. Тому не випадково саме сьогодні актуальними стають питання подальшого існування малого та середнього бізнесу.

Перші заходи присвячені, висловленню позиції підприємців щодо незадоволення прийняття головного податкового документу почалися з акції протесту «Зупинимо податковий терор!», яка пройшла у листопаді-грудні 2010 року. Тоді по всій країні було зібрано більше мільйона підписів противників кодексу. Підприємці писали листи-звернення до Президента, Кабінету міністрів та Верховній Раді. В результаті Президент країни В. Янукович

наклав вето на прийняття документу у такому його вигляді.

Отже, Податковий кодекс сьогодні викликає багато спірних питань та суперечок у всіх областях України. Не виключенням стала і Луганщина, де Луганською обласною партійною організацією «Фронт змін» 21 лютого 2011 року був організований «круглий стіл» і прес-конференції, присвячені проблемам бізнесу при роботі по Податковому Кодексу.

У заході взяли участь представники малого та середнього бізнесу, громадських об'єднань підприємців Луганщини, керівники банків, викладачі профільних дисциплін у вищих навчальних закладах Луганської області, зокрема на «круглий стіл» були запрошені представники кафедри оподаткування Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, що дає змогу висвітлити даний захід, так би мовити, з перших вуст.

«Новий Податковий кодекс України діє вже два місяці, проте реальної податкової реформи так і не відбулося, - зазначив, відкриваючи засідання, Ігор Ліскі, голова Луганського обласного осередку партії «Фронт Змін». – Цей кодекс вийшов корумпованим, заполітизованим і не відповідає проблемам економіки України».

«Порівняння України з більшістю країн за конкретними показниками просто вражає, - заявив Роман Кононович, координатор напрямку «Підприємницька ініціатива» УРЯД ЗМІН в Луганській області – За простотою процедур сплати податків



ми на 181 місці серед 183 вивчених Світовим Банком держав. Україна встановила світовий рекорд за кількістю податків і зборів – 135. За цим показником наша країна здобула останнє, 183-є місце».

Учасники засідання, підприємці та експерти, незважаючи на різні політичні переконання, були єдині в одному – Податковий Кодекс у цій редакції знищує малий та середній бізнес, заганає його в «тінь», відправляє людей на біржу праці. «Я, як підприємець, навіть після поверхневого ознайомлення з новим законом був вражений цілим рядом його положень», - визнав Сергій Давидов, депутат Луганської міської ради від «Сильної України», голова Ради підприємців Луганська.

За словами організатора заходу Ігоря Ліскі: «Україна потребує Податкового Кодексу, але податкова реформа повинна, перш за все, сприяти двом речам: поліпшенню умов ведення бізнесу і соціальному захисту малого бізнесу. Але цього в законі якраз і немає».

На круглому столу громадською організацією «Фортеця» було презентовано Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового Кодексу України». Проект містить низку позитивних положень щодо зниження ставки оподаткування, оптимізації податкового періоду, визначення податкової бази, порядку сплати єдиного податку «мікробізнесом» країни. Але не зрозумілим лишилося тлумачення самого поняття «мікробізнес», доцільність його застосування у вітчизняній економіці та критеріїв віднесення до нього, на що й було вказано присутніми науковцями від СНУ ім. В. Даля.

«Сьогодні влада планує відмінити пільги для малого бізнесу, які удалося відстояти завдяки торішньому Майдану, - уряд готує закон, який доб'є спрощену систему оподаткування і в результаті знищить малий бізнес, - повідомив Ігор Ліскі. - При цьому влада створює видимість схвалення цього закону, формуючи лояльні до неї «групи підтримки». Але доки ко-

декс діє, сотні тисяч підприємців стають безробітними».

Лише за грудень-січень число підприємців, працюючих за спрощеною системою оподаткування, по Україні скоротилося на 20% - це 500 тисяч чоловік. А всього роботи може втратити близько п'яти мільйонів чоловік – дрібні підприємці і члени їх сімей, а також працівники дрібних підприємств. Це ті люди, які нічого не просячи у влади, самі створили місце роботи собі і мільйонам інших громадян.

Представники «Фронту Змін» переконані, що незабаром Україну захлесне хвиля безробіття, збільшиться еміграція, знизиться ділова активність. До того ж, підкреслюють можливе подорожчання товарів і послуг із-за зниження конкуренції на ринку.

«Ми проводимо масові обговорення з різними верствами населення і залучаємо експертів для того, щоб вирішити дуже просту і одночасно дуже складне завдання – внести зміни до Податкового кодексу, - заявив глава Луганського «Фронту Змін». Податковий кодекс на сьогоднішній день не влаштовує громадян по декількох напрямках. В першу чергу, він вибиває основу під ногами малого бізнесу. Я вважаю, що малий бізнес – це головна «подушка безпеки» для української економіки».

Як відомо, Арсеній Яценюк вніс близько 250 пропозицій до першого варіанту Податкового кодексу. Серед них були вимоги заборонити протягом п'яти років обмежувати спрощену систему оподаткування для суб'єктів малого бізнесу. Крім того, законопроект Арсенія Яценюка звільняє дрібний бізнес від сплати ПДВ, податку з доходів фізичних осіб; плати за землю і патенти.

Підсумком засідання стала розробка комплексного документу рекомендаційного характеру щодо зауважень і уточнень до Податкового Кодексу, який буде спрямований до Верховної Ради України. Коментуючи ці пропозиції, голова Луганської обласної організації «Фронт Змін» Ігор Ліскі запевнив, що всі вони будуть ретельно опрацьовані та враховані.





Податкові новації сьогодення не лишають байдужими й молодих науковців, які організують власні спільні засідання з провідними фахівцями податкової служби м. Луганська.

22 лютого 2011 року на кафедрі оподаткування Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля було проведене відкрите заняття з виховного часу з групами ФН-871 та ФН-872 на тему «Проблеми реформування податкової системи згідно з Податковим Кодексом України».

Актуальність даної теми не викликає сумніву як для студентів – майбутніх фахівців у галузі оподаткування, так і для працівників Державної податкової служби України, та для всіх платників податків.

Метою засідання стало визначення головних проблем, пов'язаних з реформуванням податкової системи згідно з Податковим Кодексом та детальніше ознайомлення студентів спеціальності «Оподаткування» з роботою, яку проводять головні спеціалісти Державної податкової служби в цьому напрямку, тобто пов'язання науки з практикою та виховання інтересу до майбутньої професії у студентів.

В роботі заходу активну участь приймали студенти IV курсу спеціальності «Оподаткування», головні спеціалісти Ленінської Міжрайонної Державної податкової інспекції м. Луганська: Клімова Р. П., Осипенко Т. В., Соколова Е. А., Попова С.В., викладачі кафедри оподаткування, та інші представники факультету фінансового управління.

Зустріч почалася з привітання гостей співом кращих вокалістів народного ансамблю козацької пісні – «Вольниця»: Госяном А. та Ніхаєнко С. Далі ініціативу перейняли ведучі кураторського часу, відмінники навчання, студенти спеціальності «Оподаткування» - О. Алекса та С.Газарян. Привітавши гостей вони передали слово

представникам Ленінської МДПІ м. Луганська. Дискусія почалася з обговорення питань реформування податку на прибуток підприємств. Під час виступу головний державний податковий інспектор відділу оподаткування юридичних осіб Ленінської МДПІ Клімова Р. П. відмітила значимість нововведень у цій сфері щодо амортизаційної політики, податкових ставок, пільг тощо.

Наступним питанням у розмові, яку продовжила головний державний податковий інспектор відділу оподаткування ПДВ Ленінської МДПІ Соколова Е. А. стало обговорення проблем оподаткування ПДВ в умовах реформування податкової системи України.

Також у зустрічі прийняли участь представники відділів з оподаткування фізичних осіб і масово-роз'яснювальної роботи: Осипенко Т. В., Попова С. В. Вони також проінформували всіх присутніх стосовно відповідних змін у Податковому Кодексі.

В результаті цікавої дискусії студенти, викладачі та інші гості дізналися багато цінного та нового з проблем реформування системи оподаткування згідно з Податковим Кодексом України, що допоможе їм в навчальному процесі та застосуванні набутого досвіду в майбутньому працевлаштуванні в органах Державної податкової служби.

Висновком заходу є підкреслення значимості Податкового кодексу, визнання його новим етапом податкової реформи в Україні та результатом компромісів між державою, політичною елітою, громадянським суспільством та бізнес-структурами. Тому обговорення нових положень «економічної Конституції» нашої країни та її порівняльний аналіз з раніше діючим податковим законодавством є одним з найважливіших питань сьогодення.

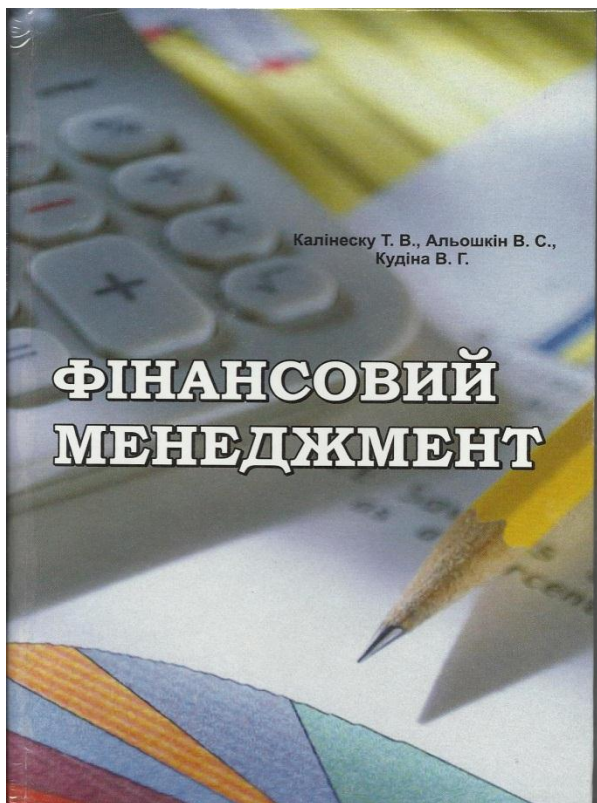


## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ

Шановні науковці, викладачі, практичні фахівці, державні службовці, керівники та працівники підприємств, молоді вчені та всі, хто не байдужий до значних наукових подій, якими є вихід в світ новітніх розробок у галузі економічної діяльності у вигляді нових видань економічної літератури, спеціально для Вас створено відповідну рубрику.

*Метою даної рубрики є оприлюднення вагомих наукових праць та інформаційна підтримка молодих вчених, аспірантів, студентів та усіх зацікавлених питаннями економічного реформування.*

### **ПРОПОНУЄМО ВАШІЙ УВАЗІ**



**Калінеску Т. В.**

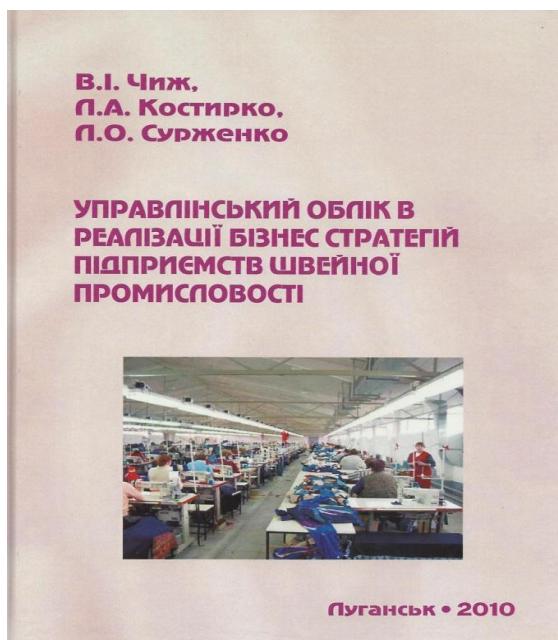
**Фінансовий менеджмент:** навчальний посібник / Т. В. Калінеску, В. С. Альошкін, В. Г. Кудіна. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 372 с.

У навчальному посібнику викладено особливості управління різноманітними аспектами фінансової діяльності. Викладено теоретичні і практичні основи фінансового менеджменту, поглиблено висвітлено питання фінансового аналізу, інвестиційного менеджменту, антикризового управління при загрозі банкрутства та інші галузі знань фінансового менеджменту, що набувають свого самостійного розвитку на сучасному етапі розвитку фінансової системи держави. Доповнено практикумом, у якому представлено завдання, ситуації, вправи для самостійної роботи і контролю знань.

Посібник призначено для студентів, які навчаються за освітньо-професійною програмою спеціаліста і магістра з напрямку підготовки «Економіка і підприємництво», а також викладачам і студентам усіх економічних спеціальностей, слухачам шкіл бізнесу, спеціалістам, підприємцям і дослідникам, які цікавляться проблемами фінансового менеджменту.

Рекомендовано  
Міністерством освіти і науки України  
як навчальний посібник для студентів ви-  
щих навчальних закладів  
Лист № 1/11- 446 від 21.06.10





У монографії викладаємо теоретичні положення та методичні рекомендації щодо використання управлінського обліку в реалізації бізнес стратегій швейного підприємства. Проаналізовано існуючі підходи до управлінського обліку, використання його методології для формування інформаційної бази розробки стратегії швейного підприємства. Визначено особли-



### Чиж В.І.

**Управлінський облік в реалізації бізнес стратегій підприємств швейної промисловості:** монографія. / В. І. Чиж, Л. А. Костирко, Л. О. Сурженко. – Луганськ: вид-во «Нолідж», 2010. – 256 с.

вості швейного виробництва, які зумовлюють особливості організації управлінського обліку.

Розроблено концепцію управлінського обліку в формуванні бізнес-стратегії швейного підприємства. Особливу увагу приділено дослідженню передумов використання процесно-функціонального підходу до обліку витрат, обґрунтуванню необхідності нового підходу до бюджетування. Запропоновано процедури операційного контролю діяльності в реалізації стратегічних рішень. Обґрунтовано вибір методів управлінського обліку для реалізації стратегії лідерства щодо витрат. Розроблено підхід до формування центрів відповідальності у швейній промисловості та використання моделі управлінського обліку собівартості швейної продукції за нормативними витратами.

### Податкове регулювання в умовах депресивних регіонів:

монографія / [Колектив авторів], [За наук. ред. Т. В. Калінеску]. – Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2011. – 312 с.

Монографія, побудована на матеріалах держбюджетного дослідження кафедри оподаткування, містить результати податкового втручання на депресивних територіях, аналіз шляхів і методів вирішення задач щодо оптимального застосування інструментів податкового регулювання та забезпечення стабільного функціонування підприємств у нестійкому економічному середовищі, оцінювання можливості застосування традиційних критеріїв ефективності щодо процесу оподаткування.

Монографія призначена для науковців, працівників податкової служби, фахівців промислових підприємств, студентів, аспірантів, які шукають нові підходи до побудови системи оптимального оподаткування, шляхів взаємозгодженості інтересів платників податків та податківців й можливостей побудови партнерських взаємовідносин між ними.



**Бурбело О.А., Калашніков М.М.**

**Детінізація економіки (організаційно-правові проблеми):** Монографія / МВС України, Луганський державний університет внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка. – Луганськ: РВВ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка, 2008. – 192 с.

Монографія «Детінізація економіки (організаційно-правові проблеми)», за редакцією авторів: доктора економічних наук, професора, заслуженого діяча науки і техніки України Бурбело О.А. та викладача кафедри економічної безпеки Калашнікова М.М. видана у Луганському державному університеті внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка. Монографія написана на актуальну тему, яка викликає інтерес з точки зору теорії та практики. Вона спрямована на висвітлення складного взаємозв'язку між офіційним та тіншовим секторами, окреслює стратегію детінізації економіки на завершальній стадії реформування останньої. Зроблена вдала спроба дати комплексне викладання головних аспектів детінізації економіки.

Перша глава присвячена кримінологічним аспектам виникнення та розвитку тіншової економіки. Наголошується на тому, що тенізація економіки України характеризується певними специфічними тенденціями, які виявляються у яскраво окресленій інституалізації тіншових процесів. Дається визначення тіншової економіки та виокремлюються причини виникнення податкових правопорушень і живучості тіншової економіки. У підрозділі взаємозв'язок корупції та тіншової економіки мова йде про те, що пряме чи опосередковане проникнення суб'єктів тіншового сектору в органи законодавчої, виконавчої та судової гілок державної влади унеможливорює подальший процес ефективної трансформації економіки, зважаючи на лобіювання інтересів окре-

мих суб'єктів соціально-економічного та політичного процесу, часто з порушенням нормативно-правової бази. Важливий аспект полягає в тому, що розподіл доходів між колишніми тіншовиками та корумпованими урядовцями здійснюється тільки через механізм хабарів. Незважаючи на законодавчі заборони, представники владних структур через підставних осіб або інших кружним шляхом входять до складу засновників патронуваних тіншових фірм, часто вони є єдиними їх власниками.

У другій главі приділяється увага основним аспектам тонізації в Україні й у світі. Автори виявили широку обізнаність щодо висвітлення поставлених проблем в українській та зарубіжній науці. При цьому дослідження зосереджується саме на гострих або недостатньо вивчених аспектах. Йдеться, зокрема, про дослідження особливостей тінізації різних секторів економіки (фінансового, зовнішньоекономічного, торговельного, сектору малого і середнього підприємництва), основних шляхів ухилення від оподаткування, практичних питань протидії «втечі капіталу» з країни тощо. Корисним з методологічної точки зору є узагальнення та глибокий аналіз методів виявлення обсягів та динаміки показника тінізації економіки.

Третя глава монографії присвячена організаційно-правовим та економічним можливостям переходу тіншової економіки в офіційну. Цікавим видається обґрунтований авторами концептуальний підхід до детінізації економіки, зокрема



споживчих витрат (шляхом звільнення від оподаткування витрат фізичних осіб на відновлення людського капіталу). Заслуговує також на увагу запропоновані пропозиції щодо перегляду політики ціноутворення продукції природних монополій, упорядкування взаємодії регіональних органів управління та самоврядування з підприємцями. Також детально розглядаються питання стабілізації правового поля, контролю за переведенням грошей у готівку та засобам управління державною власністю.

Монографія не обмежується лише констатацією фактів, що віддзеркалюють негативні аспекти існування тіньового сектору в Україні та інших країнах з перехідною економікою. Важливим є те, що у роботі пропонуються стратегічні пріоритети детінізації економіки нашої країни на основі організаційно-правових методів в умовах ринкових перетворень.

Автори, усвідомлюючи особливості історичної генези тіньової економіки в Україні, наголошують на необхідності максимально неруйнівної та мінімально конфліктної легалізації некримінальної

тіньової економічної діяльності. Пропонуються відповідні мотиваційні механізми, які мають протидіяти тінізації економіки завдяки створенню в країні сприятливого підприємницького середовища.

Зрозуміло, що фундаментальна праця навіть такого рівня не може повною мірою висвітлити всі тенденції тінізації, які спостерігаються в українській економіці. Значний динамізм цього сектору економіки постійно зумовлює необхідність нових досліджень і висновків. Проте наведені методологічні підходи дозволяють науковцям та аналітикам ефективно та оперативно відстежувати новітні тенденції та формувати відповідні рекомендації щодо реалізації політики детінізації економіки в Україні.

Монографія О.А. Бурбело, М.М. Калашніков «Детінізація економіки (організаційно-правові проблеми)» робить значний внесок у вирішення проблеми детінізації економіки. Вона може бути корисною для науковців, викладачів, аспірантів, студентів вищих навчальних закладів, практиків, причетних до вирішення конкретних завдань у цій сфері.

Доктор економічних наук,  
професор кафедри економічної безпеки  
Луганського державного університету  
внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка



Н.Л. Недодаєва



**Бурбело О.А., Бурбело С.О.**  
**Особливості рейдерства в Україні**

В статті досліджено особливості рейдерства в Україні, послідовність дій по протиправному поведінню суб'єктів господарської діяльності і наведено пропозиції по протидії цьому явленню.

*Ключевые слова:* рейдерство, поглинання, етапи захопів, реєстри тінізаторів, балансова вартість, інформація, корупція, контрпропаганда, меншості акціонери, адміністративний ресурс, купівля акцій, «розпил» акцій, дивіденди, захист бізнесу.

**Burbelo O.A., Burbelo S.O.**  
**Features of raider are in Ukraine**

In this article were explored features of corporate raid in Ukraine, sequence of actions in illegal absorption of subjects of economic activity and showed propositions on counteraction to this phenomenon.

*Keywords:* corporate raid, absorption, stages of occupation, shareholder's registers, balanced charge, goals of corporate raid, information, corruption, counter-propagation, minority shareholders, administrative resource, buying of stocks, «dispersion» of stocks, dividends, protection of business.

**Евченко Н. Г.**  
**Налоговые риски в деятельности банка**

В статті досліджено наукові підходи до визначення поняття «налоговий ризик» і виділено його основні складові елементи. Обґрунтовано фактори і види налогових ризиків з точки зору діяльності банку і його функцій в налогових відносинах. Визначено вплив окремих видів налогових ризиків на діяльність банку.

*Ключевые слова:* ризик, налоговый ризик, фактори налогових ризиків банку, наслідки налогових ризиків, елементи поняття «налоговий ризик».

**Yevchenko N. G.**  
**Tax risks are in activity of bank**

The article investigates scientific approaches to the definition of «tax risk» and its basic elements. The factors and types of tax risks are classified in terms of the bank and its

functions in tax relations. Determined the influence of certain types of tax risks on the bank.

*Keywords:* risk, tax risk, factors of tax risks of bank, types of tax risks of bank, consequences of tax risks, components of concept «Tax risk».

**Долгих В.В.**  
**Социально-экономические выгоды в информационно-коммуникационном обеспечении деятельности предприятий**

Розкрито деякі проблеми в розвитку технологій інформаційно-комунікаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств. Представлено концепцію інформаційно-комунікаційної системи, яка вміщує понятійний апарат, принципи застосування, орієнтири розвитку і відповідність національним і міжнародним стандартам функціонування інформаційно-комунікаційних технологій.

*Ключевые слова:* інформаційно-комунікаційна система, комунікаційне забезпечення, інформаційно комунікаційна політика, інституційний підхід.

**Dolgh V.V.**  
**Socio-economic benefits are in the information and communication providing of activity of enterprise**

Rokrito some problems in development of technologies informatively - of communication providing of innovative activity of enterprises. Offered conception of infomaciyno - of communication system, which contains a concept vehicle, principles of application, orientiri of development and accordance, the national and international standards of functioning, informatively, of communication technologies.

*Keywords:* infomaciyno is the of communication system, of communication providing, informatively is an of communication policy, instituciyniy approach.

**Дюбанов А.С.**  
**Структурирование рынка электронной торговли в Украине**

В даній статті автором проведено дослідження структури ринку електронної торгівлі в Україні, визначено чотири ти-



повые группы предприятий, которые функционируют на данном рынке, а также сущность их взаимодействия в конкурентной борьбе.

*Ключевые слова:* структура рынка, конкурентоспособность, конкурентное преимущество, конкурентная среда, электронная коммерция, интернет-магазин.

**Dyubanov A.S.**

### **The market of e-commerce in Ukraine structuring**

In this article, the author studied the structure of the e-commerce market in Ukraine, has identified four types of groups of enterprises that operate in this market, as well as the nature of their interaction in the competition.

*Keywords:* market structure, competitiveness, competitive advantage, competitive environment, electronic commerce, online store.

**Заблудская И.В.**

### **Приоритетные задания и направления сбалансированного развития города**

В статье обоснованы приоритетные задачи и направления устойчивого развития города. Разработан и обозначен сценарии социально-экономического развития города с учетом влияния органов местного самоуправления согласно действующему законодательству.

*Ключевые слова:* приоритетные задачи, направления, сбалансированное развитие, город.

**Zabludskaya I.V.**

### **Foreground jobs and directions of sbalansirovannogo development of city**

In the article the priorities and directions for sustainable urban development. A scenario is defined and socio-economic development, taking into account the impact of local government in accordance with applicable law.

*Keywords:* priorities, trends, sustainable development, city.

**Загирняк Д.М., Калмыкова С.В.**

### **Роль межбюджетных отношений в регулировании экономического развития города**

Обоснована необходимость реформирования и проблемы местных бюджетов межбюджетных отношений. Раскрыта роль местных бюджетов в регулировании экономического развития региона.

*Ключевые слова:* местный бюджет, развитие, город, регион, регулирование отношений.

**Zagirnyak d.m., Kalmykova S.V.**

### **A role of interbudgetary relations is in adjusting of economic development of city**

Obosnovanna necessity of reformation and problem of local budgets of interbudgetary relations. The role of local budgets is exposed in adjusting of economic development of region.

*Keywords:* local budget, development, city, region, adjusting of relations.

**Зеленко Е.А.**

### **Оценка стоимости гудвилла машиностроительных предприятий как показателя эффективности их социальной ответственности**

В статье проведена оценка стоимости гудвилла предприятий машиностроительной отрасли. На базе расчетов сделаны выводы об эффективности их социально-ответственной деятельности.

*Ключевые слова:* гудвилл, оценка стоимости гудвилла, социальная ответственность предприятия

**Zelenko E.A.**

### **The estimation of enterprises goodwill cost in machine-building industry as index of efficiency of their social responsibility**

The estimation of enterprises goodwill cost in machine-building industry is conducted in the article. On the base of calculations the conclusions about efficiency of their socially-responsible activity are drawn.

*Keywords:* goodwill, estimation of goodwill cost, social responsibility of enterprise.

**Калинеску Т.В.**

### **Оптимистическое налогообложение**

Характеризуются нововведения в принятом Налоговом Кодексе Украины и направления дальнейшего его совершенствования с точки зрения дальнейших оптимистических преобразований в Украине на пути гармонизации к мировой системе налогообложения.

*Ключевые слова:* налоговый кодекс, налоговые нововведения, оптимистические преобразования налоговой системы.

**Calinescu T.V.**



### **Optimistical taxation**

An Article is characterized by the new view in Taxation law of Ukraine, also, it is the basis of the opinion for better changes, including optimistic decisions in Ukraine on the way of harmonization to the world of taxation system.

*Keywords:* taxation codex, new taxation changes, optimistic recreations of taxation system.

**Калинеску Т.В., Неглядова В.В.**

### **Значение лояльности для современного предприятия**

В статье рассмотрены оригинальные подходы к определению лояльности на предприятии; обоснована актуальность применения политики руководства в сфере формирования лояльности персонала, торговой марки и клиентов; определены особенности лояльности кадров на предприятии и предложены способы формирования лояльности персонала предприятия.

*Ключевые слова:* Карьерные перспективы, преимущества, лояльность, миссия предприятия, текучесть кадров, приверженность, управление персоналом.

**Calinescu T.V., Neglyadova V.V.**

### **Value of loyalty for a modern enterprise**

In the article the original approach to the definition of loyalty to the company, the urgency of application management policies in the field of staff loyalty to brand and customer, peculiarities of the business turnover and suggests ways to build loyalty stuff.

*Keywords:* career opportunities, competitive advantages, loyalty, company mission, employee turnover, personnel management

**Кириллов О.Д.**

### **Инвестиционная уязвимость машиностроительного предприятия**

В статье охарактеризованы пороги инвестиционной безопасности: чувствительность, уязвимость, покой и распад. Предложено определение инвестиционной уязвимости как составной деятельности предприятия.

*Ключевые слова:* инвестиции, инвестиционная безопасность, машиностроительное предприятие, мониторинг инвестиционного климата, уязвимость предприятия.

**Kirillov O.D.**

### **Investment vulnerability of machine-building enterprise**

The thresholds of investment safety are described in the article: sensitiveness, vulnerability, rest and disintegration. Determination of investment vulnerability is offered as to component activity of enterprise.

*Keywords:* investments, investment safety, machine-building enterprise, monitoring of investment climate, vulnerability of enterprise.

**Костырко Л.А., Велентейчик Н.Ю.**

### **Современное состояние и тенденции регулирования межбюджетных отношений**

В статье на основе анализа регуляции межбюджетных отношений в Украине на современном этапе определены проблемы регуляции этих отношений и пути преодоления диспропорций и стимулирование социально-экономического развития регионов.

*Ключевые слова:* межбюджетные отношения, Государственный бюджет, местные бюджеты, доходы и расходы Государственного и местных бюджетов, межбюджетные трансферты, дотация, субвенция, валовой региональный продукт.

**Kostirko L.A., Velenteychik N.**

### **Modern state and tendencies of adjusting of interbudgetary relations**

In the article on the basis of analysis of adjusting of interbudgetary relations in Ukraine on the modern stage certainly problems of adjusting of these relations and way of overcoming of disproportions and stimulation of socio-economic development of regions.

*Keywords:* interbudgetary relations, the State budget, local budgets, profits and charges State and local budgets, interbudgetary трансферты, grant, субвенция, gross regional product.

**Лихоносова А.С.**

### **Разработка сценариев самоорганизации предприятия**

Предложены сценарии самоорганизации предприятия, охарактеризованы их последствия с позиций экономического и организационного развития. Предложена система оценивания результатов реализации избранного сценария самоорганизации путем при-





менение метода принятия управленческих решений – «дерево решений».

*Ключевые слова:* предприятие, самоорганизация, сценарии, последствия, реализация, целесообразность, управленческие решения, альтернативы развития.

**Likhonosova A.S.**

#### **Development of scenarios of self-organization of the enterprises**

The scenarios of self-organization of enterprise are offered, their consequences are described from positions of economic and organizational development. The system of evaluation of results of realization of select scenario of self-organization a way is offered application of method of acceptance of administrative decisions is a decision «tree».

*Keywords:* enterprise, self-organization, scenarios, consequences, realization, expedience, administrative decisions, alternatives of development.

**Луцкив Е.Н.**

#### **Мировой финансово-экономический кризис: последствия и пути его преодоления в Украине**

В статье приведены основные причины возникновения мирового финансово-экономического кризиса. Проанализировано его влияние на основные показатели социально-экономического развития Украины. Рассмотрен мировой опыт борьбы с кризисом и возможности его адаптации в Украине. Определены основные приоритеты антикризисного регулирования и представлены рекомендации относительно преодоления кризисных явлений.

*Ключевые слова:* кризис, социально-экономическое развитие, антикризисные мероприятия, антикризисная политика, антикризисное регулирование.

**Lutskiv O.M.**

#### **World finansovo-ekonomicheskij crisis: consequences and ways of him priodaleniya in Ukraine**

Principal reasons of origin of world finansovo-ekonomicheskij crisis are resulted in the article. Its influence is analysed on the basic indexes of socio-economic development of Ukraine. World experience of fight against a crisis and possibility of his adaptation is considered in Ukraine. Certainly basic priorities of the антикризисного adjusting and recommendations are presented in relation to overcoming of the crisis phenomena.

*Keywords:* crisis, socio-economic development, anticrisis measures, anticrisis policy, anticrisis adjusting.

**Политюк Л.Г., Маленькая Є.Ю.**

#### **Развитие интернет-банкинга как формы совершенствования дистанционного управления в банковской системе.**

Исследование современного состояния интернет-банкинга как одного из видов дистанционного управления в банковской системе.

*Ключевые слова:* дистанционное управление, интернет-банкинг, система «клинт-банк», участники, платежи, совершенствование, развитие.

**Polityuk L.G., Malenkaia E.Y.**

#### **Development of internet-banking as a form improving the remote control in the banking system.**

Investigation of the current state of online banking as a type of remote control in the banking system.

*Keywords:* remote control, internet-banking, Client-bank electronic system, participants, payments, improvement, development.

**Рамазанов С.К.**

#### **Инструменты эколого-экономического управления производственной системой в условиях кризисов**

Рассмотрены инновационные инструменты для решения задания эколого-экономического моделирования и безопасного управления экономической системой (предприятия, регион) в условиях ее функционирования и развития в нестабильной, рискованной (опасной) и кризисной среде.

*Ключевые слова:* экономическая система, нестабильность, неопределенность, кризис, риск, безопасность, инновационные инструменты, моделирования, управления, информационные технологии.

**Ramazanov S.K.**

#### **Instruments of ekologo-ekonomicheskogo management the production system in the conditions of crises**

We consider innovative tools for solving environmental and economic exhanizm and the safe management of the economic system (enterprise, region) in the conditions of its functioning and development in the volatile, risky (dangerous) and a crisis environment.



*Keywords:* economic system, instability, uncertainty, crisis, risk, safety, innovative tools, management and information technology.

**Соловей Н.М., Баляба Е.В.**

### **Направления совершенствования налоговой политики путем мотивирования предприятий к эффективной работе**

В статье рассматривается возможность использования мотивационного механизма налогообложения предприятий, направления совершенствования налоговой политики относительно стимулирования предприятий к эффективной деятельности. Разработаны основные средства мотивирования предприятий относительно оптимального налогообложения деятельности.

*Ключевые слова:* налоговая политика, мотивация, система регрессивного налогообложения, мотивационный механизм, эффективная деятельность.

**Solovey M., Baliaba K.**

### **Directions of perfection tax politics are way reason of enterprises to effective activity**

Annotation. In the article examined to possibility of the use motivational mechanism of taxation enterprises, directions of perfection tax politics in relation to stimulation of enterprises to effective activity. The fixed assets of reason enterprises are developed in relation to optimum taxation of activity.

*Keywords:* tax politics, motivation, system of regressive taxation, motivational mechanism, effective activity.

**Тищенко В.В., Шемет А.О.**

### **Становление биржевой торговли в Украине**

В статье исследованы проблемы становления биржевой торговли в Украине. Современная биржевая торговля в Украине находится на стадии развития и для успешного последующего ее существования нужно не только расширение количества биржевых продуктов, но и улучшение организации биржевой деятельности и постепенный переход к полному соответствию реальной ситуации на биржевом рынке требованиям законодательства.

*Ключевые слова:* торговля, товарная биржа, операции, страхование, продукты, нормативная база, функции, права, соглашения, имущество, активы, посредники.

**Tischenko V.V., Shemet A.O.**

### **Becoming of exchange trade is in Ukraine**

In the article the problems of becoming of exchange trade are investigational in Ukraine. Modern exchange trade in Ukraine is on the stage of development and for successful subsequent its existences not only expansion of amount of exchange products but also improvement of organization of exchange activity and gradual passing is needed to complete accordance the real situation at the exchange market to the requirements of legislation.

*Keywords:* trade, commodity, exchange, operations, products, insurance, normative base, agreements, assets, mediators.

**Третьяк В.В., Воробьева Н.В.**

### **Типология административно-территориальных образований Украины в зависимости от уровня инновационного развития**

На основе определенных критериев построена типология административно-территориальных образований Украины, предназначенная для системного описания и диагностики инновационной сферы регионов, представляющая важность для реализации задач региональной инновационной политики.

*Ключевые слова:* регион, инновации, типология, инновационный потенциал, инновационное развитие, дифференциация, региональная инновационная система, кластерный анализ.

**Tretyak V.V., Vorobieva N.V.**

### **Typology of administrative-territorial formations of Ukraine depending on the level of innovative development**

Typology of administrative-territorial formations of Ukraine which is intended for system description and diagnostics of innovative sphere of regions and is important for realization of tasks of regional innovative policy is based on the basis of certain criteria

*Keywords:* region, innovations, typology, innovative potential, innovative development, differentiation, regional innovative policy, cluster analysis.

**Харьковский М.Б.**

### **Проблемы и перспективы развития рынка пластиковых карт в Украине**

Рассмотрено современное, посткризисное состояние существующего рынка пластиковых карточек в Украине: акценты



сделаны на изучении и исследовании перспектив развития сферы оборота платежных карточек, а именно финансовой безопасности банков и клиентов в этом сегменте банковских услуг; предложены некоторые мероприятия по усовершенствованию финансовой безопасности владельцев пластиковых карт.

*Ключевые слова:* услуги банков, безналичные расчеты, пластиковая карта, рынок, магнитная линия, смарт-карта, технологии, эмитент, владелец, карточные продукты.

**Kharkovskiy M.B.**

### **Problems and prospects market of plastic cards development in Ukraine**

The article is about modern, post-crisis existent of plastic cards market in Ukraine: accents are done on a study and research of the development of pay cards turn sphere, namely to financial safety of banks and clients in this segment of bank services; some measures concerning the improvement of financial safety of proprietors of plastic cards are offered.

*Keywords:* services of banks, non-cash settlements, plastic card, market, magnetic bar, smart card, technologies, issuer, proprietor, products of cards.

**Чернявская Е.И.**

### **Институты гарантий в процессах инкорпорирования**

Статья посвящена рассмотрению механизмов гарантий сохранности и целевого использования средств, собранных в процессе размещения акций.

*Ключевые слова:* корпорация, инкорпорирование, институты, механизмы гарантий размещения акций.

**Chernyavskaya E.**

### **Institutes of guaranties in the processes of incorporating**

The paper considers the mechanisms of guaranties as to saving and specific usage of assets created when investing in shares as conditions of corporate development.

*Keywords:* corporations, institutes, mechanisms guaranties of investing in shares.

**Шарко Е.А.**

### **Мониторинг организационно-экономического механизма диверсификации деятельности маркетинга предприятия**

Рассмотрен контроль и принципы построения мониторинга организационно-экономического механизма диверсификации деятельности предприятия. Конкретный характер и лучший путь для оценки механизма диверсификации деятельности предприятия – это применение его мониторинга.

*Ключевые слова:* диверсификация, организационно-экономический механизм, маркетинг, контроллинг, развитие, эффективность, оценка.

**Sharko O.O.**

### **Monitoring of organizational-economic mechanism of diversification of activity of marketing enterprise**

The control and principles of developing monitoring of organization-economic mechanism diversification of activity enterprise. Definite character and the better method for estimation mechanism diversification of activity enterprise is using its monitoring.

*Keywords:* monitoring, diversification, organization-economic mechanism, marketing, controlling, developing, efficiency, estimation.



**ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ**

- Баляба Катерина  
Володимирівна** Старший лаборант кафедри «Оподаткування»  
Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля  
(м.Луганськ)
- Бурбело  
Олег Анатолійович** Доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри «Економічна безпека»,  
Луганського державного університету внутрішніх справ  
імені Е.О. Дідоренка  
(м. Луганськ)
- Бурбело Сергій  
Олегович** Здобувач кафедри «Економічна безпека»  
Луганського державного університету внутрішніх справ  
імені Е.О. Дідоренка  
(м. Луганськ)
- Велентейчик  
Наталія Юріївна** Аспірант кафедри «Фінанси»  
Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля  
(м. Луганськ)
- Воробйова Наталія  
Вікторівна** Асистент Центру довузівської підготовки  
українських та іноземних студентів  
Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля  
(м. Луганськ)
- Долгіх Володимир  
Валерійович** Аспірант кафедри «Оподаткування»  
Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля  
(м. Луганськ)
- Дюбанов Олексій  
Сергійович** Аспірант кафедри «Економічна кібернетика»  
Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля  
(м. Луганськ)
- Заблодська Інна  
Володимирівна** Доктор економічних наук, професор,  
директор Луганської філії Інституту економіко-правових дослі-  
джень Національної Академії Наук України  
(м. Луганськ)
- Загірняк Денис  
Михайлович** Кандидат економічних наук, доцент  
кафедри «Фінанси»  
Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля  
(м. Луганськ)
- Зеленко Олена  
Олександрівна** Аспірант кафедри «Економіка підприємства»  
Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля  
(м. Луганськ)



<b>Євченко Наталія Григорівна</b>	Кандидат економічних наук, Державний вищий навчальний заклад «Українська Академія банківської справи Національного банку України» (м. Суми)
<b>Калінеску Тетяна Василівна</b>	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
<b>Калмикова Світлана Вікторівна</b>	Магістр спеціальності «Фінанси» факультету фінансового управління Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м.Луганськ)
<b>Кирилов Олег Дмитрович</b>	Старший викладач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
<b>Костирко Лідія Андріївна</b>	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
<b>Ліхоносова Ганна Сергіївна</b>	Аспірант кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
<b>Луцків Олена Миколаївна</b>	Кандидат економічних наук, старший співробітник Інституту регіональних досліджень НАН України (м. Львів)
<b>Маленька Еліна Юріївна</b>	Студент спеціальності «Банківська справа» факультету фінансового управління Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м.Луганськ)
<b>Матросова Людмила Миколаївна</b>	Доктор економічних наук, професор кафедри «Економічна теорія та прикладна статистика», Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Луганськ)
<b>Неглядова Вероніка Володимирівна</b>	Аспірант кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)



<b>Політюк Лілія Геннадіївна</b>	Старший викладач кафедри «Банківська справа» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м.Луганськ)
<b>Рамазанов Султан Курбанович</b>	Доктор економічних наук, доктор технічних наук, професор, декан факультету інноваційної економіки та кібернетики, завідувач кафедри «Економічна кібернетика» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
<b>Соловей Микола Михайлович</b>	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
<b>Тищенко Володимир Валентинович</b>	Старший викладач кафедри «Банківська справа» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м.Луганськ)
<b>Третяк Вікторія Вікторівна</b>	Доктор економічних наук, професор кафедри «Міжнародна економіка», Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
<b>Харківський Максим Борисович</b>	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Банківська справа» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
<b>Чернявська Євгенія Іванівна</b>	Доктор економічних наук, професор кафедри «Управління персоналом і економічної теорії», Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
<b>Шаталова Олена Олександрівна</b>	Аспірант кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
<b>Шемет Артем Олегович</b>	Студент спеціальності «Банківська справа» факультету фінансового управління Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м.Луганськ)



**ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ**

**науково-виробничий журнал**

**№ 2, 2011**

Відповідальний за випуск  
Літературний редактор

Л.А. Костирко  
З.І. Андропова

Технічний редактор  
Оригінал-макет

Т.М. Дроговоз  
Г.С. Ліхоносова

Підписано до друку 01.03.2011 р.  
Формат 60x84 1/8. Гарнітура Times New Roman.  
Умов. друк. арк.18,3. Обл. вид. арк. 19,1.  
Тираж 300 екз. Вид. № 2581. Замов. № \_\_\_\_\_

Видавництво  
Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля  
91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

**Адреса видавництва:** 91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а

**Телефон:** 8 (0642) 41-34-12. **Факс:** 8 (0642) 41-31-60

**E-mail:** uni@vugu.lugansk.ua

**http://vugu.lugansk.ua**

Надруковано



**Шановні колеги, пропонуємо Вашій увазі**  
**ВИМОГИ**  
**щодо змісту та оформлення статей в науково-виробничий журнал**  
**«ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»**

**Сфера розповсюдження та категорії читачів науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»:**

- загальнодержавна;
- науковці, практикуючі фахівці, викладачі, докторанти, аспіранти, студенти вищих навчальних закладів та ділова еліта країни.

**Тематичні рубрики:**

- теорія та методологія економічного розвитку;
- економіка та підприємництво;
- податки та бюджетна політика;
- фінанси та банківська справа;
- управління сучасним підприємством;
- облік та аудит;
- менеджмент;
- економіка регіону;
- міжнародна економіка;
- економічна кібернетика;
- організація виробництва.

**Програмні цілі науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»:**

- висвітлення проблем соціально-економічного розвитку країни;
- поглиблене вивчення методологічних та прикладних проблем сучасної економіки;
- оприлюднення результатів досліджень у галузі економіки, менеджменту, організації виробництва та підприємництва;
- поширення досвіду реформувань у всіх сферах економічної діяльності;
- надання інформаційної підтримки аспірантам, докторантам та молодим вченим.

Рукописи статей, що будуть направлятися до журналу повинні бути набрані у текстовому редакторі Microsoft Word (файл повинний мати розширення \*.doc або \*.rtf), написані українською мовою (або російською, чи англійською – для громадян інших країн).

Обсяг статті – від 6 до 10 сторінок формату А4 (210x297 мм).

Шрифт Times New Roman Суг № 14;

Міжрядковий інтервал 1,5.

Поля сторінок: усі – 20 мм (колонтитули не передбачаються).

**Структура статті повинна відповідати** Постанові Президії ВАК України № 7-05/1 від 15.01.2003 р. ("Бюлетень ВАК України" № 1/2003) та мати такі **елементи**:

- Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

*Рукопис має бути підписаний всіма авторами.*

**ДО РУКОПISУ ДОДАЮТЬСЯ**

- **рецензія доктора економічних наук** (завірена відповідним чином);
- **довідка про автора**, у якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, зазначається посада й організація, де працює автор, контактний телефон, електронна адреса, назва статті та обрана тематична рубрика;
- **витяг із протоколу** засідання кафедри, факультету або Вченої ради установи з рекомендацією статті до друку;
- **електронний варіант статті** (файл на CD-R чи CD-RW) у форматі Microsoft Word з розширенням «.doc чи .rtf». Диск потрібно підписати.

У текст статті можуть бути внесені редакційні правки без узгодження з автором.

**Головний редактор**

доктор економічних наук, професор Калінеску Тетяна Василівна

тел. (0642) 500-749.

**Відповідальний секретар**

Ліхоносова Ганна Сергіївна

тел. (0642) 500-748.

Статті подаються поштою за адресою: кафедра оподаткування Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, кв. Молодіжний 20-А, м. Луганськ, 91034 або надсилаються на e-mail: lihonosova@bk.ru чи info@taxation.lg.ua

**Сподіваємося на плідну співпрацю!**

