

**АКАДЕМІЧНИЙ**  
**ОГЛЯД АКАДЕМУ**  
**REVIEW**  
ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

НАУКОВИЙ  
ЖУРНАЛ

Видається  
з листопада 1994 року

**1 (42) 2015**

Виходить 2 рази на рік

З М І С Т

**Економічна теорія**

Кузьмінов С.В.	Чи повинна політична економія бути складною наукою?.....	5
Білоцерківець В.В.	Нова економіка: виклики та засади функціонування в умовах індустріального суспільства .....	11
Петруня Ю.Є.	Формування та відтворення акціонерного капіталу: механізми управління та суперечності .....	18
Рябцева Н.В., Алсуф'єва О.О.	Особливості узгодження економічних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності на нанорівні .....	23
Сіташ Т.Д.	Фінансова політика держави: прагматика та проблематика.....	29
Александрова Б.В.	Торгово-промислова палата України в системі факторів розвитку підприємництва .....	35

**Фінанси і бухгалтерський облік**

Вакулич М.М.	Моніторинг стану інвестиційного клімату економіки України: новітні підходи та сучасні моделі .....	44
Козир Т.М., Тиванюк І.С.	Реформування єдиного соціального внеску: проблеми та перспективи .....	53
Кроніковський Д.О.	Комбінація сучасних інструментів аналізу, діагностування та передбачення для побудови ефективної системи контролінгу .....	61
Пестовская З.С.	Совершенствование институциональных основ финансового рынка Украины .....	68

**Економіка підприємства**

Атамас П.Й., Атамас О.П.	Інтегрована корпоративна звітність: проблеми впровадження .....	78
Касьянова А.О.	Особливості імплементації антикризового управління на вітчизняних і зарубіжних підприємствах: планування, стратегії, реструктуризація... ..	86
Валиков В.П., Крышан А.Ф., Яременко В.А., Куренная И.Г.	Контроллинг и бюджетирование как информационная система управления предприятием .....	99
Гончар Л.А., М'ячин В.Г.	Нечітко-логічна модель оптимізації асортименту торговельного підприємства .....	109

**Менеджмент і маркетинг**

Павлова В.А., Гармідер Л.Д.	Моделювання розвитку кадрового потенціалу підприємства .....	118
Дем'янчук Б.О., Косарєв В.М.	Методика техніко-економічного порівняння альтернативних зразків техніки за узагальненим показником їхніх корисних властивостей.....	125
Мішустіна Т.С., Гончар Т.І.	Маркетинговий аналіз перспектив розвитку дитячих центрів в Україні.....	133

<b>Тараненко І.В., Яременко С.С., Зеленська В.А.</b>	Пошукові маркетингові дослідження споживачів промислового підприємства .....	144
--------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------	-----

## Світове господарство

<b>Zadoia A.</b>	Economies of the Visegrad countries: comparative analysis .....	153
<b>Воробйова К.О.</b>	Напрями нейтралізації впливу макроекономічних валютних ризиків на економіку України .....	160
<b>Wołowiec T., Soboń J.</b>	Impact of income taxation on economic growth .....	166
<b>РЕФЕРАТИ (ABSTRACTS)</b> .....		177

Журнал затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет  
за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля  
(протокол № 2 від 26.03.2015 р.).

**Головний редактор – Б.І. ХОЛОД,**  
доктор економічних наук, професор

### Редакційна колегія:

*А.О. Задоя*, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник народної освіти України, (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*О.І. Агеев*, доктор економічних наук, професор (м. Москва, Росія);  
*К.С. Айнабек*, доктор економічних наук, професор (м. Караганда, Казахстан);  
*О.І. Амоша*, доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Донецьк);  
*В. Белецький*, доктор хабілітований, професор (Варшава, Польща);  
*В.П. Буянов*, доктор економічних наук, професор, почесний працівник вищої професійної освіти Російської Федерації (м. Москва, Росія);  
*С.Б. Вакарчук*, доктор фізико-математичних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*Р.С. Грінберг*, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (м. Москва, Росія);  
*Г. Заман*, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (м. Бухарест, Румунія);  
*О.М. Зборовська*, доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*В. Драшкович*, доктор економічних наук, професор (м. Котон, Чорногорія);  
*С.А. Єрохін*, доктор економічних наук, професор (м. Київ);  
*В.В. Зірка*, доктор філологічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*Г.О. Крамаренко*, доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);

*С.А. Кузнецова*, доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*Б.М. Кузик*, доктор економічних наук, професор, академік РАН (м. Москва, Росія);  
*С.В. Кузьмінов*, доктор економічних наук (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*В.Є. Момот*, доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*Г. Остах*, доктор хабілітований (м. Жешув, Польща);  
*В.А. Павлова*, доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*Ю.Є. Петруня*, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (м. Дніпропетровськ);  
*О.В. Пушкіна*, доктор юридичних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*І.В. Тараненко*, доктор економічних наук (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*Ю.К. Тараненко*, доктор технічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*О.Б. Тарнопольський*, доктор педагогічних наук, професор, заслужений працівник освіти України (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*А.А. Ткач*, доктор економічних наук, професор (м. Жешув, Польща);  
*В.А. Ткаченко*, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник промисловості України (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*В.Я. Швець*, доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ);  
*Л.В. Пилипчак*, відповідальний секретар.

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку з тенденціями розвитку суспільства, а також досягнень у галузі економічної науки та підприємництва у сучасному аспекті економічного і політичного устрою України.

Для економістів, вчених, студентів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться актуальними напрямками розвитку економіки.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

Журнал «Академічний огляд» затверджений у Переліку наукових фахових видань рішенням Атестаційної колегії Міністерства освіти і науки України (наказ від 17 січня 2014 р. № 41).

Журнал «Академічний огляд» зареєстровано в міжнародних наукометричних базах **INDEX COPERNICUS** і **РИНЦ**.

© «Академічний огляд», 2015

© Дніпропетровський університет  
імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2015

# CONTENTS

## Economic theory

<b>S. Kuzminov</b>	Should political economy be a difficult science? .....	5
<b>V. Bilotserkivets</b>	New economy: calls and principles of functioning in the conditions of industrial society .....	11
<b>Yu. Petrunya</b>	Formation and reproduction of stock capital: management mechanisms and contradictions .....	18
<b>N. Riabtseva, O. Alsufieva</b>	Features of agreement the economic interests of innovative activity at the nanoscale level .....	23
<b>T. Sitash</b>	Financial policy: pragmatics and issues .....	29
<b>B. Aleksandrova</b>	Place of Ukrainian chamber of commerce and industry in system of entrepreneurship development factors .....	35

## Finance and accounting

<b>M. Vakulich</b>	Monitor the state of the investment climate of Ukraine's economy: new approaches and modern models .....	44
<b>T. Kozyr, I. Tyvanyuk</b>	The reform of single social contribution: problems and prospects .....	53
<b>D. Kronikovskiy</b>	Combination of modern analysis, diagnostics and prediction tools for an effective system of controlling .....	61
<b>Z. Pestovskaya</b>	Directions of Ukrainian financial market reforming .....	68

## Enterprise economics

<b>P. Atamas, A. Atamas</b>	Integrated corporate reporting: implementation issues .....	78
<b>A. Kasyanova</b>	Peculiarities of crisis management implementation at national and foreign enterprises: planning, strategies, restructuring .....	86
<b>V. Valikov, A. Kryshan, V. Yaremenko, I. Kurennaya</b>	Controlling and budgeting as an enterprise management informational system .....	99
<b>L. Gonchar, V. Myachin</b>	Fuzzy logic optimization model range enterprise .....	109

## Management and marketing

<b>V. Pavlova, L. Garmyder</b>	Modeling of human resources development at the company .....	118
<b>D. Demyanchuk, V. Kosarev</b>	Method of feasibility comparison of alternative models of equipment in accordance with the overall indexes of their useful properties .....	125
<b>T. Mishustina, T. Gonchar</b>	Marketing analysis of the prospects of developing children's centers in Ukraine .....	133
<b>I. Taranenko, S. Yaremenko, V. Zelenska</b>	Search methods of information on consumers for implementation growth strategy for company at industrial market .....	144

## World economy

<b>A. Zadoia</b>	Economies of the Visegrad countries: comparative analysis.....	153
<b>K. Vorobiova</b>	The ways to reduce of the influence of macroeconomic currency risks on the Ukrainian economy .....	160
<b>T. Wołowiec, J. Soboń</b>	Impact of income taxation on economic growth.....	166
<b>ABSTRACTS</b>	.....	177

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на **«Академічний огляд»** обов'язкове.

Редактори *М.С. Ярмолюк, А.Ю. Половна*  
Комп'ютерна верстка і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

*Свідоцтво про державну реєстрацію  
КВ № 20199-9999ПР від 18.07.2013 р.*

---

Підписано до друку 21.04.2015. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 16,10.  
Тираж 300 пр. Зам. № .

---

**Адреса редакції та видавця:**  
49000, м. Дніпропетровськ,  
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.  
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля  
**Тел/факс** (056) 778-58-66.  
**e-mail:** rio@duerp.edu

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».  
49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.  
Тел. (056) 794-61-05, 04  
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.

УДК 330.1

С.В. КУЗЬМІНОВ, доктор економічних наук, доцент, професор  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## ЧИ ПОВИННА ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ БУТИ СКЛАДНОЮ НАУКОЮ?

У статті підкреслюється протиріччя між ускладненням політичної економії як науки у зв'язку з новими дослідженнями і необхідністю її спрощення як дисципліни, що вивчається економістами-практиками. Висвітлено основні проблеми надмірної складності. Обґрунтовано необхідність популяризації політичної економії. Рекомендується використати досвід сучасних ІТ, комп'ютерних та автомобільних компаній і створити інтерфейс політичної економії, який був би дружнім у відношенні до споживача.

*Ключові слова: політична економія, розвиток науки, викладання політичної економії.*

У 2015 р. виповниться 400 років з часу опублікування книги Антуана Монкретьєна «Принципи політичної економії та оподаткування», яку прийнято вважати першим випадком використання терміна «політична економія» у публікації науково-практичного характеру. За цей період політична економія як наука кілька разів кардинально змінювала об'єкт наукового пошуку, його методологію і нині знову стоїть перед непростим вибором – як розвиватися далі. Визначенню та оцінці очікуваних наслідків можливих варіантів розвитку економічної теорії взагалі та її політекономічної галузі зокрема і присвячено цю статтю.

Політична економія, як і вся економічна теорія взагалі, поступово розвивається, удосконалюється та ускладнюється. Ці процеси спостерігалися з часу зародження економічної науки, продовжуються вони і зараз. Об'єктивні процеси спонукають до подальшого ускладнення операційного апарату. Логіка тут досить проста. На пострадянському просторі спостерігається стала тенденція до збільшення кількості захистів кандидатських та докторських дисертацій з економічних наук [1, с. 448–455]. Обов'язковою умовою захисту є наявність у дисертаційній роботі наукової новизни. Це вимагає від дослід-

ника введення нового понятійного апарату, застосування нових (або модифікованих) методів дослідження, оригінальності у розумінні об'єкта дослідження. Ця новизна поступово накопичується і стимулює зростання складності. Починається аналог «інформаційного вибуху», але у локальному середовищі економічної науки.

Для спеціаліста у сфері економічної теорії розбиратися у хитросплетіннях великої кількості економіко-теоретичних неологізмів – професійний обов'язок. Проте для фахівця у прикладній сфері (маркетингу, менеджменті, фінансах) зусилля, яких має бути докладено для опанування новизни у сфері економічної теорії взагалі і політичної економії зокрема, можуть видатися надмірними. Отримуючи зиск від виконання своїх прямих, часто дуже вузько спрямованих та специфічних обов'язків, спеціаліст-прикладник, з одного боку, не бачить потреби у вивченні економічної теорії, а з іншого боку, добре усвідомлює, що таке вивчення потребуватиме значних зусиль та витрат часу. У таких умовах сама ж економічна теорія (а точніше, теорія альтернативної вартості) дає відповідь на питання, чи буде така економічна теорія популярною.

Далеко не всі науки однаково популярні. Велика кількість з них є надбанням

лише дуже вузького кола спеціалістів. Проте економічна теорія не може дозволити собі такої розкоші. Як наука суспільна, вона не може бути надбанням лише вузького кола спеціалістів, оскільки у такому випадку вона не виконуватиме одну з найважливіших функцій – світоглядну.

Світоглядна функція економічної науки найвиразніше декларувалася тоді, коли економічна теорія мала назву «політична економія». Якщо класична політична економія адресувалася переважно правлячим колам, доводячи необхідність проведення антифеодальних реформ «зверху», то марксистська політична економія спрямовувалася на більш широкі кола, ті, що ми зараз назвали б середнім класом. Навіть більше. Відносна простота марксистської теорії дала можливість після деякого спрощення (чи, як писав Ф. Енгельс, «вulgаризації Маркса») донести її навіть до найменш підготовленої та інтелектуально розвиненої частини суспільства – пролетаріату. Успіх, звісно, виявився сумнівним, але принаймні головні висновки та термінологію вдалося впровадити у загальний вжиток.

Менш очевидною є світоглядна функція сучасного мейнстріму. Представники австрійської, кембриджської, лозаннської та американської шкіл, які стояли біля витоків сучасної економічної науки (економіксу), свідомо дистанціювалися від класового підходу в аналізі. Проте створити «чисту» економічну науку їм так і не вдалося. Вже теорія ринкового ціноутворення фактично є апологією ідеї невтручання держави у економічні процеси. Що ж стосується, приміром, теорії суспільного добробуту, то її світоглядна функція виглядає ще більш очевидною. Фактично, вона обґрунтовує необхідність відмовитися від будь-якого примусового перерозподілу благ та ресурсів і надати ринку повний карт-бланш у питаннях формування доходів усіх членів суспільства.

Важливим моментом у світогляді, який формувався економічною наукою початку ХХ ст. і формується сучасною мікроекономікою, є його відносна відірваність від реальності. Будь-якій обізнаній

людині ясно, що повне усунення суспільства від регулювання двосторонніх ринкових угод – утопія. Така політика нереалістична, як мінімум, з двох причин:

– самий ринковий механізм потребує неринкового втручання, наприклад, для стримування монополізації або для примусу сторін до сумлінного виконання укладених контрактів;

– людська природа така, що завжди знайдуться люди, які забажають обмежити свободу економічної діяльності інших людей, наприклад, для отримання політичної ренти тощо.

Але фактична неможливість досягнення ринкового ідеалу – не перешкода для світогляду. Наважимося сказати, що деяка утопічність є невід’ємною рисою будь-якого світогляду. Так, марксистські ідеали також виявилися на практиці недосяжними, проте залишаються популярними у середовищі певних інтелегентських кіл і нині. Власне, ідеал потрібен не для його повного впровадження у реальне життя, а для оцінки ситуації, прийняття рішень щодо прийнятності або неприйнятності тих або інших дій економічних суб’єктів. Ідеал – це точка відліку, а не кінцева точка руху. Така точка відліку необхідна для того, щоб оцінити якість поточної економічної політики та прийнятих економічних рішень на різних рівнях – рівні окремих індивідів, домогосподарств, підприємств, міністерств, відомств, держави у цілому як суб’єкта міжнародних економічних та політичних відносин.

Виконуючи свою нормативну функцію, економічна теорія свідомо або мимохіть знову повертається до проблем, піднятих ще у рамках політичної економії – про «правильний» устрій суспільства. «Правильність» подаємо у лапках, оскільки у суспільстві завжди існують різні (часто діаметрально протилежні) думки стосовно того, як повинно бути. Наочно це показано Карлом Марксом, який застосував класовий підхід до аналізу економічних процесів, показавши антагоністичність інтересів основних класів капіталістичного суспільства. Втім і сучасний

неокласично-неоліберальний мейнстрим певним чином дотримується такої думки, коли спирається на визначення предмета економічної науки, запропоноване Полом Самуельсоном. Стверджуючи, що економічна теорія вивчає діяльність людей стосовно ефективного використання обмежених ресурсів для задоволення безмежних за своєю природою потреб. Оскільки різні потреби належать різним людям, споживчі переваги яких індивідуальні, то виникає зіткнення інтересів, що обов'язково викликає і конкуруючі думки стосовно правильності, справедливості і припустимості тих чи інших індивідуальних або колективних дій.

Вступаючи у протиборство з іншими суб'єктами за дефіцитні ресурси, суб'єкт свідомо чи мимохіть розпочинає ідеологічну боротьбу, намагаючись залучити на свій бік якомога більшу кількість прихильників, впевнивши їх у своїй правоті, суспільній важливості, а відтак, і обґрунтованості своїх претензій на частку спільного «пирога» у вигляді доходу, доступу до ресурсів, пільг тощо. Загальний сенс поширення вигідного для себе світогляду певною групою членів суспільства зводиться до такого:

1. Посилення впевненості у власній правоті. Цей психологічний фактор дуже важливий для гуртування своїх однодумців, відстоювання власних інтересів в органах державної влади.

2. Підрив ідеологічних позицій суперників, впевненість яких знижується, внаслідок чого у їхньому середовищі з'являються внутрішні протиріччя, згасає воля до боротьби.

3. Залучення на свій бік тих, що коливаються. Такий прошарок між антагоністичними групами може бути досить численним. Але якщо він навіть і не надто великий, то все одно може виявитися критично важливим, як, приміром, критично важливою виявилася інтелігенція для розвитку і подальшого втілення ідей марксизму.

У постіндустріальному суспільстві важливість «боротьби за уми» зростає багаторазово. Сьогодні, як ніколи, зросла

могутність засобів масової інформації та їх здатність формувати суспільну думку з окремих проблем та, врешті-решт, формувати світогляд широких кіл. Поволі пропонуючи глядачам, слухачам, читачам певні поведінкові моделі, оцінні матриці, маніпулюючи інформацією, ЗМІ формують світогляд людини.

Карл Маркс, глибокий знавець цієї проблеми, недарма зазначав, що теорія тільки тоді стає матеріальною силою, коли нею оволодівають маси [2]. Чи здатна маса сучасних маркетологів, менеджерів, інженерів, дизайнерів (не кажучи вже про представників робітничих професій) повною мірою оволодіти сучасною економічною теорією чи, принаймні, політичною економією? Практика показує, що ні. По-перше, у зв'язку з тим, що з означених вище причин нефахівці просто не схочуть витратити достатньо велику кількість часу та сил на оволодіння знаннями, що не несуть безпосередньої користі учню, а по-друге, через неузгодженість, складність та протиріччя у самій економічній науці, де одночасно співіснують неокласична мікроекономіка, кейнсіанська макроекономіка (у нео- та посткейнсіанських варіантах), неомарксизм, соціально-інституціональні течії економічної думки, які не тільки не узгоджені між собою, але часто навіть дають протилежні висновки та рекомендації стосовно одних і тих же економічних процесів.

Слід визнати, що спроби об'єднати різні течії економіко-теоретичної науки вже робилися у минулому. Однією з найбільш вдалих вважають неокласичний синтез П. Самуельсона. Проте навіть у рамках цього агрегату існують просто неприпустимі протиріччя. Так, стосовно вирішення проблеми безробіття мікроекономічний підхід, базований на аналізі граничної продуктивності праці, рекомендує знижувати заробітну плату для зростання зайнятості, оскільки коріння безробіття вбачається у перевищенні ставок оплати праці над граничним продуктом праці у грошовому вираженні. Макроекономічний підхід у період депресії і пов'язаного з нею зростання безробіття пропонує, на-

впаки, стимулювати зростання заробітних плат, оскільки це позитивно впливає на сукупний попит та, врешті-решт, сприяє створенню нових робочих місць. Практик задається слухним питанням: «То що ж таки слід робити – підвищувати зарплати чи знижувати їх?».

Протиріччя, протиборство, суперечки спеціалістів – невід’ємна ознака науки, що активно розвивається. Але це не сприяє популяризації досягнень цієї науки, хоча, можливо, і не робить шкоди. Усе залежить від того, які функції буде виконувати нова політична економія.

Серед можливих варіантів подальшого розвитку політичної економії називають, зокрема, її розвиток як однієї з рівноправних частин економічної науки, присвяченої поділу влади та результатів суспільного виробництва, побудову на основі політекономії загальної системи, яка включає усі інші економічні науки, формування на основі політичної економії системи понять для комунікації представників різних течій економічних досліджень. У цілому всі можливі варіанти не суперечать, а доповнюють одне одного. Так, агрегування маркетингу, менеджменту, мікроекономіки і т. д. під егідою політичної економії обов’язково вимагатиме узгодження понятійно-категоріального апарату.

У зв’язку з цим слід зазначити, що прийняття політичною економією функції *lingua franca* для усіх економістів потребуватиме спрощення її категоріального апарату. У першу чергу, таке спрощення диктується міркуваннями затребуваності з боку користувачів. Очевидно, що маркетолог або фінансист не матимуть ані часу, ані бажання на вивчення складних семантичних конструкцій. Критерій особистої професійної ефективності вимагатиме перерозподілу зусиль на вивчення прикладного інструментарію, спеціальних методів аналізу.

Історія дає нам кілька прикладів подібного еволюційного спрощення. Наприклад, у Середньовіччі англійська мова була складнішою, ніж тепер (мала відмінки тощо). У міру ж її поширення і перетворення на засіб міжнародного спілку-

вання відбулося її спрощення. Інший приклад не тільки конкретизує проблему, але і дає натяк на можливий шлях її вирішення. Мова йде про операційні системи для комп’ютерної техніки. Нині безумовно домінуюча «операційка» Windows витіснила у небуття десятки конкурентів лише за рахунок того, що була простою для користувача і не потребувала від нього глибоких знань мов програмування і архітектури комп’ютерів. Втім, внутрішня будова Windows далеко не проста. Її постійний розвиток потребує зусиль високопрофесійних спеціалістів. Але пересічному користувачеві до того діла немає.

Білл Гейтс, тонкий знавець питання імплементації складних технічних рішень у практику роботи різноманітних робочих груп, що зробив багатомільярдні статки на розробці та реалізації програмного забезпечення, зазначає, що сучасні компанії можуть сподіватися значно зекономити на зборі, обробці, розповсюдженні необхідної інформації через створення «електронної нервової системи» [3]. При цьому він наголошує на необхідності стандартизації та уніфікації, без яких виникають конфлікти програмного забезпечення та створюється атмосфера непорозуміння та неузгодженості навіть у найпростіших процесах на кшталт обміну електронними повідомленнями чи складання поточних рапортів. У той же час він зазначає, що метою уніфікації є не скорочення різноманіття форм та методів діяльності працівників, а навпаки, визволення їх від прийняття рішень стосовно рутинних операцій. Вивільнений час співробітники можуть витратити на щось дійсно корисне – удосконалення стратегій просування товарів, винайдення нових можливостей економії витрат тощо.

Спеціалістам у галузі економічної науки, як мінімум, психологічно важко погодитися на примітивізацію науки. Але варто було б узяти до уваги діяльність соратника і товариша К. Маркса – Ф. Енгельса, який, попри непересічний талант та здатність до глибоких філософських роздумів (можна згадати «Анти-Дюрінг»), більше уваги приділяв популяризації (часом, на-



віть, «вульгаризації») марксизму. Мабуть, будучи успішним підприємцем, він розумів, що будь-яка ідея або теорія є до певної міри товаром, а отже, має бути здатною задовольняти яку-небудь потребу споживача, який, у свою чергу, має бути здатним цей товар спожити.

Таким чином, маємо протиріччя. З одного боку, економічна теорія (і, зокрема, політична економія) ускладнюється, а з іншого – будучи складною, вона не знаходить, умовно кажучи, «попиту» серед потенціальних користувачів. Ігнорування проблеми, залишення її у стані «як іде, так нехай і йде» загрожує поступовим падінням популярності, а там, може, і повним вилученням політичної економії з навчальних планів навіть економічних спеціальностей. Звісно, було б неправильним повністю комерціалізувати науку, перетворити процес пізнання на бізнес-процес. Може, і не усе має бути скопійоване, але принаймні аналіз зворотного відгуку від споживача, на нашу думку, конче необхідний. Відрив політичної економії від мас був би стратегічною, смертельною помилкою.

У той же час орієнтація лише на спрощення також не припустима. Надмірне загравання з не надто інтелектуальним споживачем наукової продукції (надто, якщо наука належить до суспільних, а

не, скажімо, природничих) може загальмувати розвиток науки і перетворити її на щось розважальне.

Вважаємо, що одним з можливих шляхів вирішення зазначеного протиріччя міг би бути той, яким пішли розробники комп'ютерної техніки та програмного забезпечення, тобто шлях поділу на «спеціалістів» та «користувачів». Тоді науковці, просуваючи далі передові рубежі політичної економії, могли б вільно використовувати складний інструментарій, термінологію, відшліфувати методологію досліджень, але при цьому не забуваючи про споживача їхнього «продукту» – пересічного маркетолога, фінансиста, менеджера. Така орієнтація була б певним обмежувачем надмірної свободи у виборі тематики та трактуванні предмета досліджень, одночасно сприяючи популяризації науки та забезпечуючи шматок хліба спеціалістам. У будь-якому випадку, сучасні комп'ютерні програми, гаджети, автомобілі, продукти інших успішних галузей, що швидко розвиваються, створюються «дружніми до користувача», зручними та ергономічними. Тому, можливо, політекономам варто було б запозичити цей успішний досвід і створити інтерфейс політичної економії, який був би дружнім до споживача?

### Список використаних джерел

1. Сергиенко В.И. Болонский процесс: аттестация научных кадров высшей квалификации на постсоветском пространстве (проблемы и решения) / В.И. Сергиенко; отв. ред. Е.Г. Ясин // Модернизация экономики и общественное развитие. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. – 619 с.
2. Маркс К. К критике гегелевской философии права / К. Маркс // Нишета философии. – Мир книги, Литература, 2007. – 416 с.
3. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс; общ. ред. Н. Шаховой. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 480 с.

### References

1. Sergienko, V.I. (2007) *Bolonskii process: attestaciya nauchnykh kadrov vysshei kvalifikatsii na postsovetskom prostranstve (problemy i reshenia)* [The Bologna process: certification of highly qualified scientific personnel in the post-Soviet space (problems and solutions)] In: *Modernizatsiya ekonomiki i obshchestvennoe razvitie* [Modernization of the economy and social development], Moscow, HSE Publishing House, 619 p. (In Russian).

2. Marx, K. (2007) К критике гегелевской философии права [To the Critique of Hegel's Philosophy of Right], In: Nishcheta filosofii [The Poverty of Philosophy], «Mir knigi» Publ [World of Book Publ], 416 p.

3. Gates, B. (2001) Biznes so skorostiu mysli [Business at the Speed of Thought], Moskow, EKSMO-Press Publ., 480 p.

В статье подчеркивается противоречие между усложнением политической экономии как науки в связи с новыми исследованиями и необходимостью ее упрощения как дисциплины, изучаемой экономистами-практиками. Освещены основные проблемы чрезмерной сложности. Обоснована необходимость популяризации политической экономии. Рекомендуется использовать опыт современных ИТ, компьютерных и автомобильных компаний и создать интерфейс политической экономии, который был бы дружелюбным по отношению к потребителю.

**Ключевые слова:** *политическая экономия, развитие науки, преподавание политической экономии.*

The article stresses the contradiction between complication of political economy as a science due to new researches and the necessity of its simplification as a discipline which is studied by practical economists. The basic problems of excessive complexity are highlighted. The necessity of political economy popularization is substantiated. It is recommended to follow the experience of modern IT, computer and automotive companies and form interface of political economy that would be friendly to the consumer.

**Key words:** *political economy, development of science, teaching of political economy.*

*Одержано 23.01.2015.*

УДК 330.342.2

В.В. БІЛОЦЕРКІВЕЦЬ, доктор економічних наук, доцент,  
професор Національної металургійної академії України

## НОВА ЕКОНОМІКА: ВИКЛИКИ ТА ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ В УМОВАХ ІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті розкрито специфіку функціонування нової економіки в умовах становлення та розвитку індустріального суспільства. Запропоновано алгоритм функціонування нової економіки, виокремлено основні фази у розвитку окремої новоекономічної ризосомної коаліції та показано їх головні особливості. Обґрунтовано рекурентний характер руху нової економіки. Доведено, що узгодження технічного дизайну є процедурою, що актуалізується лише при переході нової економіки до етапу функціонування в умовах індустріального суспільства.

*Ключові слова:* нова економіка, індустріальне суспільство, ризосома, функціонування, інновації.

**Постановка проблеми.** Первинне становлення нової економіки як самостійного феномену відбувалося ще в умовах домінування натурального господарства та на світанку формування простого товарного виробництва. Втім нова економіка доіндустріального типу, що набувала оявлення у ті часи, залишалася досить нетривкою. Неекономічний ландшафт мав надзвичайно плаский характер, а сама нова економіка із статусом другорядності опинялася на периферії старої. Лише з розвитком товарного виробництва нова економіка поступово втратила свою підпорядкованість старій економіці, стала менш вразливою до зовнішнього тиску. Саме з переходом до індустріального суспільства збігається початок функціонування нової економіки як відносно самостійної складової економічно-неекономічної цілісності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми функціонування інноваційної економіки, особливості технологічних, ресурсних, маркетингових викликів в умовах становлення індустріального суспільства опинялись у центрі уваги значного кола знаних дослідників. Це, зокрема, розробки А. Абрамеші-

на, Дж. Аттербека, Р. Барраса, О. Голіченка, Х. Клодта, Й. Крістіансена, К. Маркса та багатьох інших відомих науковців. Водночас питання щодо визначення конкретного алгоритму функціонування нової економіки в умовах індустріалізму, розкриття особливостей та фаз її розвитку й досі не набули належного відображення у науковій літературі.

**Метою статті** є дослідження особливостей функціонування нової економіки в умовах становлення індустріального суспільства, розкриття основних шляхів послаблення гостроти викликів, на які наражається нова економіка в процесі свого функціонування.

**Результати досліджень.** Піонерні технологічні модернізації в умовах становлення товарного виробництва за відсутності належного рівня кваліфікації робітників, зайнятих на підприємствах-інноваторах, та недостатньої підтримки з боку продуктивних модернізацій були приречені на невдачу. Першими вдалими, сприйнятими суспільством будуть зміни саме в споживчих якостях товарів, хоч їх значущість, може, й буде досить сумнівною. Тільки після цього з'являться можливості для технологічних (процесових

інновацій). В умовах доіндустріального суспільства консумаційне оновлення має випереджати технологічне. Подібна ситуація виникає й пізніше, в умовах становлення індустріального суспільства.

Дійсно, логіка розвитку процесу залишається незмінною, проте значні пертурбації чекають на конкретний механізм функціонування вже існуючої та сформованої субцілісності нової економіки за нових обставин промислового перевороту та посилення ролі індустріального виробництва. У певному розумінні окремі сторони подій, що відбуваються на вістрі економічних перетворень, описує запропонована Дж. Аттербеком модель динаміки продуктивних та процесових інновацій [6]. Алгоритм функціонування нової економіки, наведений на рис. 1, передба-

чає циклічне повторення трьох фаз у розвитку окремої ризосомної коаліції, які визначають специфіку пульсацій її коливального руху: 1) переважання змін у споживчих властивостях блага; 2) домінанті змін у технології виробництва блага; 3) щодо збалансованих змін у споживчих властивостях і технології виробництва блага.

Завершення однієї фази рекурентно викликає початок наступної, обумовлюючи функціонування нової економіки як субмножини, що самооновлюється, перегруповується та відроджується не як конгломерат окремих фрагментів, а як оновлена автопоетична цілісність утворень ризомного характеру. На першій фазі (послідовність блоків 2, 3, 4 на рис. 1) в одній з галузей прискорено зростає обсяг продуктивних інновацій, створюються все нові й

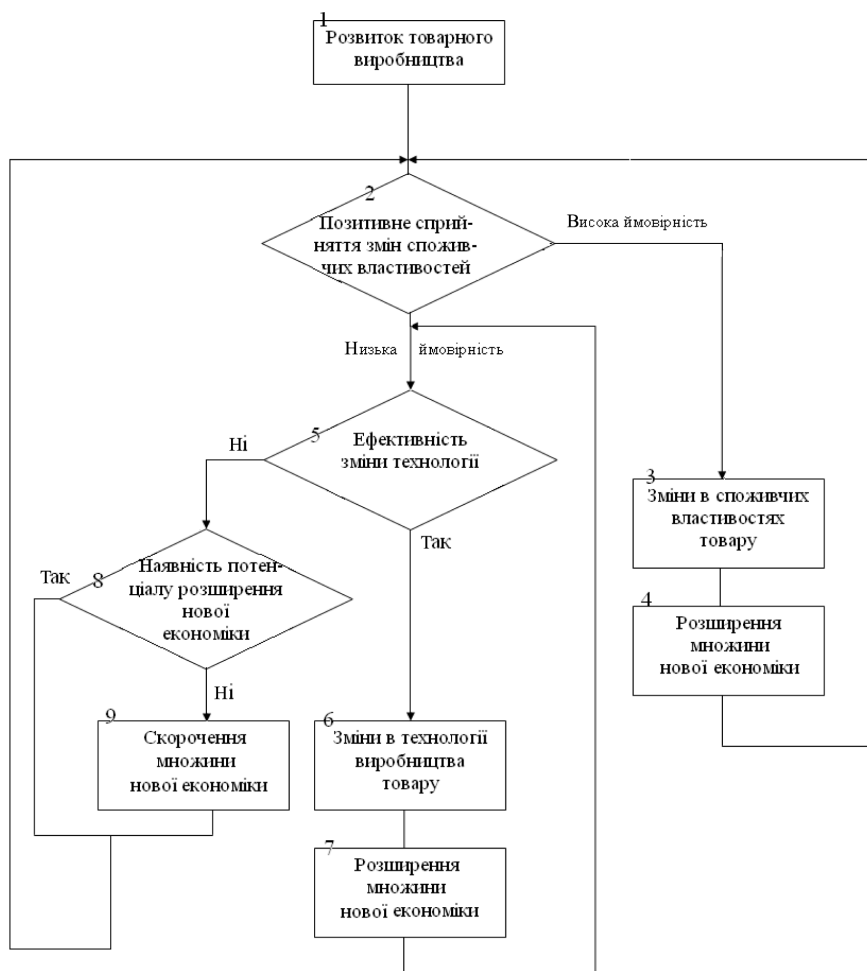


Рис. 1. Алгоритм функціонування нової економіки

нові інваріанти базових благ, генеруються нові товари з унікальними властивостями. Втім розвиток таких процесів не суперечить одночасному впровадженню й процесових інновацій, хоч темп їх зростання буде значно поступатися темпу продуктивних.

Слід зазначити, що процедура визначення рівня ймовірності позитивного сприйняття споживачем зміни властивостей блага як високого або низького не має тригерного характеру. Вона є когерентною та передбачає можливість коригування безпосереднього числового наповнення критерію високої чи низької ймовірності в блоці (2) відповідно до конкретної ситуації, що склалась на ринку певного блага. Протягом першої фази площина консумаційного вибору стрімко розширюється, він стає більш поліальтернативним, а споживач, експериментуючи з новими благами, отримує можливість підвищити сукупну корисність свого споживчого набору. Проте надзвичайне різноманіття благ є тимчасовим. Поступово, з одного боку, об'єктивні процеси централізації та концентрації капіталу, а з іншого – бажання виробників мінімізувати свої витрати приведуть до появи «домінуючого дизайну». Його поява означає припинення бурхливого збільшення продуктивних інновацій. Момент формування «домінуючого дизайну» стає поворотною точкою до другої фази розвитку. Подібне формування може відбуватися за різними сценаріями, а сам «домінуючий дизайн» не має чітко визначених критеріїв та може набувати досить відмінного вигляду, залежно від конкретної просторово-хронологічної топології його появи.

Досягнення домінування певного технологічного дизайну означатиме виявлення виробниками найбільш ефективної технології виробництва певної групи конкуруючих товарів. Виробники вимушено доходять загального консенсусу щодо інгредієнтного змісту продуктів, специфікацій їх складових. Як наслідок, з технологічної точки зору споживач отримуватиме майже ідентичні товари від різних виробників. Можливість досягнення тако-

го стану в умовах зародження та становлення нової економіки видається досить примарною. Застосування єдиної для всіх технології виробництва передбачає відносно вільний рух технологічних здобутків між самостійно функціонуючими продуцентами. Зрозуміло, що такий рух матиме перепони, значні часові лаги тощо, проте він буде відбуватись, оскільки в основі різних застосовуваних технологій лежить єдина наукова база.

Піонерні технологічні розробки різних виробників можуть мати величезні розбіжності, але прямування шляхом конвергенції забезпечить зняття цих відмінностей та застосування єдиної для всіх чи, щонайменше, досить маловаріативної технології. В умовах становлення нової економіки доіндустріального типу таких можливостей ще не існувало. Спільна наукова база технологій була практично відсутня. Технологічні розробки мали чітко виражений прикладний характер, спираючись на інтуїтивні знання та емпіричний досвід. Технологія часом була нерозривно пов'язана з місцевими традиціями, забобонами і табу. Яскравим прикладом цього є поширене у стародавні часи в окремих регіонах Малої Азії та Північної Європи загартування зброї в людській крові або читання специфічних наговорів у ковальській справі. Незважаючи на досить екзотичний вигляд, вони були досить дієвими та знаходять адекватне обґрунтування з позицій сучасної науки. Специфіка цехових традицій передавання змісту, нюансів технології від майстра до учня, як процесу втаємничення його в секрет ремісничого мистецтва, створювала майже непереборні бар'єри для розповсюдження технологій, стаючи на заваді формуванню спільного технологічного дизайну.

Перехід до стану домінування певного технічного дизайну означає досягнення виробниками згоди щодо технічних характеристик продукту. Це дасть можливість споживачеві задовольняти певну потребу аналогічною продукцією від будь-якого виробника, не побоюючись погіршення внаслідок цього споживчих властивостей. Насправді необхідність по-

яви такого дизайну набуває важливості лише за умов споживання комплементарних благ.

Уніфікація частини технічних властивостей благ дозволяє споживачу підійти з певною байдужістю до вибору конкретних складових пари (чи групи) комплементарних благ. Наприклад, з технічної точки зору він буде в змозі індивідуально поєднувати комплект з вилки та розетки від будь-яких виробників. Втім для значної кількості благ необхідність такої уніфікації виглядає дещо сумнівною, а для часів становлення нової економіки вона виглядає цілком недоцільною. Актуальною процедура узгодження технічного дизайну стає лише в період вже самостійного функціонування нової економіки в умовах індустріального суспільства, набуваючи особливої нагальності в сучасні часи переходу неоекономіки на траєкторію прискореного розвитку.

Набуття домінантного становища єдиним естетичним дизайном означає обрання виробниками спільного підходу до зовнішнього вигляду споживчого блага. З точки зору споживача, пропозиція усіх товаровиробників буде представлена майже однорідними товарами. З одного боку, таке узгодження пов'язане з існуванням у споживачів певного стереотипу щодо того, як має виглядати певний товар та які він повинен мати споживчі характеристики, а з іншого – формування таких стереотипів може бути штучним.

Суб'єктивне припущення, що товар має асоціюватися з переліком конкретних споживчих властивостей, через певний час приводить до об'єктивної фіксації такої асоціації. У подальшому ж традиції споживання минулих поколінь будуть визначати консумаційний вибір їх наступників [2, с.119]. Отже, зараз виробники змушені виготовляти товари з різним естетичним дизайном залежно від того, на який ринок вони будуть спрямовані. Так, європейські та американські споживачі віддають категоричну перевагу ручним будівельним інструментам із матовим покриттям, а азійські – із блискучим. Як наслідок, для багатьох товарів і

товарних груп загальний естетичний дизайн не утворюється, він набуває локальних форм як у просторовому, так і в часовому вимірах. Ще менш певною та однозначною ситуація була в часи зародження та становлення нової економіки, коли замість єдиного естетичного дизайну існував цілий їх спектр.

На другій фазі розвитку (послідовність блоків 5, 6, 7 на рис. 1) стрімке зростання благ з відмінними властивостями значно загальмовується. Дійсно, значну частину цих начебто нових, відмінних товарів можна цілком включити до орбіти узвичаєного базового чи нового базового товарів. Вони виступають як їх девіації, а не самостійні товари, а отже, у величезній своїй кількості не стають надбанням нової економіки. Набуття усталеності у статусі необлага одного чи групи товарів, включення їх у нову конфігурацію споживчих наборів ставить під знак питання необхідність нових продуктивних модернізацій. Як в умовах становлення, так і в умовах функціонування нової економіки індустріального типу, діяло правило: «Не здійснюй інновацій доти, доки не будеш змушений це зробити» [4, с. 2]. Тільки сучасна нова економіка, що перейшла на траєкторію авангардного розвитку, вимагає його переформулювання у новий імператив: «Інновації або загибель». Тож потенціал зростання консумаційної привабливості певних товарів в очах споживачів майже вичерпано, кориснісний люфт між існуючими та бажаними благами стає надто мізерним для подальшої активної експериментальної діяльності виробників щодо створення цих «ідеальних» на поточний момент благ. Незважаючи на це, така діяльність не припиниться, проте її потужність іде на спад.

Виробники, не маючи можливості розширити обсяг збуту за рахунок пропозиції благ із новими споживчими властивостями, змушені перенести фокус конкурентної боротьби з продуктової сфери в технологічну. Дійсно, не тільки припинення зростання, а навіть його загальмування для товаровиробників матиме катастрофічні наслідки. У найближ-

чий перспективі фіксація обсягу попиту не обов'язково негативно позначиться на основних показниках діяльності підприємства. Зрозуміло, виникнуть проблеми щодо ефективного використання виробничих потужностей, що вводились в експлуатацію відповідно до очікуваних темпів зростання обсягів випуску, повернення ймовірних запозичень, що залучались у надії на позитивну динаміку на споживчих ринках тощо. Посилиться актуальність питання незбалансованості попиту та пропозиції, в умовах значного погіршення компенсаційних можливостей реалізації надлишку товарів, як товарів з «квазіунікальними» споживчими властивостями, більш зримими стануть наслідки політики продуктового псевдорозширення виробництва.

Проте більш вагомі негативні наслідки чекають на виробників дещо пізніше, економічна рецесія відбудеться з певним лагом. Модель Самуельсона-Гікса недвозначно постулює, що подальший розвиток подій буде мати досить негативне забарвлення. Загальмування чи припинення зростання обсягу попиту на товари кінцевого попиту результує в скорочення обсягу інвестицій, що, у свою чергу, призведе до подальшого зменшення обсягів виробництва, доходів та споживчих видатків, мультиплікативно погіршуючи економічний стан як виробників, так і споживачів їхньої продукції. Втім потужна економічна рецесія матиме й позитивні наслідки. Відбуваючись у супроводі значного посилення конкуренції між акторами-продуцентами в боротьбі за існування, втрати бачення ними перспектив подальшого вдосконалення наявних благ, вона ставить виробників на грань виживання, вимагаючи не пасивного пристосування до нових умов господарської діяльності, а кардинальних змін. Саме створення ситуації «на краю хаосу», коли малі флуктуації здатні ініціювати фазовий перехід, скинути систему в інший стан, задати інший хід процесу морфогенезу» [1, с. 187], стає передумовою перекристалізації зусиль, формування дещо іншої, більш складної системи, радикальної перебудови зв'язки технологія виробництва – споживчі якості товару.

Лише досягнення цієї грані хаосу [5, с. 29] надасть виробникам необхідних сил для застосування інших джерел зростання нової економіки, що врешті-решт отримує явний прояв у переході до нової стратегії зростання виробництва. Імперативом виживання стане спрямування накопичених продуцентами протягом відносно комфортного періоду масового впровадження продуктивних інновацій ресурсів на технологічне оновлення. Як наслідок, замість калейдоскопа змін у споживчих якостях товарів придуть менш різноманітні зміни в технології виробництва.

Наукові знання, що дозволяють опанувати ці технології, могли з'явитися досить давно, але лише виклик «краю хаосу» змусить виробників розпочати експерименти з реалізацією їх прикладних аплетів. Так, від винаходу Х. Девіллем алюмінію до початку безпосередньої розробки практичних технологій його застосування пройшло майже сто років. Натомість поодинокі спроби застосувати вже існуючі технології здійснювались і раніше, ще в добу домінування змін у споживчих властивостях благ. Проте такі експерименти із впровадження на підприємстві нових технологій під час фази, що цьому не сприяє, найчастіше залишаються невдалими.

Це не викликає подиву, оскільки, як зазначав К. Маркс, «витрати, яких потребує ведення підприємства, що застосовує вперше нові винаходи, завжди значно більші, аніж витрати більш пізніших підприємств, що виникають на його руїнах, на його кістках» [3, с. 116]. І цим наступникам належить місія як застосувати вже існуючі, так і розширити гаму технологічних розробок за умов переходу нової економіки до руху за іншим вектором. Проте як вектор руху нової економіки є мінливим, так і технологічний прогрес у виробництві окремої групи товарів не є безкінечним. Поступово технологічний потенціал буде вичерпано, очікування ж нових радикальних процесових інновацій буде марним. Відбувається завершення другої фази циклу.

Виробники будуть змушені перейти до третьої фази – збалансованого впровадження змін у споживчих якостях товарів та змін у технології їх виробництва (послідовність блоків 5, 8 → 2, 3, 4 → 2, 5, 6, 7 на рис. 1). Кардинальні покращання товару стають неможливими, перелік їх нових інваріантів, що отримують схвалення споживачів, є досить обмеженим. Аналогічна ситуація спостерігатиметься й щодо можливості покращання технології їх виробництва. Зміни набуватимуть косметичного характеру. Подібний рух відображає модель функціонування нової економіки індустріального типу, яка здобуває

домінуючі позиції в умовах індустріального суспільства.

**Висновки.** Отже, функціонування нової економіки в умовах становлення та розвитку індустріального суспільства набуває рекурентного характеру: від домінування оновлень у консумаційних атрибутах продуктів до переважання технологічних модернізацій та до збалансованих несиметричних продуктово-процесових змін. Подальші дослідження мають показати, як відбувається еволюція нової економіки в умовах постіндустріального суспільства.

### Список використаних джерел

1. Князева Е.Н. Синергетика: Нелинейность времени и ландшафты коэволюции / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. – М.: КомКнига, 2007. – 272 с.
2. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Госполитиздат, 1957. – Т. 8. – 705 с.
3. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Госполитиздат, 1961. – Т. 25. – Ч. 1. – 546 с.
4. Christiansen J.A. Building the innovative organization: Management systems that encourage innovation / J.A. Christiansen. – N.-Y.: St. Martin's Press. – 2000. – 357 p.
5. Kauffman S. At Home in the Universe. The Search for Laws of Self-organization and Complexity / S. Kauffman. – N.-Y.: Oxford University Press. – 1995. – 336 p.
6. Utterback J.M. Mastering the dynamics of innovation: How companies can size opportunities in the face of technological change / J.M. Utterback. – Boston: Harvard Business School Press, 1994. – 253 p.

### References

1. Knjazeva, E.N., Kurdjumov, S.P. (2007), *Sinergetika: Nelinejnost' vremeni i landshafty kojevoljucii* [Synergetics: Non-linearity of time and landscapes of co-evolution]. Moscow, KomKniga Publ., 272 p.
2. Engels, F., Marx, K. (1957), *Sochinenija* [Works]. Moscow, Gospolitizdat Publ., vol. 8, 705 p.
3. Engels, F., Marx, K. (1961), *Sochinenija* [Works]. Moscow, Gospolitizdat Publ., vol. 25, iss. 1, 546 p.
4. Christiansen, J.A. (2000), *Building the innovative organization: Management systems that encourage innovation*, N.-Y., St. Martin's Press, 357 p.
5. Kauffman, S. (1995), *At Home in the Universe. The Search for Laws of Self-organization and Complexity*, N.-Y., Oxford University Press, 336 p.
6. Utterback, J.M. (1994), *Mastering the dynamics of innovation: How companies can size opportunities in the face of technological change*, Boston, Harvard Business School Press, 253 p.

В статті раскрыта специфика функціонування нової економіки в умовах становлення та розвитку індустріального общества. Предложен алгоритм функціонування нової еко-



номики, выделены основные фазы в развитии отдельной новоэкономической ризосомной коалиции и показаны их основные особенности. Обоснован рекуррентный характер движения новой экономики. Доказано, что согласование технического дизайна является процедурой, получающей актуальность лишь при переходе новой экономики к этапу функционирования в условиях индустриального общества.

***Ключевые слова:* новая экономика, индустриальное общество, ризосома, функционирование, инновации.**

In the article the specific of functioning of new economy is exposed in the conditions of becoming and development of industrial society. The algorithm of functioning of new economy is offered, basic phases are distinguished in development of new economy rizosome coalition and they are shown main features. Recurrent character of motion of new economy is reasonable. It is well-proven that a concordance of technical design is procedure actuality in transition a new economy to the stage of functioning in the conditions of industrial society.

***Key words:* new economy, industrial society, rizosoma, functioning, innovations.**

*Одержано 23.01.2015.*

УДК 334.722.8

Ю.Є. ПЕТРУНЯ, доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри Академії митної служби України

## ФОРМУВАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ: МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ

У роботі досліджено еволюцію наукових поглядів на сутність, природу, механізми відтворення акціонерного капіталу. Проаналізовано теоретичні концепції та підходи до визначення категорії «капітал», виявлено головні форми функціонування капіталу, висвітлено питання відтворення акціонерного капіталу, системи управлінських та інших відносин в акціонерних товариствах. Розглянуто особливості відтворення акціонерного капіталу в сучасних умовах, взаємодію фондового ринку з реальним інвестуванням, суперечності цієї взаємодії. Показано зв'язки відтворення акціонерного капіталу та системи відтворення та накопичення капіталу в національній економіці.

**Ключові слова:** капітал, акціонерний капітал, акціонерна власність, управління, відтворення та накопичення капіталу.

**Вступ.** Акціонерні товариства відіграють провідну роль в сучасному економічному житті. Зокрема це проявляється в їх значній частці у ВВП країн. Тобто в цілому в масштабах національної економіки акціонерні товариства виконують важливу роль відтворення загального капіталу, її економічного потенціалу. При цьому підкреслимо – в певному структурному, технологічному, географічному, інноваційному та інших аспектах.

Питання формування та розвитку акціонерного капіталу, корпоративного управління постійно перебувають у полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Зокрема можна відзначити праці таких авторів, як Дж. Бряклі, Дж. Гелбрейт, Р. Гільфердінг, В. Леонтєв, Дж. Макконнелл, К. Маркс, А. Маршалл, М. Міллер, Ф. Модільяні, Дж.-С. Міль, Д. Рікардо, П. Самуельсон, Ж.-Б. Сей. Різні теоретичні та практичні аспекти акціонерного капіталу досліджуються в працях вітчизняних економістів, зокрема можна назвати таких авторів, як Д. Баюра, В. Євтушевський, В. Кубліков, І. Лазня, Л. Мамічева, В. Міщенко, А. Педько,

В. Рибалкін, А. Сірко, Н. Супрун, А. Шегда, З. Шершньова, А. Черпак, В. Якубенко та ін.

Разом з тим час коригує механізми створення та функціонування акціонерного капіталу. Суспільство справедливо очікує від домінуючої організаційно-правової форми підприємств значущого внеску в процес кількісного та якісного відтворення національної економіки. Але все відбувається не так просто. Якщо, зокрема, уважно поглянути на економічні процеси в Україні, то ми легко побачимо чимало складних проблем, гострих дискусійних питань – зокрема щодо темпів, якості, інноваційності.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз еволюції наукових поглядів на ключові аспекти відтворення та розвитку акціонерного капіталу та корпоративного управління, оцінка сучасних механізмів відтворення акціонерного капіталу в системі національної економіки, шляхи їх вдосконалення.

**Результати дослідження.** Поняття «капітал» завжди було і залишається предметом «різних поглядів» економіс-

тів. Так, в короткому екскурсі можна зазначити, що меркантилісти ототожнювали капітал із загальноприйнятими «грошовими атрибутами багатства», фізіократи – із засобами сільськогосподарського виробництва, А. Сміт – із частиною призначених для подальшого виробництва запасів, від яких очікують отримати дохід [1, с. 119], Ж.Б. Сей – із фактором виробництва, який сприяє створенню та розподілу національного доходу, К. Маркс – з вартістю, що приносить додаткову вартість [2, с. 823], А. Маршалл – із сукупністю речей, що формують передумови виробництва [3, с. 104], Дж.М. Кейнс – з багатством, здатним приносити дохід [4, с. 93]. Здається при всій різниці у формулюваннях, суть капіталу визначається приблизно однаково: ресурс (фактор), призначений для створення продукту, здатного приносити дохід.

Можна припустити, що поява та поширення акціонерних товариств насамперед стала реакцією на потребу в концентрації підприємницького капіталу для торгівлі з віддаленими територіями. Наприкінці XVII ст. акціонерні товариства набули масового поширення в Європі, а в XX ст. в економічно розвинених країнах вони стали домінуючою формою ведення бізнесу. Напевно, підприємців мало цікавила проблема «макрівідтворення», вони шукали інше – способи розвитку власного бізнесу. Це природна поведінка бізнесу, але одночасно вона «працювала» на важливі економічні інтереси держави. По суті через розвиток торгівлі розширювалися доходи та формувалися ресурси для розширеного відтворення економіки.

«Зачарований» ринком А. Сміт зробив припущення, що накопичення капіталу – це основний шлях до збільшення суспільного багатства, при цьому капітал відшукує ті сфери застосування, де багатство може збільшуватися швидше. Він зазначав, що пошук шляхів зростання прибутків призводить до об'єднання індивідуальних капіталів [1, с. 230]. Здається, це є дуже важливий висновок («основний шлях» та «швидкі сфери») в тому контексті, в якому ми аналізуємо проблему. Ана-

логічні значущі оцінки ми бачимо в інших відомих економістів. Зокрема К. Маркс в рамках своєї загальної теорії вбачав в акціонерному капіталі безпосередні передумови для переходу капіталу у власність виробників. Але – звернемо на це особливу увагу – він зазначав, що акціонерний капітал відігравав дуже важливу роль в економічному житті Європи [2, с. 822].

Історичні екскурси, як правило, передають нам певний спектр поглядів на проблему. Але треба бачити, що динамічне середовище функціонування акціонерного капіталу обумовлює появу передумов для змін в умовах його накопичення, використання та управління. Проте в будь-якому випадку в умовах сучасної змішаної економіки акціонерний капітал має бути розглянутий як одна з форм функціонування капіталу в цілому, напевно – як домінуюча форма. Становлення та розвиток акціонерного капіталу були й залишаються потужними стимулами для прогресу виробничих сил, розвитку систем бізнес-управління, підвищення рівня конкурентоспроможності.

У цілому щодо механізмів відтворення та управління акціонерним капіталом можна дійти таких висновків:

– по-перше, акціонерний капітал може розглядатися як певна форма прояву відносин власності, пов'язаних із залученням і використанням відповідних інвестиційних ресурсів. Відтворення – як просте, так і розширене – не може відбуватися без інвестиційної підтримки. Через статутний фонд та його розподіл формуються відносини привласнення, володіння та розпорядження, можливість відносно вільного руху частин акціонерного капіталу (акцій, як титулів корпоративних прав) на відповідному ринку.

Суспільство створило фондовий ринок для руху (купівлі-продажу) фондових інструментів – насамперед, акцій. Акції відокремилися певним чином від реального (фізичного) капіталу або, іншими словами, від реальних активів підприємств. Напевно, то був неминучий крок, таким він залишається й зараз. Але його поява позначила нові ризики в економі-

ці. Ризики «особливого розподілу» економічного життя між певними елементами та процесами – на «життя представників» та «життя матеріалізованого капіталу». Зазначимо, що в більшості випадків «представники» вже навіть паперово не матеріалізуються. Це не дуже важливо, але це, напевно, певний додатковий штрих до картини «роздільного життя». Що потрібно суспільству з точки зору забезпечення відтворення? Безумовно, реальні, матеріалізовані цінності;

– по-друге, акції не матеріалізуються в значення «реального» капіталу, вони є тільки титулами прав корпоративної власності. Купівля-продаж та інші операції з акціями можуть розглядатися тільки як рух прав власності на підприємницькі частки в статутному фонді. В такому контексті акції можна, напевно, дійсно називати «несправжнім» («вторинним», «титульним», «фіктивним») капіталом. Але, з іншого боку, треба брати до уваги, що здійснювати постійний рух «реального» капіталу в системі акціонерної підприємницької організації просто неможливо, якщо дотримуватися принципу забезпечення життєздатності та конкурентоспроможності підприємства. А без цього про яке відтворення може йти мова?

– по-третє, акціонерний капітал є інтегрованим результатом інвестиційних зусиль акціонерів (формування) на етапах первинного розміщення акцій. Вторинний рух акцій не передбачає створення інвестиційного процесу для акціонерного товариства – емітента. З позицій «суспільно правильного» погляду це може викликати невдоволення. Формально – справедливе невдоволення. «Фондові спекулянти» отримують відповідну порцію критики в економічній літературі. Фактично відбувається виведення коштів із системи відтворення «реального» капіталу. Це є неминучою платою суспільства за те, що «спекулятивний», «неінвестиційний» вторинний фондовий ринок підтримує існування «інвестиційного» первинного ринку;

– по-четверте, система управління акціонерним капіталом, акціонерним то-

вариством може бути доволі складною. Питання акціонерного капіталу може бути розглянуто в контексті систем відносин між групами зацікавлених осіб (акціонерів, менеджерів, працівників, споживачів, банків, державних інститутів тощо), пов'язаних здійсненням управління діяльністю акціонерного товариства як системи управлінських рішень, що впливають на загальну ефективність діяльності акціонерного товариства та на інтереси вищезазначених суб'єктів. Відносини між «зацікавленими особами», конкретно побудована система управління акціонерного товариства є одним із факторів здатності бізнесу реалізувати можливості розширення акціонерного (суспільного) капіталу.

Ключові переваги акціонерної організаційної форми – наявність механізму концентрації капіталу (формування ресурсів для розширеного відтворення) та лімітованість підприємницького ризику – відіграють свою роль в її підприємницькій «популярності». Національна економіка отримує сталий механізм відтворення та накопичення капіталу в цілому. Якими є особливості акціонерної форми господарювання в контексті відтворення та розвитку національної економічної системи?

1. Гнучкість, «оперативність» щодо залучення додаткових обсягів інвестицій, «ресурсів підтримки» національної економіки. Механізм – збільшення статутного фонду підприємства через додаткову емісію акцій. Механізм – доволі зрозумілий та не складний з операційної точки зору. Але щоб він ефективно спрацював, потрібні певні умови, зокрема:

а) існування в країні достатньо розвиненого фондового ринку;

б) інвестиційна привабливість підприємства;

в) готовність існуючих акціонерів до прийняття ризиків зміни структури власників.

2. Лімітованість підприємницьких ризиків акціонерів – аксіома акціонерного бізнесу. Інвестор, безумовно, реагує, сприймає цей фактор. Але інвестору цього недостатньо. Інвестор оцінює систему

ризиків. Саме аналіз сукупності ризиків є характерним для діяльності кваліфікованого інвестора. Інвестор не хоче думати тільки про те, що в нього буде «обмежений ризик» як в акціонера. Він думає про те, наскільки система відносин в акціонерному товаристві, побудова управління підприємством, загальне середовище діяльності підприємства нададуть йому можливості реалізувати свої права, наскільки коректною буде поведінка мажоритарних акціонерів тощо. Таким чином, аналізуючи «лімітованість», треба пам'ятати про систему інвестиційних ризиків в акціонерному товаристві в цілому. Від цього також залежить результат «відтворення».

3. Акціонерні товариства можуть розглядатися як підприємницькі організації з потенційно довшим періодом існування. «Довший» період, напевно, сам по собі не є підприємницькою цінністю. На наш погляд, ця перевага акціонерного підприємництва має розглядатися в сучасних умовах з великою обережністю. Процес «перереформатування», «перезавантаження» акціонерних товариств в сучасних умовах, принаймні в Україні, помітно прискорився. Різні причини лежать в основі цього, але це факт сучасного економічного життя. І можливо, «швидкість» не буде суперечити ефективності відтворювальних процесів.

4. Акціонерна власність дозволяє розширити систему мотивації праці. Насамперед мова йде про топ-менеджерів. Включення останніх в систему володіння акціями або їх отримання за дотримання певних умов створює новий мотиваційний елемент для управлінців. Напевно, нам доцільно говорити про обмежену групу управлінців, найбільш талановитих, успішних менеджерів. Для таких людей, дійсно, в певний період розвитку їхньої кар'єри статусу найманого працівника, навіть з високим рівнем заробітної плати та серйозним соціальним пакетом, може не вистачити для того, щоб залишитися працювати на певному підприємстві.

6. Акціонерна власність значною мірою змінює систему управління підпри-

емством. Деякі автори називають це процесом демократизації управління. На наш погляд, точніше буде говорити про перерозподіл повноважень між власниками та менеджерами підприємств. Власники змушені делегувати значні повноваження менеджменту. Певна втрата повноважень є своєрідною платою за масштаби підприємства, за зростання підприємницького капіталу. Система управління трансформується під впливом наявності великої кількості акціонерів, а також під впливом утворення доволі різноманітних конфігурацій співвідношення сил між різними акціонерами.

7. Функціонування акціонерних товариств є більш суспільно відкритим. Вирішальне значення в цьому має система державного регулювання процесів створення та функціонування акціонерних товариств. Це, зокрема, стосується показників звітності діяльності, контролю за рухом певних пакетів акцій, вимог щодо захисту прав міноритарних акціонерів тощо. Наявність таких умов певною мірою покращує умови інвестування – щонайменше, з точки зору зменшення ризиків, пов'язаних з недостатнім інформуванням. Це шанс для позитивних змін у відтворенні.

**Висновки.** Відтворення та зростання капіталу національної економіки є базисом для економічного існування та розвитку. Виникнення та розвиток акціонерного капіталу та відповідної форми підприємницької діяльності було і залишається «локальною» реакцією організацій на вирішення протиріччя між потребою в реалізації інвестиційно великих проектів і обмеженістю індивідуальних капіталів. У той же час ці «локальні» операції є сукупно дуже важливими для процесів забезпечення економічного відтворення.

Акціонерний капітал – категорія, яка відображає доволі широкий спектр відносин в системі підприємницької організації акціонерного типу. В різних економічних системах, в різних історичних періодах система акціонерного підприємництва та управління помітно змінюється. В Україні за останні два десятиріччя аспект «ди-

наміки» проявився, можливо, найбільш рельєфно. «Приватизаційні» та «постприватизаційні» акціонерні товариства – це різні економічні феномени. Важливо, щоб

трансформація акціонерного сектора відбувалася в правильному напрямі, щоб вона сприяла ефективному забезпеченню розширеного суспільного відтворення.

### Список використаних джерел

1. Сміт А. Дослідження про природу та причини багатства народів / А. Сміт. – М.: Видавництво: Эксмо, 2007. – 960 с.
2. Маркс К. Капітал. Т. 3 / К. Маркс. – К.: Політвидавництво УРСР, 1953. – С. 820–836.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.; Т. 2. – 310 с.; Т. 3. – 351 с.
4. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.

### References

1. Smith, A. (2007) *Doslidzhennya pro pryrodu ta prychnyny bahatstva narodiv* [The Theory of Moral Sentiments and The Wealth of Nations]. Moscow, Eksmo Publ., 960 p.
2. Marks, K. (1953) *Kapital* [The Capital], Vol. 3. Kiyv, Polityvdavnytstvo URSS Publ., pp. 820-836.
3. Marshall, A. (1993) *Pryntsypy polytycheskoy ekonomyy* [Principles of Economics ]. Moscow, Prohress Publ., Vol. 1, 415 p., Vol. 2, 310 p.; Vol. 3, 351 p.
4. Keynes, J. (1978) *Obshchaya teoriyya zanyatosty, protsenta i deneh* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. Moscow, Prohress Publ., 494 p.

В статье исследуется эволюция научных взглядов на сущность, происхождение, механизмы воспроизводства акционерного капитала. Проанализированы теоретические концепции и подходы к определению категории «капитал», выявлены основные формы функционирования капитала, раскрыты вопросы воспроизводства акционерного капитала, системы управленческих и других отношений в акционерных обществах. Рассмотрены особенности воспроизводства акционерного капитала в современных условиях, взаимодействие фондового рынка с реальным инвестированием, его противоречия. Показаны связи воспроизводства акционерного капитала и системы воспроизводства и накопления капитала в национальной экономике.

**Ключевые слова:** капитал, акционерный капитал, акционерная собственность, управление, воспроизводство и накопление капитала.

The evolution of scientific views on sense, nature, mechanisms of reproduction stock capital has been investigated in the article. Theoretical concepts and approaches to the definition of “capital” have been analyzed. The main forms of capital operation have been discovered. Questions reproduction stock capital, management systems and other relations in joint-stock companies have been covered. The features of stock capital reproduction in modern terms, the interaction with the real stock market investment, contradictions of this interaction have been considered. Connection with reproduction stock capital and reproduction and accumulation system of capital in the national economy has been grounded.

**Key words:** capital, stock capital, joint-stock ownership, equity relationships, reproduction and accumulation of capital.

Одержано 04.02.2015.

УДК 330.341.1

*Н.В. РЯБЦЕВА*, кандидат економічних наук, доцент  
Національної металургійної академії України

*О.О. АЛСУФ'ЄВА*, старший викладач  
Національної металургійної академії України

## ОСОБЛИВОСТІ УЗГОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА НАНОРІВНІ

Показано, що основою системи економічних інтересів людини з приводу інноваційної діяльності є відносини привласнення її ресурсів, умов і результатів. Виділено критерії, згідно з якими відбувається усвідомлення людиною зазначених інтересів. Визначено, що узгодження зазначених інтересів є діяльністю суб'єкта на нанорівні, запропоновано схему її алгоритму. Подано напрями стратегії узгодження зазначених інтересів суб'єктом на нанорівнях – інформаційному, страховому, продуктивному, громадському.

*Ключові слова: інноваційна діяльність, економічний інтерес, узгодження, стратегія узгодження, нанорівень економіки.*

На зламі століть, коли на зміну high-tech приходять high-Hume, розширюється потік удосконалень і нововведень, відбуваються якісні зміни у суспільному житті та поширюється усвідомлення потужності, масштабності і ефективності інноваційного джерела економічного розвитку. За умов народження багатьох ключових інновацій, не стільки на великих підприємствах, скільки в малих фірмах і в окремих фізичних осіб, реальним стає «бізнес зі швидкістю думки», скорочується тривалість життєвого циклу інновацій, а також зростає ефективність віддачі від їх впровадження.

Швидкоплинність сьогодення вимагає глибинних змін щодо створення умов активізації інноваційної діяльності із залученням потенцій населення, переведення її із латентного стану в явний і масовий на підґрунті узгодження економічних інтересів. У широкому розумінні механізм узгодження економічних інтересів з приводу інноваційної діяльності, охоплює множину рівнів і національної (макро-, мезо-, мікро-, нано-), і міжнародної (мега-

та мезорівень) економіки. Однак на особливу увагу заслуговує дослідження специфіки інноваційної діяльності саме на нанорівні, що знаходить свій прояв на інших рівнях економічної системи.

Реалії інноваційно-орієнтованої економіки вимагають від людини засвоєння нових для неї стереотипів економічної поведінки і мислення, нового світосприйняття завдяки коригуванню багатокomпонентної системи цілей, інтересів і форм поведінки. У статті людина розглядається як суб'єкт нанорівня економічної системи, а також суб'єкт інноваційної діяльності як окрема фізична особа.

Діалектика самовизначення людини відповідно до викликів сучасності та його зворотної дії (як індивідуальної, так і через асоціювання в певні інститути) на розвиток зовнішнього середовища передбачає перманентне прийняття рішень щодо участі в інноваційній діяльності на підставі узгодження економічних інтересів. Багатоаспектний характер означеної проблеми вимагає враховувати не тільки наукові праці, безпосередньо присвячені за-

явленій темі, а й такі, що присвячені теоретичним і методологічним аспектам інноваційної діяльності (М. Аокі, Ю. Бажа-ла, К. Брокхофа, В. Гейця, С. Ілляшенко, А. Колота, К. Крістенсена, В. Макарова, Р. Нельсона, С. Острі, Б. Санто, Ю. Яков-ця); викладенню концептуальних підхо-дів до визначення наноекономіки (К. Ер-роу, Г. Клейнера, Р. Лукаса, В. Ляшен-ко, Г. Россинської, Г. Сімонса); широко-му колу поведінкових економічних теорій (М. Алле, Дж. Неймана, А. Рота, В. Смі-та, П. Фішберна); адаптації особистості (Т. Заславської, Т. Парсонса, Р. Ривкіна); тематиці вивчення економічних інтересів та їх подальшого узгодження (Л. Абалкі-на, В. Базилевича, Б. Гершковича, Р. Ка-пелюшнікова, Н. Колесова, В. Мау, В. Ра-даєва, В. Рибалкіна, В. Тарасевича, І. Уру-сової) та ін.

Слід зазначити, що сучасні потуж-ні аналітики як неокласичного напрямку, так і інституційно-еволюційної економіч-ної теорії, на думку К. Ерроу, стикають-ся із проблемою відображення раціональ-ної поведінки економічних суб'єктів, ви-значенням її меж, урахуванням нероз-кладного елемента творчості (наприклад, опис творчості економіста-дослідника, економіста-агента). Зважаючи на це, Г.Б. Клейнер, пропонує спрямовувати те-оретичні дослідження не тільки на зов-нішні умови існування суб'єкта та стра-тегії його включення в різноманітні со-ціальні групи, але і на особливості його внутрішньої психологічної та менталь-ної конституції, досвіду та звичних підхо-дів до вирішення проблем. Адже поведін-ка частково ірраціонального суб'єкта має і творчі прояви, і схильність до «алгебри» розрахунків найкращого результату, і по-залогічного, часом натхненного, а часом і апатичного у пошуку [1] власної еконо-мічної рівноваги. Таким чином, економіч-ний суб'єкт нанорівня має розглядатися не тільки як елемент, що входить до скла-ду економічної системи, але і як окрема система.

Незважаючи на значну кількість праць, пов'язаних з різними аспектами досліджуваної проблеми, подальшої роз-

робки потребують питання узгодження економічних інтересів суб'єктів нанорів-ня інноваційної діяльності.

**Метою** статті є з'ясування глибин-них основ участі людини як суб'єкта на-норівня економічної системи в іннова-ційній діяльності на основі узгодження економічних інтересів, що стає основою, джерелом і рушійною силою економічно-го розвитку.

Подамо економічного суб'єкта на-норівня умовно як сукупність його сут-нісних сил, тобто таких «елементів», як потреби, здібності, стереотипи поведін-ки й свідомості [2, с. 152–161], соціально-економічні та функціональні ролі [3, с. 49–56], інтереси. В інноваційній діяльності її суб'єкт і об'єкт (до яких, на нашу думку, можна віднести особисті, речові факто-ри та результати виробництва, відповідні економічні відносини та інститути) пере-бувають у діалектичному взаємозв'язку. З одного боку, суб'єкт через розпредмет-нення об'єкта отримує можливість ство-рити інноваційний продукт в ідеальній формі та шляхом опредметнення остан-нього створює продукт в матеріально-предметній формі. З іншого боку, супро-відний процес олюднення передбачає пе-ретворення властивостей об'єкта і резуль-тату інноваційної діяльності у тому ви-гляді, в якому вони існують у собі і для себе, у сутнісні сили суб'єкта. Тобто від-бувається і створення продуктів іннова-ційної діяльності (зміна об'єкта), і зміна самого суб'єкта.

Грунтуючись на результатах прове-деного дослідження, ми вважаємо, що основу системи економічних інтересів суб'єкта нанорівня з приводу інновацій-ної діяльності становлять відносини влас-ності щодо ресурсів, умов і результатів цієї діяльності, у які суб'єкт включений через форми привласнення. Серед крите-ріїв, згідно з якими відбувається усвідом-лення (персоніфікація) економічних ін-тересів з приводу інноваційної діяльно-сті суб'єктом нанорівня, виділяють такі: соціально-економічна позиція суб'єкта (наприклад, окремий індивід або пред-ставник асоційованої групи), певна функ-



ціональна форма участі в інноваційній діяльності (від однієї і більше), особисте ставлення до засобів і результатів інноваційної діяльності, ступінь участі в управлінні інноваційною діяльністю, форми доходів від означеної діяльності.

Узгодження економічних інтересів суб'єкта з приводу інноваційної діяльності (або його самоадаптація) є також діяльністю, що спрямована на досягнення стану динамічної рівноваги (має місце відносна рівновага) людини щодо максимального задоволення потреб на основі балансу (гармонії) означених інтересів. Досягнення такого стану потребує діалектичної взаємодії і розвитку сутнісних сил людини, включаючи зв'язки між складовими цих сил, адекватно наявним умовам та вимогам інноваційної діяльності.

Вірогідність участі людини в інноваційній діяльності можна подати таким чином:

$$P_n(k) = C_n^k p^k q^{n-k}, \quad (1)$$

де  $P_n(k)$  – вірогідність досягнення стану динамічної рівноваги економічних інтересів суб'єкта з приводу інноваційної діяльності;

$n$  – кількість економічних інтересів суб'єкта з приводу інноваційної діяльності;

$k$  – кількість означених інтересів, які узгоджено;

$C_n^k$  – кількість сполучень означених інтересів, які узгоджено;

$p^k q^{n-k}$  – вірогідність узгодження ( $p^k$ ) або неузгодження ( $q^{n-k}$ ) економічних інтересів суб'єкта з приводу інноваційної діяльності в певній послідовності.

Прийняття рішення щодо інноваційної діяльності суб'єктом нанорівня відбувається через його самодіяльність і самоврядування, як індивідуально, так і в складі асоційованої групи індивідів. При цьому узгодження відповідних інтересів опосередковується адаптивною діяльністю суб'єкта щодо зміни себе (внутрішня адаптація) та інших економічних суб'єктів (адаптація інших), включаючи зміну зовнішнього середовища, наприклад, норм та правил поведінки (зовніш-

ня адаптація), а також сполучення означених видів адаптації. Внутрішня самоадаптація суб'єкта до інноваційної діяльності відбувається за будь-яких умов, навіть у разі відсутності або недостатності умов для зовнішньої самоадаптації. Наявність останніх зумовлює перетворення процесу самоадаптації суб'єкта з обмеженого у комплексний, що сприяє і узгодженню означених інтересів, і реалізації його творчого потенціалу.

Механізм узгодження економічних інтересів стосовно інноваційної діяльності на рівні людини є складним та багаторівневим і включає як зовнішні рівні (мега- макро-, мезо-, мікро-, нано-), так і внутрішні, особисті: суб'єктний (цілі, цінності, мотиви і вибір), особистісно-психологічний (особистісні смисли, ініціатива і вольове зусилля), практичний (інноваційна діяльність).

Аналіз узгодження економічних інтересів інноваційної діяльності суб'єктом нанорівня дозволив виділити складові алгоритму означеної діяльності (рис. 1), а саме: моніторинг розвитку мотивів і очікувань щодо інноваційної діяльності; усвідомлення економічних інтересів з її приводу; з'ясування їх внутрішніх суперечностей; з'ясування суперечностей інтересів суб'єкта з іншими суб'єктами; гармонізація (узгодження) внутрішніх економічних інтересів; узгодження означених інтересів з іншими суб'єктами; закріплення балансу інтересів у нормах поведінки суб'єкта; закріплення балансу інтересів у неформальних угодах та нормативно-правових документах; коригування сутнісних сил людини, нормативно-правових документів та механізмів узгодження інтересів; реалізація означених економічних інтересів та подальший моніторинг розвитку мотивів і очікувань щодо інноваційної діяльності. За методом «спроб та помилок» людина відпрацьовує особисті стратегії узгодження економічних інтересів. Результати дослідження означених стратегій дозволяють виділити за сферами прояву їх складові напрями – інформаційний, страховий, продуктивний і громадський.



Рис. 1. Алгоритм узгодження економічних інтересів суб'єкта нанорівня з приводу інноваційної діяльності

Так, *інформаційний* напрям передбачає особистий моніторинг зовнішнього середовища, своєчасну обробку й оцінку інформації, що передбачає застосування як явного, так і неявного (інтуїтивного) знання суб'єкта. В умовах ринку розвиток сутнісних сил суб'єкта в цьому напрямі набуває значущості специфічного активу [4, с. 49–52], стає джерелом отримання певної економічної квазіренти. Так, більше половини тих, хто знайшов або змінив роботу, використовували, за даними досліджень, інформацію, отриману з особистих джерел, а не формальних оголошень. *Страховий* напрям, пов'язаний із знижен-

ням ризику невдалого узгодження економічних інтересів або збитків від інноваційної діяльності, включає такі компоненти, як система резервів, розподіл ризику, пошук гранту, інтеграція в певні утворення та інститути. *Продуктивний* напрям безпосередньо пов'язаний із створенням та впровадженням інновацій. Проте акумулювання зв'язків і контактів людини, що, за концепцією «соціальних зв'язків» М. Грановеттера, підвищує його горизонтальну та вертикальну мобільність, також сприяє узгодженню економічних інтересів. *Четвертий* напрям передбачає активну громадську позицію суб'єкта, яка

сприяє реалізації його економічних інтересів в умовах розбудови громадянського суспільства.

Визначення суб'єктом особистої стратегії узгодження інтересів відбувається за вищезначеними напрямами, їх сполученням та формуванням власної комплексної стратегії (рис. 2).

ця частка була у Фінляндії (3,27 і 2,33%), Данії (3,16 і 2,1%), Ісландії (2,96 і 2,02%) та Швеції (2,71 і 1,73%); найнижчою – у Румунії (0,46 і 0,28%), Туреччині (0,68 і 0,57%) та Кіпрі (0,70 і 0,49%).

Спираючись на отримані результати дослідження, можемо визначити такі орієнтири інноваційної політики держа-

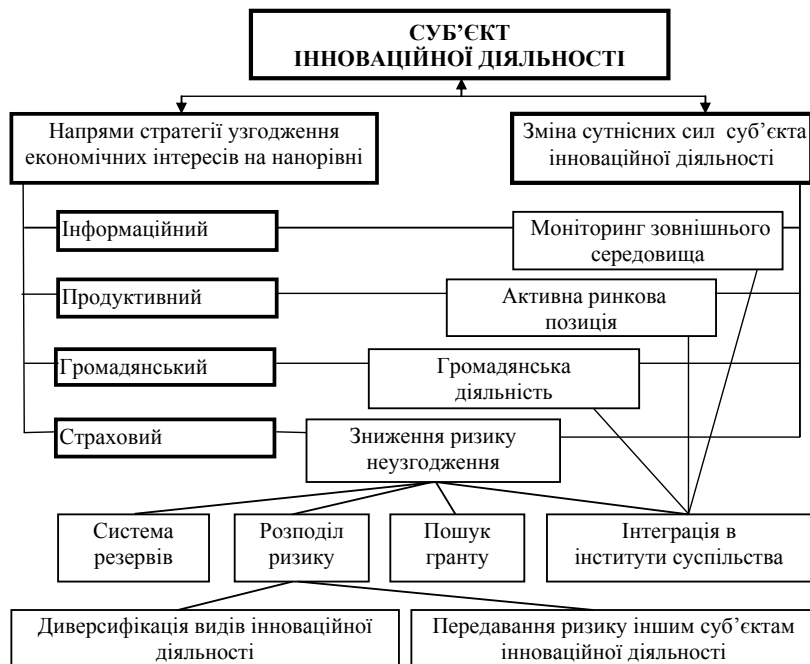


Рис. 2. Напрями стратегії узгодження економічних інтересів суб'єктом інноваційної діяльності на нанорівні

Людина як фізична особа (так само як і юридична особа) у статистиці інноваційної діяльності розглядається як одиниця гомогенного виробництва (одиниця, яка характеризується одним видом діяльності), що може відповідати інституційній одиниці або бути її частиною. Проте інноваційну активність людини на нанорівні за даними Держстатуту України з'ясувати складно. Так, загальна кількість виконавців наукових досліджень і розробок (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у 2013 р. [5, с. 29] становила 123,2 тис. осіб, що менше на 5,2% порівняно з 2012 р., а їх частка у загальній кількості зайнятого населення у 2013 р. становила лише 0,49% (у 2011 р. – 0,54%, у 2012 р. – 0,52%), у т. ч. дослідників – 0,32% (0,35 і 0,34%). Для порівняння, за даними Євростату, у 2011 р. найвищою

ви у напрямі покращання таких елементів, як: статистика інноваційної діяльності суб'єктів нанорівня; інфраструктура їх інноваційної діяльності, включаючи організаційні механізми інформаційного і ресурсного забезпечення; інституціональні умови їх діяльності (правові, організаційні, економічні, етичні); порядок і умови надання їм підтримки.

До вже відомих типів державної інноваційної політики (технологічного поштовху, ринкової орієнтації, соціальної орієнтації, спрямованої на реформування економічної структури господарського механізму) [6, с. 64–65], має додатися такий, що створює засади підвищення задоволення потреб населення на основі балансу інтересів з приводу інноваційної діяльності як на нанорівні, так і на інших рівнях економічної системи.

## Список використаних джерел

1. Клейнер Г. Нанозекономика / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 70–93.
2. Завгородня О.О. Інноваційна динаміка національної економіки: монографія / О.О. Завгородня. – Дніпропетровськ: Пороги, 2014. – 408 с.
3. Булганина С.Н. Природа и структура экономических субъектов: монография / С.Н. Булганина. – Оренбург: ГОУ ВПО ОГУ, 2003. – 340 с.
4. Тимошенко И.В. Человек, институты и рынки в системе образования: монография / И.В. Тимошенко; Нар. укр. акад. – Харьков: Изд-во НУА, 2010. – 468 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 р. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2014. – 314 с.
6. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент в умовах трансформаційної економіки / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К.: ЦУЛ, 2012. – 448 с.

## References

1. Bulganina, S.N. (2003) *Priroda i struktura jekonomicheskikh sub#ektov : Monografija* [The nature and structure of economic subjects: Monograph]. Orenburg, GOU VPO OGU Publ., 340p.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014) *Naukova ta innovatsijna diial'nist' v Ukraini u 2013 rotsi* [Research and innovative activity in Ukraine in 2013]. Kyiv, DP "Informatsijno-vydavnychyj tsentr Derzhstatu Ukrainy", 314 p.
3. Klejner, G. (2004) *Nanojekonomika* [Nanoeconomics]. *Voprosy Jekonomiki* [Questions of Economics], no. 12, pp.70-93.
4. Timoshenkov, I.V. (2010) *Chelovek, instituty i rynki v sisteme obrazovanija : monogr.* [The man, institutions and markets in the education system: monogr.]. Har'kov, NUA Publ., 468 p.
5. Zakharchenko, V.I., Korsikova, N.M., Merkulov. M.M. (2012) *Innovatsijnyj menedzhment v umovakh transformatsijnoi ekonomiky* [Innovation management in conditions of transformation economy]. Kyiv, TsUL Publ., 448 p.
6. Zavorodnia, O.O. (2014) *Innovatsijna dynamika natsional'noi ekonomiky: monografija* [Innovative dynamics of the national economy: Monograph]. Dnipropetrovs'k, Porohy Publ., 408 p.

Показано, что основой системы экономических интересов человека касательно инновационной деятельности являются отношения присвоения ее ресурсов, условий и результатов. Выделены критерии, согласно которым происходит осознание человеком указанных интересов. Определено, что согласование указанных интересов является деятельностью субъекта на наноуровне, предложена схема ее алгоритма. Представлены направления стратегии согласования указанных интересов субъектом на наноуровнях – информационном, страховом, продуктивном, общественном.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, экономический интерес, согласование, стратегия согласования, наноуровень экономики.

The basis of system of human economic interests related to innovative activity is the relations of appropriation its resources, conditions and results are shown. Criteria under which person comprehends these interests are allocated. It is determined that the agreement of indicated interests is the activity of subject at the nanoscale level; the scheme of its algorithm is proposed. Directions of strategy of agreement the indicated interests of the subject at the nanoscale level – informational, insurance, productive, and public are presented.

**Key words:** innovative activity, economic interest, agreement, strategy of agreement, nanoscale level of the economy.

Одержано 4.02.2015.

УДК 336.02

Т.Д. СИТАШ, кандидат економічних наук,  
старший викладач Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

## ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ПРАГМАТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА

Статтю присвячено фінансовій політиці держави. Розглянуто особливості проведення фінансової політики в Україні. Окреслено проблеми державної фінансової політики та визначено їх основні причини. Обґрунтовано необхідність формування виваженої фінансової політики в державі на основі ефективного використання фінансового потенціалу країни. Виокремлено основні напрями удосконалення фінансової політики на основі науково обґрунтованої теорії для підвищення її ефективності та зміцнення в сучасних умовах.

**Ключові слова:** *фінансова система, фінансові ресурси, фінансовий механізм, фінансова діяльність.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Функціонування фінансової системи спрямоване на вирішення певних завдань, що стоять перед суспільством. Цим завданням підпорядковуються й організації фінансових відносин у державі, процеси руху та розміщення фінансових ресурсів і ціноутворення на них, пропорції між їх централізацією та децентралізацією, порядок формування, розподілу та перерозподілу доходів, спрямованість витрат окремих суб'єктів підприємницької діяльності, громадян та держави, структурне співвідношення між окремими сферами та ланками фінансової системи, характер взаємовідносин між ними, пропорції між індивідуальним і суспільним споживанням. При цьому можлива практично безмежна кількість варіантів організації фінансових відносин та фінансової діяльності, з яких доцільно обрати такий, що найбільше підходить країні у певний час. Вибір цих варіантів становить основу фінансової політики, яку здійснює держава.

Розвиток суспільства супроводжується необхідністю підвищення якісного рівня формування та реалізації фінансової політики. У такому аспекті відзначи-

мо, що оцінка механізму фінансового регулювання соціально-економічних процесів в Україні свідчить про необхідність розбудови фінансової системи, підвищення ефективності формування і реалізації фінансової політики у взаємозв'язку з трансформаційними економічними процесами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних засад формування та реалізації фінансової політики держави зробили вітчизняні вчені: В. Андрущенко, С. Буковинський, А. Буряченко, О. Василик, І. Запатріна, О. Зварич, Л. Лисяк, І. Лютий, А. Мярковський, В. Опарін, Д. Полозенко, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та ін. Окремі аспекти фінансової політики як інструмента впливу на соціально-економічний розвиток держави досліджували зарубіжні вчені: Ш. Бланкарт, Б. Болдирєв, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Л. Дробозіна, Дж. Стігліц та ін. Але незважаючи на наукову і практичну цінність опублікованих праць, ряд питань щодо прагматики та проблематики фінансової політики держави залишаються дискусійними, що й обумовило мету та вибір теми дослідження.

**Метою статті** є висвітлення економічної сутності та тенденцій фінансової політики держави, огляд особливостей функціонування окремих її складових, а також виокремлення проблеми й необхідності формування виваженої фінансової політики в державі на основі ефективного використання фінансового потенціалу країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Упродовж століть Україна не мала своєї фінансової системи, державного бюджету та фінансової політики. З моменту проголошення незалежності України постала необхідність створення власної фінансової системи. Систему треба було створювати в кризових умовах. Свідченням цієї кризи став величезний дефіцит бюджету, наростаюча емісія грошей та інфляція, що її супроводжувала; зростання внутрішнього та зовнішнього боргу країни; наявність великої кількості збиткових підприємств; платіжна криза в народному господарстві; значні суми непродуктивних витрат і втрат; зростання обсягів незавершеного будівництва; криза платіжних відносин держави в зовнішньоекономічній сфері, падіння рівня життя населення.

Відмова від монополії державної власності, неможливість управління фінансами в недержавному секторі економіки адміністративними методами призвели до необхідності перегляду основних принципів фінансової політики: визнання свободи підприємництва, введення різноманітних форм господарювання, приватизація державної власності, перехід до ринкової економіки, яка базується на поєднанні інтересів приватних і державних суб'єктів господарювання. Таким чином, створення власної фінансової системи в таких умовах містить два етапи: перший – охоплює проблеми, пов'язані зі зміцненням перших досягнень незалежності; другий – вирішує питання стабільного розвитку. Зазначимо, що на першому етапі, з 1991 р., в державі почала проводитися принципово нова фінансова політика, яка була спрямована на вихід із глибокої кризи. Це потребувало збалансування

виробництва, нарощування його обсягів і значного зростання національного доходу, створення науково обґрунтованих взаємовідносин у розрахунках із закордонними партнерами, формування й ефективного використання валютних ресурсів. Стосовно галузі бюджетної політики, то тут важлива збалансованість державного бюджету та бюджетів місцевого самоврядування, створення фондів стабілізації, дотацій для ефективного впливу на стан розвитку матеріальної і нематеріальної сфер, забезпечення потреб держави в проведенні ефективної соціально-економічної політики.

На другому етапі фінансова політика повинна була концентруватися на досягненні макроекономічної стабільності та на ефективності розподілу фінансових ресурсів. Фінанси, що відіграють контролюючу і стимулюючу роль, мали спрямовуватися на формування ефективної структури виробництва, стимулювання науково-технічного прогресу, ресурсозбереження і підвищення ефективності праці. При цьому бюджетна політика мала бути органічно пов'язана з функціонуванням інших інструментів і відігравати роль координатора на загальнодержавному рівні, тоді у таких умовах бюджетний дефіцит не фінансувався б за рахунок інфляційного податку, не перевищував би очікуваного рівня реального зростання, й економічні суб'єкти були б упевнені в стабільності податкової системи.

Зауважимо, що в умовах формування ринкової економіки фінансова політика являє собою сукупність заходів держави щодо мобілізації і розподілу фінансових ресурсів для досягнення зростання валового внутрішнього продукту та подолання економічних проблем розвитку.

За визначенням вітчизняних науковців, фінансова політика – це цілеспрямована діяльність держави з використанням фінансової системи, що спрямована на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподіл і використання для виконання державою своїх функцій [2, с. 342].

Економічна сутність фінансової політики як інструмента соціально-

економічного розвитку країни полягає у фінансових відносинах, що виникають між економічними, політичними, правовими державними інституціями у процесі організації фінансової системи та спрямування фінансових ресурсів на досягнення стратегічних і тактичних цілей та завдань розвитку суспільства.

Зміст фінансової політики держави включає такі ланки [3, с. 61]:

– вироблення науково обґрунтованих концепцій (системи поглядів) розвитку фінансів. Вони формуються на основі вивчення вимог економічних законів, всестороннього аналізу розвитку господарства, перспектив розвитку економічних відносин, потреб населення;

– визначення основних напрямів використання фінансів на перспективу та на поточні потреби, при цьому враховують шляхи досягнення поставлених цілей, передбачених економічною політикою, а також міжнародні фактори, можливості зростання фінансових ресурсів;

– здійснення практичних дій для досягнення поставлених цілей.

Фінансова політика держави залежить від багатьох як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Зовнішніми факторами є, зокрема, фактори залежності держави від економічних взаємовідносин з іншими державами щодо поставок сировини, матеріалів, інших ресурсів, обміну технологіями, експортних можливостей самої держави, її інтеграції до світових економічних систем тощо.

Внутрішні фактори, які суттєво впливають на фінансову політику, – це форма власності на основні засоби виробництва, структура економіки, соціальний склад населення, рівень добробуту народу, інтелектуальний рівень населення, стан розвитку економіки і організація грошового обігу, стабільність грошової одиниці, розвиток форм кредитування тощо. На фінансову політику держави впливають і інші фактори, що диктуються економічними умовами, які склалися на певному етапі господарського розвитку. З огляду на це фінансова політика змінюється і коригується з урахуванням практичної потреби.

Фінансова політика має бути підпорядкована одній меті – досягненню підвищення суспільного добробуту, але при цьому вона має сприяти зростанню ефективності виробництва і насамперед підвищенню продуктивності праці, впровадженню матеріально- та ресурсозберігаючих технологій, побудові раціональної структури економіки тощо. Тому першим принципом фінансової політики є неухильне сприяння розвитку виробництва, підтримання підприємницької активності та підвищення рівня зайнятості населення.

Звісно, в умовах ринкової економіки діють саморегуляційні фактори, які забезпечують приплив і перерозподіл капіталів у сфері виробництва. Механізм ринку робить усіх учасників виробничого процесу зацікавленими у збільшенні виробництва й одержанні доходу на капітал. Це головна рушійна сила ринку.

Іншим важливим принципом фінансової політики держави є мобілізація й використання фінансових ресурсів для забезпечення соціальних гарантій. До таких гарантій належать: освіта, оборона, охорона здоров'я, культура, державне управління, єдині енергетичні та комунікаційні системи, соціальне страхування, допомога малозабезпеченим та ін.

Третій принцип фінансової політики спрямований на запровадження такого фінансового механізму, який зумовлює раціональне використання природних ресурсів, заборону технологій, що загрожують здоров'ю людини.

Державна фінансова політика як складова частина економічної політики держави являє собою систему заздалегідь визначених і затверджених заходів, форм і методів мобілізації, розподілу і використання фінансових ресурсів державними інститутами з метою виконання державою своїх функцій відповідно до стратегічних і тактичних цілей її економічного і соціального розвитку. Вона об'єднує в собі об'єктивні фінансові відносини, конкретизовані у вигляді загальнодержавних планів і програм, управлінські рішення, які виникають в процесі формулювання

та впровадження в дію стратегії функціонування і розвитку державних фінансів.

Виходячи із сутності державної фінансової політики, для вирішення її основних проблем виокремимо такі завдання:

- створення умов для максимізації обсягів фінансових ресурсів, які формується державою;

- реалізація механізмів раціонального розподілу і використання сформованих фінансових ресурсів;

- забезпечення належного регулювання, стимулювання та контролю за економічними і соціальними процесами, використовуючи фінансові методи;

- формулювання, розвиток і підтримка функціонування фінансового механізму виходячи з цілей та стратегій фінансової політики;

- налагодження ефективної системи управління державними фінансами.

Практикою підтверджено, що фінансова політика, як і загальнодержавна економічна політика в цілому, залежить від сформованого правового поля та органів влади й управління в процесі реалізації функцій держави та забезпечення легітимності фінансових відносин. Невипадково фінансова політика виступає результатом дії як об'єктивного, так і суб'єктивного факторів впливу на її формування, реалізацію та розвиток в системі ринкових відносин.

Головними проблемами фінансової політики є проблеми забезпечення динаміки зростання, конкурентоспроможності економіки України, утвердження оновленої моделі фінансового розвитку. Саме такий шлях дозволить Україні зберегти і найефективніше використовувати наявний науково-технічний потенціал для здійснення структурних змін та зайняти належне місце у світовому просторі. Поглиблення курсу ринкових реформ на інноваційних засадах та їх прискорення, радикалізація системних перетворень можуть забезпечити прогресивний розвиток держави.

Важливим фактором розвитку економіки є створення ефективного фінансового механізму. На сьогодні управляти

фінансовим процесом – це, перш за все, управляти фінансовими ресурсами і через засоби та інструменти фінансового механізму стимулювати фінансовий розвиток. Ефективне функціонування фінансової системи держави залежить від налагодженості фінансових відносин у суспільстві, а також від дієвості фінансового механізму, за допомогою якого реалізується фінансова політика держави.

Зазначимо, що основу фінансової політики становить бюджетна політика, яка пов'язана насамперед із формуванням та виконанням бюджетів усіх рівнів. Економічна нестабільність і спад виробництва негативно впливають на формування доходів та фінансування видатків бюджету. Важливою проблемою залишається визначення оптимальних меж функціонування бюджетів усіх рівнів і забезпечення їх якісного і ритмічного виконання при збереженні провідної ролі Державного бюджету України.

Основний курс на фіскально-монетарні методи регулювання економічних відносин не завжди себе виправдовує і досить часто призводить до загострення економічних інтересів. На практиці варто дотримуватися принципу поєднання та узгодженості усіх методів державно-фінансового впливу на процес суспільного відтворення. Фінанси мають брати активну участь у всіх стадіях суспільного відтворення, а не лише на стадії розподілу. Сьогодення вимагає фінансового впливу на весь процес кругообігу капіталу, що має сприяти його прискоренню, ефективному та цільовому використанню матеріальних, трудових і грошових ресурсів.

Реалізація фінансової політики характеризується тягарем не зовсім тривкої стабілізації в країні, помірним поживаленням економіки, стабілізації матеріально-фінансового балансу та поступовою ліквідацією заборгованості перед внутрішніми та зовнішніми кредиторами. В Конституції України окреслені основні напрями фінансової стратегії, а саме:

- сприяння завершенню роздержавлення і приватизації;



- демонополізація економіки;
- забезпечення соціального захисту населення;
- удосконалення зовнішньоекономічної діяльності з метою зміцнення позиції України на світовому ринку;
- вступ України до світової організації торгівлі;
- захист і оздоровлення екологічного середовища;
- проведення адміністративної та пенсійної реформ.

Фінансова політика реалізується за двома напрямками: регламентування фінансових відносин у суспільстві та здійснення поточної фінансової діяльності. Регламентування фінансових відносин характеризує стратегію фінансової політики, а поточна фінансова діяльність – її тактику. Базовим елементом є регламентування фінансових відносин, яке може здійснюватися державою у законодавчій та адміністративній формах.

Дослідження формування та реалізації фінансової політики в Україні свідчить про її багатоплановість. Нині фінансова політика має переважно тактичний характер, підпорядковується поточним завданням, виконує функції перерозподілу та стабілізації, неповною мірою відповідає стратегічним орієнтирам соціально-економічного розвитку. З огляду на це основним завданням має стати активізація регуляторної функції фінансової політики, впровадження ефективних механізмів, формування стратегічного характеру цілеспрямованих рішень з метою забезпечення у системі державного регулювання єдності із соціально-економічною стратегією.

Вплив фінансової політики на економіку і соціальний розвиток суспільства потребує, щоб фінансова політика здійснювалася на основі науково-обґрунтованої теорії.

Науковий підхід передбачає:

- відповідність фінансової політики об'єктивно закономірному розвитку виробництва, тому важливе значення має наявність достовірної інформації. Така інформація має повідомляти про процеси,

що здійснюються в економіці, соціальній сфері та відображати результати проведених заходів. Основний напрям фінансової політики доцільно орієнтувати на підвищення економічної ефективності;

- рішення варто приймати на основі розрахунку і конкретного та чіткого передбачення наслідків заходів, що будуть проводитися;

– важливою умовою є використання комплексного підходу до проведення та вироблення фінансової політики. Координація має бути спрямована на вирішення основних завдань.

Отже, мета, яку необхідно досягти в Україні на основі оптимізації фінансової політики, має бути окреслена максимально чітко. Це – комплексний вплив всіх її складових на розвиток реального сектора національної економіки.

**Висновки.** Ураховуючи вищевикладене, є підстави стверджувати, що стабілізація у суспільстві та поступове економічне зростання потребують проведення активної фінансової політики і забезпечення функціонування стабільної фінансової системи. При вирішенні вищерозглянутих проблем, включаючи одержання доходів бюджету та фінансування загальнодержавних видатків, необхідно боротися не з наслідками, а з причинами виникнення і розростання негативних явищ. Однією із головних проблем є забезпечення динаміки зростання, конкурентоспроможності економіки України та утвердження оновленої моделі фінансового розвитку. Саме такий напрям дозволить Україні зберегти і найефективніше використовувати наявний науково-технічний потенціал для здійснення структурних змін та зайняти належне місце у світовому просторі.

Фінансова політика має створювати інституційні умови функціонування фінансової моделі у суспільстві, що ґрунтується на правилах, нормах, організаційних структурах, які у сукупності мають цілеспрямовано формувати механізм активного впливу на економічне зростання, спрямовувати розвиток суспільства у необхідному напрямі і на цій основі сприяти підвищенню добробуту громадян.

### Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни / І.П. Адаменко // Бізнесінформ. – 2014. – № 3. – С. 341–345.
3. Запатріна І.В. Формування фінансової політики держави: євроінтеграційний вимір / І.В. Запатріна // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 2. – С. 59–73.
4. Лютий І.О. Концептуальні засади та суперечності реалізації фінансової політики держави / І.О. Лютий // Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2005. – Вип. 79. – С. 4–6.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.minfin.kmu.gov.ua](http://www.minfin.kmu.gov.ua).

### References

1. The budget code of Ukraine dated (2010), available at: <http://zakon.rada.gov.ua> (Accessed 9 December 2014)
2. Adamenko I.P. (2014) “Financial policy as a tool for socio-economic development of the country”, *Businessinform*, vol. 3, pp. 341-345.
3. Zapatrina I.V. (2012) “Formation of the state financial policy: European integration dimension”, *Bulletin of KNTEU*, vol. 2, pp. 59-73.
4. February I.O. (2005) “Conceptual framework and contradictions implementation of the state financial policy”, *Bulletin of Kyiv University named after Taras Shevchenko. Economy*, vol. 79, pp. 4-6.
5. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine (2014), available at: [www.minfin.kmu.gov.ua](http://www.minfin.kmu.gov.ua). (Accessed 9 December 2014).

Статья посвящена финансовой политике государства. Рассмотрены особенности проведения финансовой политики в Украине. Обозначены проблемы государственной финансовой политики и определены их основные причины. Обоснована необходимость формирования взвешенной финансовой политики в государстве на основе эффективного использования финансового потенциала страны. Выделены основные направления усовершенствования финансовой политики на основе научно обоснованной теории для повышения ее эффективности и укрепления в современных условиях.

**Ключевые слова:** *финансовая система, финансовые ресурсы, финансовый механизм, финансовая деятельность.*

The article is devoted to the financial policy of the state. Peculiarities of conduct monetary policy in Ukraine were analysed. Problems of the state financial policy and defined their underlying causes were identified. The necessity of forming a balanced financial policy in the state through the effective use of financial potential of the country is grounded. Main directions of improving the financial policy on the basis of scientifically grounded theory to improve its efficiency and strengthen in modern conditions were determined.

**Key words:** *financial system, financial resources, financial mechanism, financial activities.*

*Одержано 23.01.2015.*

УДК 334.788(477)

Б.В. АЛЕКСАНДРОВА, аспірант  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Обґрунтовано необхідність аналізу системи факторів, що впливають на розвиток підприємництва в Україні. Запропоновано авторське бачення класифікації факторів підприємницького розвитку, розкрито категорії кожної групи факторів. На основі класифікації факторів за характером їх впливу виділено групи стимулюючих та стримуючих факторів та простежено вплив Торгово-промислової палати України на кожну групу. Доведено, що система ТПП України має позитивний вплив на фактори розвитку підприємництва.

**Ключові слова:** фактори, розвиток підприємництва, Торгово-промислова палата, класифікація, синергія.

**Постановка проблеми.** Сучасні дослідження показують, що успіх розвинених країн забезпечує уміла реалізація їх підприємницького потенціалу як четвертого фактора виробництва (окрім землі, праці та капіталу). Саме з цієї точки зору легко пояснити вражаючі досягнення малих за територією країн з обмеженими природними та іншими ресурсами, наприклад, Японії.

Як і кожна економічна діяльність, підприємництво має фактори, що прямо або опосередковано впливають на його розвиток. Актуальність дослідження цієї тематики в межах України визначається значною роллю суб'єктів господарювання в економічному зростанні країни, активізації ринкової кон'юнктури, зниженні рівня безробіття, створенні суспільного продукту, утвердженні позитивного іміджу країни в міжнародній спільноті. Отже, можна стверджувати, що існує необхідність відпрацювання методологічних питань аналізу підприємництва як явища, яке виникає завдяки впливу системи факторів.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблеми дослідження факторів підприємництва продовжують перебувати в центрі уваги багатьох відомих зарубіжних та вітчизняних вчених і практиків. Зокрема

питання активізації діяльності підприємництва є предметом дослідження не тільки науковців та урядовців, але й виступають об'єктом активної дискусії закордонних фахівців та часто обговорюються на сторінках фахових видань. Серед науковців, які працюють з цією проблематикою, можна виділити праці І.А. Бланка [14], Б. Бобиля [10], З.С. Варналія [15], З.В. Герасимчука [4], Н. Гловацької, М.А. Горенбургова, О.Є. Гудзя [2], А. Дадашева, Ю.Б. Іванова, Н.Ф. Колесника, С.В. Коробки [6], М.Ф. Кропивко [3], В.А. Кредісова [5], Б. Крутика, Р.А. Лавриненка [11], С. Лазаренка, Л.Г. Лапусти, І.Г. Неділько [9], А. Нешитого, С.А. Орехова, А. Орлова, А.П. Павлюка, К.В. Петросянца [7], Є.В. Сахарова, В.О. Сизоненка, Ю.Л. Старостіна, Т.В. Теплової, Г.Ф. Хасанової [12], В.Я. Швеця [1] та ін.

Однак незважаючи на актуальність проблематики та її важливість у розвитку національного підприємництва, в економічній літературі досі *відсутня* єдина та комплексна класифікація факторів підприємницького розвитку. Також серед цих факторів *не розкритим* є місце Торгово-промислової палати – організації, яка створена з метою сприяння підприємницькому розвитку. Усе вищезаз-

начене зумовило необхідність проведення авторського дослідження зазначених аспектів.

**Метою** статті є формування комплексної класифікації факторів, які впливають на розвиток підприємництва в Україні та визначення впливу на них Торгово-промислової палати України.

**Виклад основного матеріалу.** Для формування комплексної класифікації факторів розвитку підприємництва вивчимо існуючі з цієї тематики праці науковців. Так, В.Я. Швець стверджує, що існує система умов та факторів, які впливають на організацію, форми та результати фінансової діяльності підприємництва. Залежно від характеру впливу, а також можливостей контролю з боку підприємства в їх складі автор виділяє два види – непрямого та прямого впливу. Перший вид факторів не має індивідуальних особливостей у відношенні до конкретного

підприємства. Зокрема це державна політика та державне регулювання фінансової діяльності підприємства. Другий їх вид становлять умови та фактори, на які можна впливати через комунікативні зв'язки [1, с. 107].

Науковці О.Є. Гудзь [2] та М.Ф. Кропивко [3] поділяють фактори на зовнішні та внутрішні. Причому відповідальність за створення сприятливих зовнішніх факторів економісти покладають на державну політику та діяльність державних органів, а підприємництво, на їхню думку, має концентруватися здебільшого на внутрішніх аспектах ведення бізнесу.

Проаналізувавши праці зазначених науковців та вивчивши основні види факторів, ми вирішили створити власну класифікацію, взявши за основу запропоновану З.В. Герасимчуком [4]. Ця класифікація диверсифікує фактори за рядом критеріїв (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація факторів, що впливають на розвиток підприємництва

\*Складено автором на основі [4; 5; 6; 8; 9].

Такий підхід до створення класифікації дасть змогу даталізувати фактори за різними критеріями, що, на нашу думку, дасть можливість найбільш точно дослідити сфери, на які Торгово-промислові палата може впливати в ході своєї роботи. Отже, пропонуємо поділити фактори, що впливають на розвиток підприємництва України, за такими критеріями:

1. За сферою впливу: на зовнішні та внутрішні фактори. Зовнішні фактори – це компоненти середовища, в якому функціонує приватне підприємництво. Під зовнішнім середовищем розуміють усі суспільно-економічні умови й фактори навколишнього середовища, які впливають на функціонування підприємництва [5, с. 5].

Зовнішні фактори поділяють на базові та доповнюючі. До базових можна віднести наявність та доступність основних компонентів організації підприємницької діяльності (кошти, приміщення, обладнання, сировину, матеріали тощо), загальну економічну стабільність у державі, співвідношення фіскальних та економічної функцій податків. Доповнюючими називають фактори держаної підтримки підприємництва, які сприяють розвитку приватних підприємств, полегшують процедуру реєстрації підприємницьких структур тощо.

Основні групи факторів зовнішнього середовища:

- економічне середовище та його державне регулювання;
- науково-технічний прогрес;
- політичне й правове середовище;
- соціально-культурні умови;
- демографічне середовище;
- природно-географічне середовище.

Економічне середовище та його державне регулювання характеризують умови його організації, функціонування та ефективності і включають в себе макроекономічні фактори і зовнішнє мікросередовище. До макроекономічної групи факторів відносять законодавчі та адміністративні фактори; ринкові умови, попит і збут на ринках та інші аспекти макроекономічного рівня. Мікроекономіч-

ні фактори перш за все включають в себе внутрішню операційну діяльність підприємств. Серед них: спосіб та час виникнення, форма власності, можливості підприємства, асортимент продукції та її якість. Крім того, мікроекономічні фактори включають такі характеристики: стратегію діяльності підприємства, його організаційну структуру, кадрову політику та ін. [6, с. 71–72]. Мікроекономічні фактори також охоплюють постачальників різних ресурсів, покупців, посередників і конкурентів на локальному рівні.

Науково-технічний прогрес має все більший вплив на підприємництво та характеризується розширенням можливостей і сфер діяльності, підвищенням ефективності та конкурентоспроможності.

Політичне середовище включає зовнішню та внутрішню політику держави, конституційне та економічне право, а також державні органи та громадські організації, які впливають на розвиток підприємництва через дію законів, норм, постанов та програм розвитку.

Соціально-культурне та демографічне середовище має величезний вплив на розвиток підприємництва. Це віково-статевий склад населення, його освіта, загальне ставлення до підприємництва, цінності, прагнення та мораль.

Природно-географічне середовище впливає на підприємництво шляхом спрямування його в окремий вид діяльності відповідно до географічних умов країни, місцевості.

Внутрішні фактори охоплюють особисті та професійні здібності людей, що займаються підприємницькою діяльністю [5, с. 8]. Вони включають в себе ті умови, виробництва та реалізації продукції (послуг), які піддаються регулюванню з боку підприємств у процесі внутрішньофірмового регулювання та планування. У цьому полягає основна відмінність внутрішнього середовища від зовнішнього, умови якого представникам підприємства просто необхідно враховувати в роботі підприємства та на які вони впливати не можуть. До них належать мета підприємства, його завдання та організа-

ційна структура, технології виробництва та професіонали, які на ньому працюють.

2. За характером впливу фактори розвитку підприємництва поділяються на фінансово-економічні, організаційно-правові та соціально-психологічні. Усі три види факторів є взаємозалежними та характеризуються великим взаємовпливом.

Фінансово-економічні фактори умовно можна поділити на економічні, фінансові та ресурсні. До них належать загальна макроекономічна стабільність у державі, стан економіки країни, рівень інфляції, стан грошового обігу і надійність національної грошової одиниці, рівень стабільності економічної кон'юнктури, механізм демонополізації виробництва, система фінансування, кредитування, оподаткування, податкові пільги, державна фінансова підтримка, допомога, що надається спілками, радами, громадськими об'єднаннями підприємств, залучення капіталу, інвестиційний клімат, система доступу до матеріально-технічних ресурсів, доступність виробничих площ, процедури отримання виробничого приміщення, офісу, системи доступу до природних ресурсів та земельних ділянок, грошово-кредитна та валютна політика держави, організація розрахунків між підприємствами, ступінь включення у світову економіку, рівень розвитку фінансового ринку та фінансової інфраструктури [4, с. 112].

Серед організаційно-правових факторів, які визначають розвиток приватного підприємництва, одним з основних є наявність законодавчих актів, які регулюють діяльність підприємства. Правова база підприємницької діяльності – це сукупність законів, нормативних та інструктивних документів, які визначають порядок організації виробництва, забезпечення його необхідними ресурсами, збуту, системи оподаткування, відносин між державою та підприємствами та підприємств між собою, а також дають підприємцям правові гарантії. Це правова система, структура власності підприємства та державні програми його розвитку.

До групи соціально-психологічних факторів входять ті, що характеризують сприйняття підприємництва суспільством у цілому та популяризують таку діяльність. Ця група факторів має особливе значення для країн, у яких підприємництво є молодим видом економічної діяльності [5, с. 7].

3. Залежно від ступеня дії фактори бувають прямої та непрямой (опосередкованої) дії.

Фактори з прямим характером дії впливають на підприємництво і, у свою чергу, зазнають прямого впливу з боку діяльності підприємства, законів і постанов державного регулювання, трудових ресурсів, споживачів. Фактори опосередкованого впливу не здійснюють прямого негайного впливу на підприємництво, але згодом позначаються на ньому.

4. Залежно від ролі факторів у створенні підприємницького клімату можна виділити стимулюючі та стримувальні фактори. Тут можна говорити про загальний стан економіки, науково-технічний прогрес, соціально-культурні й політичні зміни в суспільстві, природно-географічні й демографічні показники. Провідні науковці та практики стверджують, що законодавча та фінансова підтримка діяльності суб'єктів підприємництва, зокрема чинна система їх оподаткування, є важливим фактором активізації та розвитку суб'єктів підприємництва [2, с. 103].

Перейдемо від теоретичних аспектів підприємницького розвитку до сучасних реалій українського підприємництва. Очевидно, що сьогодні стан розвитку підприємництва України є незадовільним. Підприємці та більшість дослідників пояснюють таке становище несприятливим макроекономічним кліматом, недосконалою податковою політикою, податковим тиском, недостатністю фінансових ресурсів, інфляційними процесами, адміністративними бар'єрами та іншими обставинами зовнішнього характеру.

Аналізуючи стан розвитку малого підприємництва в Україні, К.В. Петросянц серед головних причин гальмування виділяє: відсутність дійового механізму

реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва; важкий тягар оподаткування; низькі темпи та перекоси в реформуванні власності; відсутність належного нормативно-правового забезпечення; обмеженість та повну відсутність матеріально-фінансових ресурсів; недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва; обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення, недосконалість системи навчання та перепідготовки кадрів для підприємницької діяльності; інфляцію, циклічні коливання, зміну кон'юнктури ринку, затримку платежів. До макроекономічних факторів він відносить обмеженість внутрішнього попиту; незначну інвестиційну активність, обмеженість кредитів [7, с. 100–102]. Поділяє думку К.В. Петросянца й М.І. Крупка, який, у свою чергу, вказує ще й на наявність кризи неплатежів і слабку конкурентоспроможність національних товарів в умовах наростання імпорту [8, с. 72].

Економіст І.Г. Неделько разом зі згаданими причинами підкреслює негативний вплив цілого ряду факторів. Це регуляторні та адміністративні бар'єри; ускладнений доступ до ресурсів та інфраструктури; відсутність гарантій захисту прав власників; несправедливий розподіл доходів через систему податків і загальнообов'язкових платежів; аморфність і політична інертність представників МСП; неврахування галузевих та регіональних особливостей МБ при розробці програм їх підтримки; напівлегальний стан МП; неефективна галузева структура; проблема кадрового забезпечення; земельна проблема [9, с. 96]. В. Бобиль, розглядаючи серед перешкод для стабільного розвитку малого підприємництва сучасну систему оподаткування, виділяє також систему технічної сертифікації і пропонує скасування обов'язкової сертифікації та скорочення переліку товарів, що підпадають під неї [10, с. 36]. І дійсно, з цим важко не погодитися, бо система заважає впроваджувати інновації та значно обмежує економічний потенціал держави, наслідком стає інвестиційна непри-

вабливість країни. А на думку Р.А. Лавриненка, саме інвестиційний клімат відіграє важливу роль в активізації залучення іноземних інвесторів як одного зі шляхів вирішення проблеми нестачі фінансових ресурсів малого бізнесу [11, с. 76].

На нашу думку, до факторів, які сповільнюють розвиток малих підприємств в Україні, можна віднести: недосконалість законодавчих і нормативних актів, що регулюють діяльність малого бізнесу; відсутність задекларованої підтримки малого підприємництва; великий податковий тягар; недостатність матеріальних ресурсів та обігових коштів; несприятливий інвестиційний клімат; необґрунтованість обмежень сфер дії малого підприємництва; відсутність пільгових умов для новостворених малих підприємств та чіткої концептуальної програми розвитку малих підприємств.

Вважаємо, що однією з найбільш важких проблем малого підприємництва сьогодні є його фінансування, що ускладнюється неузгодженістю чинного законодавства; відсутністю доступу до приміщень, устаткування, дефіцитом інформації і нестачею кваліфікованого персоналу. У зв'язку з цим нестача коштів та обґрунтованих розрахунків щодо організації діяльності призводить до краху багатьох малих підприємств. Тому одним з головних завдань у забезпеченні підвищення ефективності розвитку малих підприємств України на сучасному етапі має бути суттєве вдосконалення управління фінансовими ресурсами, у тому числі їхньою структурою. Банки при недостатності грошових ресурсів і акценті на максимальних доходах не зацікавлені у кредитуванні малого та середнього бізнесу, навіть беручи до уваги деякі пільги, впроваджені державними програмами.

Розглянемо діяльність Торгово-промислової палати України в системі факторів, взявши за основу їх класифікацію за характером впливу (табл. 1).

Беручи до уваги структуру всієї класифікації, можна зробити висновок, що Торгово-промислова палата України впливає на всі групи факторів. Це зумов-

Таблиця 1

## Діяльність ТПП України як фактора розвитку підприємництва

Група факторів	Фактори, що сприяють розвитку підприємництва	Фактори, що стримують розвиток підприємництва	Діяльність ТПП як фактора розвитку підприємництва
Фінансово-економічні	Високий рівень економічного розвитку держави; економічна стабільність; виважена грошово-кредитна та валютна політика; високий рівень грошового обігу; надійність національної грошової одиниці; державна фінансова підтримка та податкові пільги; налагоджена система фінансування, кредитування, оподаткування; високий рівень заробітної плати; сприятливий інвестиційний клімат; організація розрахунків між підприємствами; ступінь включення економіки країни у світову економіку; рівень розвитку фінансового ринку та фінансової інфраструктури; допомога, що надається спілками, радами, громадськими об'єднаннями підприємств	Низький рівень економічного розвитку країни та її включення у світову економіку; малий обсяг споживчого ринку; низька плагоспроможність населення; нестабільна ціна національної валюти, високий рівень інфляції; важкий тягар оподаткування; відсутність матеріально-фінансових ресурсів; низька інвестиційна активність; обмеженість кредитів для підприємництва; відсутність програм що фінансують стартапи; складна процедура набуття банкрутства	Забезпечення економічного розвитку регіонів через діяльність регіональних Торгово-промислових палат; сприяння залученню інвестицій та включенню економіки України у світову економіку (шляхом проведення міжнародних заходів, виставок, ярмарок, пошуку іноземних партнерів)
Організаційно-правові	Наявність правового підґрунтя для діяльності підприємництва; реалізація державних програм з розвитку підприємництва; налагоджені механізми ліцензування, патентування, оперативної видачі дозвільних документів та полегшені процедури надання звітності; урегульований графік перевірок контролюючими органами; наявність державних програм підтримки інновацій; легкий доступ до матеріально-технічних ресурсів; високий технічний рівень інформаційних комунікацій; розгалуженість і насиченість транспорту; надання державних гарантій за кредитами та інвестиціями	Відсутність норм законодавства, що регулюють ведення бізнесу, доступ до матеріально-технічних ресурсів; відсутність державних програм розвитку підприємництва та підтримки інновацій; закритість державної системи до пропозицій підприємства; затягування процедур видачі дозвільних документів; відсутність державних гарантій інвесторам та за кредитами для підприємництва; ускладнена процедура проходження митного та інших видів контролю	Захист та лобювання інтересів бізнесу перед урядом; адвокати; надання пропозицій щодо внесення змін до законів та законопроектів; забезпечення діалогу між державними органами та бізнесом; консультування з юридичних питань підприємства; правове ... контрактів та угод; надання митно-брокерських послуг; видача дозвільних документів; допомога в пошуку партнерів у межах держави та за кордоном
Соціально-психологічні	Чисельність населення та високий рівень економічно активного населення у загальній демографічній структурі; високий рівень освіти та професійної підготовки; наявність підприємницької освіти; обізнаність населення щодо підприємницької діяльності та позитивне сприйняття такого виду економічної діяльності; гарні відносини з профспілками; високий культурний рівень розвитку та моральні цінності суспільства	Низький рівень освіти населення, негативне сприйняття підприємницької діяльності, відсутність центрів, що займаються перекваліфікацією професіоналів; відсутність спеціальних програм для починаючих підприємців; відсутність віри в успіх через несприятливий бізнес-клімат; відсутність почуття захищеності та гарантій з боку держави	Навчання та підвищення кваліфікації (перекваліфікація); популяризація підприємництва серед населення шляхом проведення масових заходів; консультування починаючих підприємців, надання поради із розпочинання бізнесу

\*Складено автором на основі [2; 3; 5; 6].



лено основними функціями та послугами, які надає ця організація. Функціонуючи на рівні дорадчого органу, який на добровільних засадах об'єднує представників підприємництва, ТПП створює умови, що сприяють розвитку бізнес-відносин на всіх рівнях. Вважаємо, що такий ефект можна назвати синергією об'єднання у Торгово-промислової палати підприємств всіх галузей та розмірів.

В економічній літературі синергія визначається як узгодження, взаємопосилююча дія двох або декількох підсистем, що збільшує впорядкованість системи в цілому, в результаті чого єдина система виробляє більший ефект, ніж всі її підсистеми окремо. У бізнесі синергія означає перевагу групи компаній порівняно з їх розрізною діяльністю [12]. Американські економісти визначають синергію як спільну діяльність двох чи більше об'єктів, внаслідок якої створюється ефект/результат від їх взаємодії в доповнення до результатів, які отримуються кожним окремо. Концепція синергії використовується як для обґрунтування необхідності об'єднання компаній, так і для аналізу фінансової спроможності цього процесу [13].

Повернемося до характеристики Торгово-промислової палати як фактора, що стимулює розвиток підприємництва. У фінансово-економічній сфері вона розвиває ступінь включення України у світову економіку, сприяє залученню інвестицій. Дещо більше Палата задіяна у сферах організаційно-правової та соціально-психологічної роботи. Так, у межах першої сфери діяльності ТПП зай-

мається захистом інтересів бізнесу перед органами державної влади, адвокаті, внесенням пропозицій щодо внесення змін у законодавство, правовими консультаціями та експертизою контрактів, роботою галузевих комітетів. До соціально-психологічної роботи можна віднести організацію бізнес-заходів, пошук потенційних партнерів, роботу з популяризації підприємницької діяльності серед населення, навчання та підвищення кваліфікації персоналу, проведення консультаційної роботи серед населення стосовно питань ведення бізнесу тощо.

**Висновки.** Очевидно, що робота Торгово-промислової палати має вплив на всі рівні діяльності підприємництва: зовнішній, внутрішній, а також на макро- та мікросередовище. Таким чином, можемо дійти висновку, що діяльність Торгово-промислової палати має позитивний вплив на весь комплекс факторів розвитку підприємництва та має на меті своєї діяльності покращання загального підприємницького клімату на національному рівні.

За результатами проведеного дослідження можемо стверджувати, що взаємодія підприємств на базі Торгово-промислової палати має значний синергетичний ефект. На відміну від галузевих бізнес-асоціацій та кластерів, Торгово-промислова палата України являє собою бізнес-асоціацію, що дає можливість нарощувати міжгалузеве співробітництво, а можливість одержання кращих економічних результатів досягається за рахунок використання переважно горизонтальних зв'язків.

### Список використаних джерел

1. Швець В.Я. Малий бізнес: інвестиційні важелі розвитку, проблеми та перспективи / В.Я. Швець // Вісник економічної науки України. – 2003. – № 1. – С. 105–112.
2. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О.Є. Гудзь // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 3–5. – С. 100–105.
3. Кропивко М.Ф. Особливості формування регіональних агропромислових кластерів / М.Ф. Кропивко, Д.І. Мазоренко, І.О. Белебеха, В.В. Бакум // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 7–15.
4. Герасимчук З.В. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / З.В. Герасимчук // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 110–113.

5. Кредісов В.А. Система суспільно-економічних чинників функціонування підприємництва / В.А. Кредісов // Формування наукових відносин в Україні: зб. наук. праць. Вип. 3 (34). – К., 2004. – С. 3–9.
6. Коробка С.В. Фактори, що впливають на розвиток малого підприємництва в Україні / С.В. Коробка // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні національні економічні моделі: проблеми та перспективи розвитку», 5 березня 2010 р. [Сімферополь]. – С. 70–73.
7. Петросянц К.В. Генезис налогообложения субъектов малого предпринимательства в Украине / К.В. Петросянц // БизнесИнформ. – 2007. – № 6. – С. 99–104.
8. Крупка М.І. Фінансово-економічні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні / М.І. Крупка // Фінанси України. – 1998. – № 5. – С. 72–81.
9. Неделько І.Г. Фінансування розвитку сектору малого бізнесу / І.Г. Неделько // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 93–98.
10. Бобиль В. Розвиток малого та середнього підприємництва як складова соціально-економічної стабільності сучасної України / В. Бобиль // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 35–38.
11. Лавриненко Р.А. Фінансування малого та середнього бізнесу в Україні / Р.А. Лавриненко // Фінанси України. – 1998. – № 2. – С. 76–78.
12. Хасанова Г.Ф. Синергия как метод повышения эффективности деятельности компании [Электронный ресурс] / Г.Ф. Хасанова, И.В. Буренина // Нефтегазовое дело. – 2011. – № 6. – Режим доступа: <http://www.ogbus.ru>
13. Bradley M. Synergetic gains from corporate acquisition sand their division between the stakeholders of target and acquiring firms / M. Bradley // Journal of Financial Economics. – 1998. – 21. – P. 3–40.
14. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 711 с.
15. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – 4-те вид. – К.: Т-во «Знання», 2008. – 302 с.

### References

1. Blank Y.A. (2004) *Fynansovaia stratehiya predpriatyia* [The financial strategy of the enterprise]. Kyiv, Nika-Tsentr, El'ga, 711 p. (In Russian).
2. Bobyl' V. *Rozvytok maloho ta seredn'oho pidpriemnytstva iak skladova sotsial'no-ekonomichnoi stabil'nosti suchasnoi Ukrainy* [Small and medium enterprises as part of social and economic stability of modern Ukraine] *Ukraina : aspektypratsi* [Ukraine: aspects of labor], 2008, no. 3, pp. 35-38. (In Ukrainian).
3. Bradley M. Synergetic gains from corporate acquisition sand their division between the stakeholders of target and acquiring firms, *Journal of Financial Economics*, 1998, no. 21, pp. 3–40.
4. Herasymchuk Z.V. *Problemy rozvytku maloho biznesu v Ukraini* [The problems of small business in Ukraine], *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 1998, no. 9, pp. 110-113. (In Ukrainian).
5. Hudz' O.Y. *Dzherela formuvannia finansovykh resursiv sil's'kohospodars'kykh pidpriemstv*. [Sources of forming of financial resources of agricultural enterprises.]. *Oblik i finansy APK* [Accounting and Finance AIC], 2007, no. 3-5, pp. 100-105. (In Ukrainian).
6. Khasanova H.F. *Synerhiya kak metod povysheniya efektyvnosti deiatel'nosti kompaniyu* [Synergy as a method of the increasing of company activities effectiveness] *Elektronnyi nauchnyi zhurnal "Neftegazovoje delo"* [Electronic scientific journal "Oil and Gas Business"] Available at: <http://www.ogbus.ru> (accessed no. 6, 2011). (In Russian).
7. Korobka S.V. (2010). *Factory, scho vplyvaiut' na rozvytok maloho pidpriemnytstva v Ukraini* [Factors affecting the development of small business in Ukraine], *Materialy 2 Mi-*

*zhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii "Suchasni natsional'ni ekonomichni modeli: problemy ta perspektyvy rozvytku"* [Proc. of 2 international scientific-practical conference "Modern economical models: problems and perspectives of development], Simferopol, pp. 70-73. (In Ukrainian).

8. Kredisov V.A. (2004). *Systema suspil'no-ekonomichnykh chynnykiv funktsionuvannia pidpriemnytstva* [System of socio-economic factors of business functioning], *Formuvannia naukovykh vidnosyn v Ukraini: Zbirnyk naukovykh prats'* [Forming of scientific relations in Ukraine: Proc.], Kyiv, no. 3(34), pp. 3-9. (In Ukrainian).

9. Kropyvko M.F., Mazorenko D.I., Belebekha I.O., Bakum V.V. *Osoblyvosti formuvannia rehional'nykh ahropromyslovykh klasteriv* [Features of formation of regional agricultural clusters], *Ekonomika APK* [Economy of AIC], 2008, no. 10, pp. 7-15. (In Ukrainian).

10. Krupka M.I. *Finansovo-ekonomichni aspekty rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini* [Financial and economic aspects of small business development in Ukraine], *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 1998, no. 5, pp. 72-81. (In Ukrainian).

11. Lavrynenko R.A. *Finansuvannia maloho ta seredn'oho biznesu v Ukraini* [Financing SMEs in Ukraine] / *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 1998, no. 2, pp. 76-78. (In Ukrainian).

12. Nedel'ko I.H. *Finansuvannia rozvytku sektoru maloho biznesu* [Financing of the small business sector], *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 2007, no. 1, pp. 93-98. (In Ukrainian).

13. Petrosiants K.V. *Henezys nalohooblozheniya sub'ektiv maloho predprynimatel'stva v Ukrayne* [Genesis taxation of subjects of small entrepreneurship in Ukraine], *Biznes Inform* [Business Inform], 2007, no. 6, pp. 99-104. (In Russian).

14. Shvets' V.Y. *Malyj biznes: investytsijni vazhel irozvytku, problemy ta perspektyvy* [Small business: investment factors of development, problems and perspectives]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*. [Herald of economical science of Ukraine], 2013, no. 1, pp. 105-112. (In Ukrainian).

15. Varnalij Z.S. (2008) *Male pidpriemnytstvo: osnovy teorii i praktyky* [Small business: Fundamentals of Theory and Practice], vol. 4, Kyiv, Znannya, 302 p. (In Ukrainian).

Обоснована необхідність аналізу системи факторів, впливаючих на розвиток підприємництва в Україні. Предложено авторське видіння класифікації факторів підприємницького розвитку, раскрыты категории каждой группы факторів. На основі класифікації факторів по характеру їх впливу виділені групи стимулюючих і здерживаючих факторів і прослідковано вплив Торгово-промислової палати України на кожну із груп. Доказано, що система ТПП України має позитивне вплив на фактори розвитку підприємництва.

**Ключевые слова:** фактори, розвиток підприємництва, Торгово-промислова палата, класифікація, синергія.

The necessity of the analysis of the entrepreneurship development factor in Ukraine is grounded. The author's classification of entrepreneurship development factors is proposed and the categories of all groups of factors are described. The incentives and disincentives factors are distinguished on the basis of classification of factors on their impact. The influence of the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry to every group of factors is studied. It is proved that the system of the Ukrainian CCI has a positive impact on the factors of development of entrepreneurship.

**Key words:** factors, development of entrepreneurship, Chamber of Commerce and Industry, classification, synergy.

Одержано 4.02.2015.

УДК 330.322(477)

М.М. ВАКУЛИЧ, кандидат економічних наук, старший викладач  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## МОНІТОРИНГ СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: НОВІТНІ ПІДХОДИ ТА СУЧАСНІ МОДЕЛІ

У статті розглядаються теоретичні й практичні аспекти моніторингу стану інвестиційного клімату з метою підвищення ефективності управління ним. Обґрунтовано методику аналізу стану управління інвестиційним кліматом за двома моделями: факторною та індексною. Проаналізовано загальний інтегральний показник стану інвестиційного клімату в економіці України.

*Ключові слова: інвестиційний клімат, моніторинг інвестиційного клімату, управління інвестиційним кліматом.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** В умовах глобалізації та лібералізації руху капіталу зростають ризики неконтрольованого транскордонного переміщення інвестиційного капіталу, що гостро ставить питання про інтенсивність використання різноманітних форм міжнародних економічних відносин, серед яких особливу роль відіграє стан інвестиційного клімату держави. В контексті особливостей антикризових процесів, які відбуваються в Україні, першочергово необхідним є створення засобу реалізації інвестиційної політики держави – моніторингу інвестиційного клімату, що дозволяє Україні регулювати не лише процеси протидії легалізації доходів, але й здійснювати макроекономічний синергетичний вплив на економіку у сфері загального державного регулювання та інформаційної прозорості [9, с. 2–3]. Актуальним є виділення критеріїв формування механізму координації діяльності суб'єктів моніторингу, що дозволить створити оптимальну національну модель моніторингу стану інвестиційного клімату економіки держави.

Система моніторингу, що дозволяє вносити корективи при зміні інвестицій-

ного середовища за умови мінливості результатів інвестиційного процесу, стає дійовим засобом інвестиційної політики за умови своєчасного надходження необхідної інформації до учасників інвестиційного процесу. Проблемою створення системи моніторингу є формування методичної стратегії, яка базується на аналізі статистичних показників стану інвестиційного клімату в національній економіці. Інформаційною основою моніторингових досліджень є база систематизованих показників, які надходять із різних джерел: показники діяльності суб'єктів інвестиційної діяльності (обсяг інвестиційних ресурсів, зміна структури інвестицій, ефективність інвестиційної діяльності); інформаційні ресурси про стан нормативно-правового забезпечення інвестиційного процесу. Тому на сучасному етапі розвитку економіки України для підвищення інвестиційної активності, актуальними стають питання розробки системи показників, які характеризують стан інвестиційного клімату на макро-, мезо- та мікрорівнях національної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор.** Урахування аспектів мо-

ніторингу стану інвестиційного клімату в загальній системі управління ним дає змогу своєчасно реагувати на можливі зміни, постійно мати уявлення про фактичний стан економіки держави, давати кваліфіковану відповідь на питання щодо подальшого стратегічного розвитку національної економіки. У працях дослідників, присвячених проблемам створення систем моніторингу в різних сферах суспільної діяльності, підкреслюється гостра необхідність обґрунтування систем моніторингу як самостійного наукового напрямку, що виступає в ролі основної функціональної підсистеми управління економічними об'єктами [4–7]. Так, у науковому дослідженні В.К. Галіцина «Моделі та технології систем моніторингу в економіці» поставлено та вирішено фундаментальні проблеми, що оформили застосування систем моніторингу як самостійного наукового напрямку [8, с. 140–142].

Проблемами розвитку та впровадження систем моніторингу як у науковій, так і практичній сферах діяльності, займаються такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Р. Грант [3], А. Томсон [5], Дж. Салліван [8], П. Орлов [4], С. Москвін [9], І. Сазонець [11], А. Москаленко [13] й ін.

В Україні цілісна система моніторингу ще не поширена, відсутня єдина, чітко сформульована й обґрунтована концепція його формування та розвитку в системі управління інвестиційним кліматом. У зв'язку з цим аналізуються нові теоретико-методологічні та практичні засоби визначення місця і ролі інвестиційного моніторингу в системі управління інвестиційним кліматом в економіці України. Основним призначенням системи моніторингу стану інвестиційного клімату в національній економіці має стати збір даних спостережень усіх суб'єктів моніторингу на мікро-, мезо- та макрорівні в єдиний банк даних, їх оцінювання, обробка, аналіз, прогнозування і візуалізація.

Аналіз досліджень моніторингу у сфері інвестування засвідчив, що ще існує низка невирішених проблем, а саме подальшої розробки потребують питан-

ня методологічного і прикладного характеру здійснення моніторингових досліджень інвестиційної діяльності в частині розробки системи показників, які характеризують стан інвестиційного клімату на всіх рівнях економіки. Тому актуальність і важливість впровадження єдиних комплексних підходів щодо оцінки інвестиційного клімату економіки України є очевидною та беззаперечною. Таким чином, використання моніторингу в інвестиційній сфері дозволить підвищити ефективність управління інвестиційним кліматом на всіх рівнях національної економіки.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю.** Незважаючи на дослідження, наукові праці та публікації вітчизняних та зарубіжних учених із зазначеної проблеми, завдання реалізації системного підходу до управління інвестиційним кліматом економіки України залишається невирішеним. Існує необхідність подальших теоретичних та практичних досліджень у цьому напрямі. Тому проведений аналіз, результатом якого є написання цієї статті, дозволяє проаналізувати та удосконалити методико-організаційні засади контролю інвестиційного клімату через запропоновані моделі моніторингу стану інвестиційного клімату в економіці України.

**Формулювання мети статті (постановка завдання).** Метою статті є наукове обґрунтування методики моніторингу інвестиційного клімату для України як засобу безперервного спостереження за макроекономічним розвитком, аналізу змін, розробки критеріїв оцінки інвестиційного розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** У сучасних умовах економічного розвитку, що характеризується нестабільністю, швидкістю змін, повторюваністю кризових явищ та постійної інформатизації суспільства, необхідними є інформаційні центри, які б систематизували інформаційні ресурси та формували бази даних для учасників інвестиційного процесу. Наявність

таких центрів потребує спеціальних знань та вмінь, професійної підготовки, створення комплексних автоматизованих систем інформаційно-аналітичної підтримки прийняття інвестиційних управлінських рішень на основі сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій.

Необхідним є створення комп'ютерної інформаційної системи підтримки і прийняття рішень щодо регулювання стану інвестиційного клімату, що могла б використовуватися для вибору загальної стратегії дій, визначення спеціальних завдань, делегування відповідальності, оцінювання результатів, ініціювання змін у стані інвестиційного клімату в економіці України. Найважливішим є проведення комплексної оцінки інвестиційного клімату економіки України (на базі даних моніторингу), яка об'єднувала б кількісні та якісні результати за групами факторів шляхом формування інтегрального показника. За результатами дослідження методичних підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості як складової інвестиційного клімату та ґрунтуючись на міжнародних рейтингових оцінках та показниках економічних індексів, зроблено висновок, що на сучасному етапі не існує методики, яка б повністю задовольняла інтереси інвесторів. Є лише окремі показники складових інвестиційного клімату, проте повністю відсутня усталена комплексна модель оцінки стану інвестиційного клімату. Оскільки міжнародні методики є неадаптованими для використання в Україні в повному обсязі та більшість методик пристосовані лише для окремих секторів економіки, а також потребують значних ресурсів для їх здійснення, пропонується власна методика оцінки стану інвестиційного клімату в економіці України на основі розробки індексної моделі, що передбачає розрахунок загального інтегрального показника інвестиційного клімату через моніторинг сформованого комплексу міжнародних індексів.

Для моніторингу інвестиційного клімату та розрахунку інтегрального показника за індексною моделлю виділяємо 4 основні складові:

1 – інвестиційне середовище – 45% (0,45 бала) (інституційне середовище; інвестиційний ризик; інвестиційний потенціал);

2 – інвестиційна привабливість – 20% (0,20 бала);

3 – інвестиційний імідж – 15% (0,15 бала);

4 – інвестиційна активність – 20% (0,20 бала).

За кожним з індексів визначається його цільовий орієнтир – оптимальне максимальне значення індексу.

Загальний показник інвестиційного клімату дорівнює 100% або 1 бал.

Результати моніторингу інвестиційного клімату для України наведено за період 2009–2013 рр., вони охоплюють такі основні індекси, як: глобальний індекс талантів, інвестиційний ризик та надійність держав – індекс журналу «Euromoney», індекс економічної свободи – Index of Economic Freedom (газета «Wall Street Journal» у співпраці з дослідним центром «The Heritage Foundation»), індекс інвестиційної привабливості ЄБА, індекс брендів країн та індекс інвестиційної активності [3, 6]. За своєю структурою та повнотою факторів індекс має аналітичний та комплексний характер, що забезпечує об'єктивний аналіз тенденцій та надає можливості для оцінки моделей впливу на інвестиційний клімат, таким чином, з'являються аргументи для прийняття обґрунтованих рішень щодо розвитку національної інвестиційної політики. Розрахуємо стан інвестиційного клімату економіки України з використанням запропонованої індексної моделі моніторингу інвестиційного клімату. Кожна з наведених складових моніторингу інвестиційного клімату має базуватися на розрахунку індексу. Таким чином, отримуємо такі інтегральні показники:

1) Інституційне середовище: глобальний індекс талантів (цільовий орієнтир – 100), маємо значення інтегрального показника – 5,7% (0,057);

2) Інвестиційні ризик – 6,6% (0,066);

3) Інвестиційний потенціал – 6,72% (0,0672);

4) Інвестиційна привабливість – 4,72% (0,0472);

5) Інвестиційний імідж – 14,7% (0,147);

6) Інвестиційна активність – 0,89% (0,0089).

Сумарне значення загального інтегрального показника (ЗІП) інвестиційного клімату в економіці України складає:

$$5,7 + 6,6 + 6,72 + 4,72 + 14,7 + 0,89 = 39,33\% (0,3933).$$

Індексну модель моніторингу стану інвестиційного клімату в економіці України з використанням математичної пропорції для аналізу стану інвестиційного клімату в економіці України наведено в табл. 1.

Згідно з аналізом, проведеним за чотирима комплексними показниками

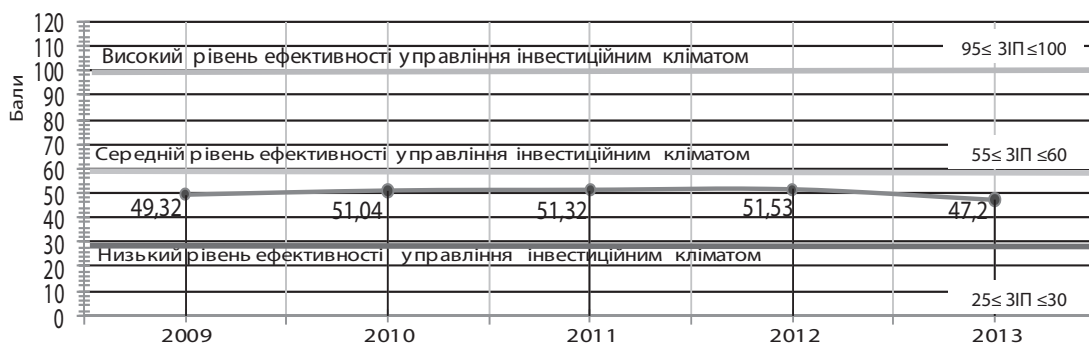
(рис. 1), виявлено, що ефективність управління інвестиційним кліматом в економіці України за 2009–2013 рр. є дуже низькою, за першим індексом (індекс брендів країни) рівень ефективності – задовільний, а за іншими трьома індексами – незадовільний, оскільки показники індексів не перевищують половини нормативного значення.

Розрахунок ефективності за комплексними складовими дозволяє оцінити ефективність управління інвестиційним кліматом в національній економіці та розробити напрями оптимізації управління інвестиційним кліматом. Таким чином, з позиції міжнародного рівня оцінки стану інвестиційного клімату в економіці України впровадження комплексної індексної моделі дасть можливість проведення постійного моніторингу стану інвестиційно-

Таблиця 1

### Результати моніторингу інвестиційного клімату України з використанням запропонованої індексної моделі

Найменування індексу	Показник України					Цільові орієнтири	Відхилення від цільового орієнтира (порівняно з 2013 р.)	Бажана динаміка показника (збільшення ↑ / зменшення ↓)
	2009	2010	2011	2012	2013			
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК: ІНВЕСТИЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ (45% – 0,45)</b>								
Інституційне середовище (15%)								
Глобальний індекс талантів	33	36	38	42	38	100	-62	↑
Інвестиційні ризики (15%)								
Інвестиційний ризик та надійність держав – Індекс журналу «Euromoney»	-	-	-	42,82	43,97	100	-56,03	↓
Інвестиційний потенціал (15%)								
Індекс економічної свободи – Index of Economic Freedom (газета «Wall Street Journal» у співпраці з дослідним центром «The Heritage Foundation»)	44,7	45,2	45,8	46,1	44,8	100	-53,9	↑
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК: ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ (20% – 0,20)</b>								
Індекс інвестиційної привабливості ЄБА	2,56	2,62	2,4	2,16	1,18	5	-3,82	↑
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК: ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІМІДЖ (15% – 0,15)</b>								
Індекс брендів країн	-	-	94	96	98	100	-97	↓
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК: ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ (20% – 0,20)</b>								
Індекс інвестиційної активності	4,18	4,28	4,39	4,43	4,45	10	-5,55	↑
Загальний інтегральний показник інвестиційного клімату в національній економіці	49,32	51,04	51,32	51,53	47,20	100	60,67	↑



**Рис. 1. Загальний інтегральний показник інвестиційного клімату в національній економіці за період 2009–2013 рр.**

го клімату в економіці України та розрахунку загального інтегрального показника інвестиційного клімату через моніторинг сформованого комплексу міжнародних індексів.

В Україні на сьогодні не існує єдиної загальноприйнятої методики оцінки інвестиційного клімату, що забезпечила б створення загальнодержавної класифікаційної системи індексів за наведеними складовими: складові інвестиційного середовища (інституційне середовище, інвестиційний ризик, інвестиційний потенціал) та показники інвестиційного клімату (інвестиційна привабливість, інвестиційний імідж, інвестиційна активність). Така ситуація обумовлена низьким рівнем розвитку національної економіки, оскільки публікації у різноманітних рейтингах та інформаційних оглядах засвідчують те, що переважна більшість рейтингів та індексів спрямовані на визначення інвестиційного потенціалу виходячи з рівня економічного розвитку того чи іншого регіону, а не комплексно усій території держави, та дають лише оцінку інвестиційної привабливості, яка є складовою частиною інвестиційного клімату, а не комплексного моніторингу стану інвестиційного клімату в економіці держави [10; 11, с. 124–126]. Аналіз закордонних методик оцінки стану інвестиційного клімату дозволяє дійти висновку про те, що побудова індексу за критерієм стану інвестиційного клімату має базуватися на системному аналізі ситуації та комплексному пошуку можливих шляхів подальшого її

розвитку, визначенні факторів, які впливають на прийняття інвестором управлінського рішення та подальшу реалізацію інвестиційних проектів.

Множинність різноманітних факторів, які впливають на формування інвестиційного клімату, протиріччя між ними та необхідність розгляду декількох варіантів моделей моніторингу стану інвестиційного клімату й зумовили формування двох моделей моніторингу. В умовах хаотичності економіки держави, багатоваріантності та збільшення потенційно можливих варіантів рішень формування оптимального єдиного варіанта є неможливим. У цій ситуації актуальним є саме використання комплексної методики оцінки на основі застосування методики розрахунку індикаторів. Моніторинг стану інвестиційного клімату в економіці України визначається у рейтингу як сукупність факторів, що формують інвестиційний клімат національної економіки. Ці фактори є активним фоном для інвестиційних проектів у пріоритетні сфери економіки України.

Таким чином, інвестиційний клімат економіки України складається з декількох факторів, кожен з яких може бути оцінений за допомогою підбору для нього окремих проксі-змінних (змінних-замінників). У запропонованій моделі використовуються шість різноманітних факторів: політичні, правові, економічні, соціальні, технічні, екологічні. Для оцінки кожного з шести факторів було складено набір з різної кількості проксі-



змінних з метою визначення значення питомої ваги загального індексу для кожного з факторів. Факторам, які є підгрунтами для формування моделі моніторингу стану інвестиційного клімату в економіці України, були присвоєні такі ваги: політичні фактори – питома вага загального індексу – 0,23; економічні фактори – 0,22; правові фактори – 0,33; соціальні фактори – 0,1; технічні фактори – 0,1; екологічні фактори – 0,02.

Кожен із зазначених макрофакторів формування інвестиційного клімату в національній економіці аналізується більш детально, і йому призначаються бали від 0 до 10 виходячи з рейтингових та експертних оцінок. А також визначається його питома вага та загальний інтегральний показник. Загальний інтегральний показник інвестиційного клімату складає 1.

На основі виявлених факторів сформовано загальний інтегральний показник ( $I_n$ ), що розраховується за формулою:

$$I_n = \sum (x_i y_i), \quad (1)$$

де  $x_i$  – оцінка фактора, який впливає на інвестиційний клімат;

$y_i$  – питома вага фактора в інтегральному показнику інвестиційного клімату.

$$x_i = \sum (z_i p_i), \quad (2)$$

де  $z_i$  – бал за складовою фактора, що впливає на інвестиційний клімат;

$p_i$  – питома вага складової у факторі.

Проведемо розрахунок факторної моделі моніторингу стану інвестиційного клімату в економіці України:

1) Політичні фактори (питома вага загального індексу – 0,23):

а)  $x_i = 0 \cdot 0,3 + 6 \cdot 0,3 + 2 \cdot 0,2 + 4 \cdot 0,2 = 3$  – вага фактора, який впливає на інвестиційний клімат держави;

б)  $I_n = 3 \cdot 0,23 = 0,69$  – інтегральний показник інвестиційного клімату держави за політичним фактором.

Так, за аналогією розраховуємо інші фактори, визначаючи вагу фактора та інтегральний показник інвестиційного клімату держави.

Загальний показник:  $\sum 0,69 + 0,77 + 0,53 + 0,23 + 0,30 + 0,04 = 2,56$  (бала).

Використовуючи розраховані показники стану інвестиційного клімату в економіці України за факторною моделлю, можна визначити загальний інтегральний показник інвестиційного клімату України. Цей показник дозволяє визначити рівень сприятливості інвестиційного клімату до вкладення капіталу з позиції здійснення інвестування та отримання максимального прибутку. Крім того, суб'єкти інвестиційної діяльності мають можливість проводити постійний моніторинг стану інвестиційного клімату в економіці України та порівнювати його з іншими державами світу. Для цього запропоноване ранжування загального інтегрального показника стану інвестиційного клімату економіки України [12].

Проводячи порівняльний аналіз факторів формування інвестиційного клімату держави, а також аналіз різноманітних вітчизняних та закордонних методик оцінки інвестиційного клімату, кожному з факторів присвоєно перелік його складових [12]. Використовуючи розраховані показники стану інвестиційного клімату в економіці України за факторною моделлю, можна визначити загальний інтегральний показник інвестиційного клімату в національній економіці. Цей показник дозволяє визначити рівень сприятливості інвестиційного клімату до вкладення капіталу, з позиції здійснення інвестування та отримання максимального прибутку (рис. 2, 3).

Моделі є взаємодоповнюючими та дозволяють здійснювати комплексний моніторинг інвестиційного клімату для оперативного реагування та раннього попередження можливих загроз та ризиків при прийнятті управлінських рішень щодо інвестиційного клімату на макро-, мезо- та мікрорівні. За словами С.А. Кузнецової: «Детермінантами, що визначають специфіку функціональної побудови фінансового контролю в хаотичному середовищі є: динамізм та тиск зовнішнього середовища; специфіка бізнесу та персоналу» [13, с. 5–6].

Запропонована система моніторингу надає інформацію щодо стану інвестицій-



**Рис. 2. Результати розрахунку стану інвестиційного клімату в економіці України за факторною моделлю за 2013 р. (нормативний показник)**



**Рис. 3. Результати розрахунку стану інвестиційного клімату в економіці України за факторною моделлю за 2013 р. (фактичне значення, %)**

ного клімату економіки держави в розгорнутому вигляді, що дозволяє проаналізувати вплив кожного з факторів формування інвестиційного клімату та прийняти обґрунтоване управлінське рішення щодо коригування інвестиційної політики державними органами влади.

**Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок.** З метою вдосконалення методичних положень управління інвестиційним кліматом в національній економіці сформовано дві комплексні моделі моніторингу стану інвестиційного клімату в економіці України: індексна модель передбачає розрахунок загального інтегрального показника інвестиційного клімату через моніторинг сформованого комплексу міжнародних індексів (глобальний індекс талантів, інвестиційний ризик та надійність

держав, індекс економічної свободи, індекс інвестиційної привабливості ЄБА, індекс брендів країн, індекс інвестиційної активності); факторна модель базується на оцінці факторів управління інвестиційним кліматом та забезпечує його оцінку за шкалою (сприятливий, сприятливий з помірним ризиком, з високим ризиком, несприятливий), які є взаємодоповнюючими та дозволяють здійснювати комплексний моніторинг інвестиційного клімату для оперативного реагування та раннього запобігання можливим загрозам та ризикам при прийнятті управлінських рішень щодо інвестиційного клімату на макро-, мезо- та мікрорівні.

Результати дослідження дозволяють впевнено говорити про практичну цінність отриманих результатів та можливість їх впровадження у поточній діяльності.

### Список використаних джерел

1. Кузнецова С.А. Побудова ефективної системи фінансового менеджменту в нестабільній економіці: теорія та методологія / С.А. Кузнецова // Академічний огляд. – 2011. – № 1 (34). – С. 32–27.
2. Кузнецова С.А. Оцінка об'єктів та фінансова звітність спільної інвестиційної діяльності без створення юридичної особи / С.А. Кузнецова // Академічний огляд. – 2012. – № 2 (37). – С. 82.
3. Грант Р. Современный стратегический анализ. Изд. 5-е, [перераб. и доп.] / Р. Грант. – СПб.: Питер, 2011. – 560 с.
4. Орлов П.І. Основи економічної безпеки / П.І. Орлов, В.Є. Духов. – Харків: Видво «Прометей-Прес», 2010. – 284 с.
5. Tompson A.A. Strategy formulation and implementation: tasks for general manager / A.A. Tompson, A.J. Strickland. – Dallas TX: Business Publications Inc. – 2005.
6. Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and user guide / OECD. 2011. – 162 p.

7. Research methodology / IMD World Competitiveness Year-book, 2011 [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.imd.ch/research/centers/wcc/research\\_methodology.cfm](http://www.imd.ch/research/centers/wcc/research_methodology.cfm)
8. Салливан Дж. Улучшение условий инвестирования путем коллективных действий частного сектора [Электронный ресурс]: доклад на конференции «Свобода, торговля и мир: региональная повестка дня», Грузия, Тбилиси / Дж. Салливан. – Режим доступа: <http://www.cato.ru/georgia.php>
9. Москвін С.О. Характеристика інвестиційного клімату в Україні та перспективи його покращення / С.О. Москвін // Пріоритети. – 2010. – № 2. – С. 2–8.
10. Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ief.org.ua/>
11. Сазонець І.Л. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / І.Л. Сазонець, О.А. Джусов, О.М. Сазонець. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
12. Розвиток державних фінансів в умовах хаотичного структурування економіки: монографія / С.А. Кузнецова, В.М. Вареник, М.О. Кохан [та ін.]; за заг. наук. ред. С.А. Кузнецової. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 200 с.
13. Москаленко А.М. Інвестиційний клімат: тенденції і напрями поліпшення / А.М. Москаленко // Економіка АПК – 2009. – № 10. – С. 66–69.
14. Svitlana Kuznetsova. Synergistic Development of Accounting, Finance and Government in the Chaotic Environment: Integrated Reporting, Money Theory and Financial Crises Diagnostic. *Journal of Finance and Accounting. Special Issue: Synergy of Accounting, Finance and Management in Chaotic Environment*. Vol. 2, No. 1, 2014, pp. 1–7. doi: 10.11648/j.jfa.s.20140201.11

### References

1. Kuznetsova, S.A. (2011). *Pobudova efektyvnoi' systemy finansovogo menedzhmentu v nestabil'nij ekonomici: teorija ta metodologija* [Building an effective system of financial management in a volatile economy: theory and methodology]. Dnipropetrovs'k, Academic Review, no. 2, pp. 32-27.
2. Kuznetsova, S.A. (2012). *Ocinka ob'ektiv ta finansova zvitnist' spil'noi' investycijnoi' dijalo'nosti bez stvorennja jurydychnoi' osoby* [Valuation and financial reporting of joint investment activity without creating a legal entity]. Dnipropetrovs'k, Academic Review, no. 2, pp. 82-83.
3. Grant, R. (2011). *Sovremennyj strategicheskij analiz* [Modern strategic analysis], Moscow [Revised and enlarged], no. 5, 560 p.
4. Orlov, P.I. (2010). *Osnovy ekonomichnoi' bezpeky* [Fundamentals of economic security], Moscow, Publishing «Spirit», no. 5, 284 p.
5. Tompson, A.A. (2005). [Strategy formulation and implementation: tasks for general manager]. Dallas TX, Business Publications Inc.
6. Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and user guide / OECD. 2011. 162 p.
7. Research methodology / IMD World Competitiveness Year-book, 2011. Available at: [http://www.imd.ch/research/centers/wcc/research\\_methodology.cfm](http://www.imd.ch/research/centers/wcc/research_methodology.cfm)
8. J. Sullivan. *Uluchshenie uslovij investirovaniya putem kollektivnyh dejstvij chastnogo sektora / Doklad na konferencii «Svoboda, trgovlja i mir: regional'naja povestka dnja»* [Improving conditions for investment by the private sector collective action] / Report of the conference “Freedom, trade and the world: a regional agenda”, Tbilisi, 2012. Available at: <http://www.cato.ru/georgia.php>
9. Moskvina, S.O. (2010). *Harakterystyka investycijnogo klimatu v Ukraini ta perspektivy jogo pokrashhennja* [Characteristics of the investment climate in Ukraine and prospects of its improvement], no. 2, pp. 2-8.

10. *Institytut ekonomiky ta prognozuvannja Nacional'noi' akademii' nauk Ukrai'ny* [Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine]. Available at: <http://www.ief.org.ua/>

11. Sazonets, I.L. (2010). *Mizhnarodna investycijna dijal'nist'* [International investment activity], Kiev, Center of educational literature, 304 p.

12. Kuznetsova, S.A. (2014). *Rozvytok derzhavnyh finansiv v umovah haotychnogo strukturuvannja ekonomiky: monografija* [Development of Public Finance in the Chaotic Economy Structuring], 200 p.

13. Moskalenko, A.M. (2009). *Investycijnyj klimat: tendencii' i naprjamy polipshennja* [Investment climate: trends and directions for improvement], Economics, no. 10, pp. 66–69.

14. Kuznetsova, S.A. (2014). Synergistic Development of Accounting, Finance and Government in the Chaotic Environment: Integrated Reporting, Money Theory and Financial Crises Diagnostic. *Journal of Finance and Accounting. Special Issue: Synergy of Accounting, Finance and Management in Chaotic Environment*. Vol. 2, no. 1, pp. 1-7. doi: 10.11648/j.jfa.s.20140201.11.

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты мониторинга состояния инвестиционного климата с целью повышения эффективности управления им. Обоснована методика анализа состояния управления инвестиционным климатом по двум моделям: факторной и индексной. Проанализирован общий интегральный показатель состояния инвестиционного климата в экономике Украины.

**Ключевые слова:** *инвестиционный климат, мониторинг инвестиционного климата, управление инвестиционным климатом.*

The article deals with theoretical and practical aspects of monitoring the state of investment climate in order to increase the effectiveness of the management. The technique of the analysis of the management of the investment climate in two models: factor and index. It is analyzed the general integrated indicator of a condition of investment climate Ukraine's economy.

**Key words:** *investment climate, monitoring of the investment climate, management of the investment climate.*

*Одержано 23.01.2015.*

УДК 336.22

Т.М. КОЗИР, старший викладач  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

І.С. ТИВАНЮК, старший викладач  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## РЕФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти основних норм законодавства, які спрямовані на стимулювання виведення зарплати з «тіні» через застосування понижуючого коефіцієнта до діючої ставки ЄСВ. Виявлено проблеми, які виникають під час практичного застосування відповідного закону, та надано рекомендації щодо внесення можливих змін у нормативні акти з метою сприяння легалізації тіньових заробітних плат.

**Ключові слова:** *тіньова заробітна плата, єдиний соціальний внесок (ЄСВ), страхувальник, соціальне страхування, адміністрування ЄСВ, План рахунків.*

**Постановка проблеми.** Однією з умов інтеграції України до Європейського Союзу є формування соціально орієнтованої ринкової економіки, яка включає ефективну систему соціального захисту населення. Саме тому тема реформування соціального страхування є надзвичайно актуальною, необхідним є подальше удосконалення системи зборів на соціальні заходи, що сприятиме підвищенню прозорості фінансових потоків, удосконаленню платіжної та звітної дисципліни платників страхових внесків та цільовому використанню фінансових ресурсів, що забезпечить більшу соціальну спрямованість вітчизняної економіки.

Україна впродовж останніх років прагне до вступу в ЄС, у зв'язку з чим приймаються відповідні законодавчі акти. З 01 січня 2015 р. набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 28.12.2014 р. № 77-VIII [6]. Ухвалення цього Закону було зумовлено метою легалізації зайнятості населення та боротьбою з «тінью»

зарплатою, крім того, збільшення надходжень обсягів єдиного соціального внеску (ЄСВ) унаслідок виведення зарплат з «тіні» дасть можливість проводити своєчасну виплату пенсій і фінансувати соціальні виплати, гарантовані Конституцією. Відповідно до п. 3 р. II Завершальних і перехідних положень Закону № 77-VIII Урядом було запропоновано механізм зниження ЄСВ із застосуванням відповідного коефіцієнта. Але цей механізм не є прозорим, він містить низку питань із практичного розрахунку та застосування зменшеного розміру ЄСВ. І як наслідок, загострюється проблема здійснення контролю правильного нарахування та оплати ЄСВ за різними ставками і методами розрахунку в перехідний період.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Серед останніх публікацій, присвячених проблемам соціального страхування та розвитку національної системи загальнообов'язкового державного страхування, доцільно відзначити праці О. Ковалю та Л. Ткаченко. Зокрема Л. Ткаченко обґрунтовує рекомендації з удосконалення системи соціального страхування в частині уніфікації організаційно-правових

статусів, структури та розподілу компетенцій органів управління [10]. Питання адміністрування єдиного соціального внеску на сьогодні залишається предметом широких дискусій. З одного боку, логіку в передаванні функції адміністрування ЄСВ до Міністерства доходів і зборів окремі експерти вбачають у створенні додаткових умов для подальшого спрощення системи звітності, в тому числі її інтеграції зі звітністю за податком на доходи фізичних осіб. З другого, деякі законотворючі та науковці вважають, що адміністрування єдиного соціального внеску має бути повернуто Пенсійному фонду України, оскільки ці кошти є не податками, а страховими внесками.

Крім того, чимало вітчизняних вчених займаються питанням легалізації «тіньової» заробітної плати за допомогою інструментів державного регулювання. Зокрема вони висвітлюються у працях Н. Волгіна, Р. Капелюшнікова, В. Роїка та ін. [10]. Результатом їхніх досліджень є те, що сьогодні українське суспільство усвідомлює необхідність легалізації заробітної плати та пріоритетність застосування для цього економічних механізмів, більш результативних порівняно з адміністративними заходами відповідальності. Однак ефективність цих механізмів може бути забезпечена лише за умови розвитку і зміцнення взаємодії базових інституціональних суб'єктів ринку праці (держави, роботодавців і працівників) на принципах соціальної відповідальності та соціального діалогу, зокрема щодо дотримання досягнутих взаємних домовленостей з легалізації заробітної плати.

Для досягнення цього і було прийнято відповідний Закон № 77-VIII, що вніс зміни до діючої системи адміністрування ЄСВ.

**Метою статті** є проведення аналізу основних положень нового закону, спрямованого на стимулювання виведення зарплати з «тіні» через застосування знижуючого коефіцієнта до ставки ЄСВ та надання рекомендацій щодо внесення можливих змін у нормативні акти з ме-

тою сприяння практичному застосуванню норм цього закону.

**Виклад основного матеріалу.** Єдиний соціальний внесок – це об'єднаний платіж, який замінив собою чотири раніше існуючих обов'язкових державних соціальних збори: пенсійний, на випадок безробіття, соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та від нещасного випадку на виробництві.

Згідно із Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464 від 8.07.2010 року єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [8].

Платниками ЄСВ є працедавці, тобто страхувальники. До них належать юридичні особи, а також фізичні особи – підприємці і особи, що забезпечують себе роботою самостійно.

Ставки ЄСВ диференційовані, на сьогодні їх розмір становить від 36,76 до 49,7% залежно від виду професійної діяльності, до якої прив'язана ставка страхування від нещасного випадку [8]. Крім того, окремий розмір ЄСВ встановлено для фізичних осіб-підприємців – 34,7% та для бюджетних установ – 36,3%. При округленні середня величина цього внеску визнана на рівні 41%.

Згідно з п. 3 р. II Завершальних і перехідних положень Закону № 77-VIII ставки єдиного соціального внеску на підприємстві можуть бути зменшені із застосуванням коефіцієнта 0,4. Отже, підприємство має право знизити ставку ЄСВ до рівня 16,4% при нарахуванні заробітної плати або винагороди за цивільно-правовими

договорами. Щоб отримати таке право, підприємство повинно виконати одночасно чотири умови:

1) у 2015 р. сума основної і додаткової заробітної плати, а також інших заохочувальних виплат, повинна бути у 2,5 рази більшою, ніж у 2014 р.;

2) середня заробітна плата по підприємству збільшилася мінімум на 30% порівняно із середньою заробітною платою за 2014 р.;

3) середній платіж на одну застраховану особу після застосування коефіцієнта складає не менше ніж 700 грн;

4) середня заробітна плата по підприємству складає не менше 3 мінімальних заробітних плат.

Нами було проаналізовано ці умови та досліджено їх вплив на можливість оптимізації оподаткування заробітної плати з точки зору страхувальників.

Умова 1. Щоб підприємство мало право з 1 січня 2015 р. платити ЄСВ за зниженою ставкою, сума основної і додаткової заробітної плати його працівників, а також інших заохочувальних виплат цього року повинна бути мінімум в 2,5 рази більшою, ніж у 2014 р. При цьому порівнюються нарахована сума за січень 2015 р. і середньомісячний показник за 2014 р.

У цьому випадку має значення не розмір заробітної плати, а загальний обсяг всіх виплат працівникам, у тому числі і в натуральній формі. Отже, база нарахування може збільшуватися як за рахунок зростання заробітних плат для вже наявних співробітників, так і за рахунок найму більшої кількості працівників при збереженні оплати праці на минулорічному рівні.

Можна припустити, що збільшення бази нарахування ЄСВ саме в 2,5 рази пов'язано із збереженням рівня доходів Пенсійного фонду на торішньому рівні.

Крім того, Уряд запропонував розраховувати ставку ЄСВ пропорційно збільшенню розміру бази його нарахування. Тобто якщо база розрахунку виросте менше ніж в 2,5 рази, підприємство може розрахувати і застосувати власний коефіцієнт,

пропорційно збільшеній базі нарахування.

Наприклад, якщо у 2014 р. середня база для нарахування дорівнювала 30 тис. грн в місяць, а в 2015 р. вона складає 45 тис. грн, то у 2015 р. підприємство має право застосовувати коефіцієнт 0,6667. Якщо умовно ставка ЄСВ у 2014 р. дорівнювала 38%, то у 2015 її розмір зменшиться до 25,33%. Висновок: чим менше зростають виплати працівникам, тим менше фіскальна знижка.

З іншого боку, заборонено застосування коефіцієнтів із значенням нижче 0,4, у зв'язку з чим для працедавця не має сенсу підвищувати базу нарахування більш ніж у 2,5 рази.

Умова 2. У 2015 р. середня заробітна плата на підприємстві повинна бути збільшена мінімум на 30% порівняно з минулим роком. Представники Європейської бізнес-асоціації вважають, що така вимога дискримінує добросовісних платників податків і демотивує легальний бізнес. Адже працедавці, які нараховували «білу» заробітну плату, навряд чи зможуть в нинішніх умовах збільшити фонд заробітної плати ще на 30%, і тим більше неймовірно, що вони зможуть збільшити його в 2,5 рази.

Умова 3. Платіж за одного співробітника повинен бути не менше ніж 700 грн. Отже, якщо застосовувати ставку соціального внеску 16%, заробітна плата одного працівника на підприємстві повинна бути не менше 4375 грн, тобто вище трьох мінімальних заробітних плат. На нашу думку, підприємствам важко дотримуватися цієї норми в нинішніх умовах економічної кризи. Крім того, за даними Державного комітету статистики, за жовтень 2014 р. середня заробітна плата в Україні складала 3509 грн [2].

Умова 4. Щоб застосувати понижуючий коефіцієнт, необхідно, щоб середня зарплата на підприємстві склала не менше трьох мінімальних зарплат (3654 грн, виходячи з рівня мінімальної зарплати за станом на 1 січня 2015 р.) [7].

Отже, розрахуємо необхідний рівень заробітної плати, який дасть змогу засто-

совувати знижену ставку ЄСВ, беручи до уваги всі наведені вище умови. Припустимо, суб'єкт малого підприємництва в 2014 р. нараховував робітникам мінімальну заробітну плату, розмір ЄСВ відповідно до 5-го класу професійного ризику дорівнює 36,8%. У січні 2015 р., збільшивши зарплату працівника в 3 рази, до 3654 грн, власник виконує 1-шу, 2-гу і 4-ту умови для отримання знижки за ЄСВ. Розраховуємо умову 3 і отримуємо  $3654 \cdot (36,8\% \cdot 0,4) = 537,87$ , що є недостатнім. Для виконання 3-ої умови заробітна плата повинна бути збільшена майже до 4800 грн, а отже, майже у 4 рази. В умовах економічної кризи для малого і середнього бізнесу це непомірне навантаження на поточні витрати.

Крім того, необхідно дослідити економічну вигоду для страхувальників нараховувати більший розмір заробітної плати із застосуванням зниженої ставки ЄСВ, а не продовжувати практику виплат заробітної плати в конвертах. Якщо умовно не розраховувати обов'язкові утримання із співробітника військового збору 1,5%, ЄСВ 3,6% і податку на доходи фізичних осіб 15% (20%), розглянемо приклад, коли страхувальник у 2014 р. нараховував мінімальну заробітну плату, а у 2015 р. підвищив її рівень до необхідних умов (4800 грн):

а) витрати страхувальника під час нарахування заробітної плати частково в конвертах: нарахування ЄСВ з 1218 грн для працедавця складе 448,22 грн плюс нелегальна виплата співробітникові 3582 грн (до рівня 4800 грн), разом витрати страхувальника становлять 5248,22 грн.

б) витрати страхувальника під час нарахування заробітної плати в повному обсязі: нарахування ЄСВ із застосуванням понижуючого коефіцієнта з 4800 грн для працедавця складе 706,56 грн, разом витрати страхувальника становлять 5506,56 грн.

Отже, як бачимо в такому випадку страхувальник збільшить свої витрати, пов'язані із заробітною платою, на 258,54 грн. Але, з іншого боку, він буде

мати можливість уникнути штрафних санкцій та іншої відповідальності, передбаченої за порушення трудових відносин.

Розглянемо приклад, коли страхувальник нараховував у 2014 р. заробітну плату у розмірі 3700 грн. У 2015 р. власник йде на підвищення рівня оплати праці на 30%, до 4810 грн. Для отримання права на зниження ставки ЄСВ виконані умови 2, 3 і 4. Але замість коефіцієнта 0,4 доведеться застосовувати розрахунковий коефіцієнт 0,77 (3700/4810). Таким чином, маємо таке:

а) нарахування ЄСВ (припустимо за 19-м класом виробничого ризику – 37,16%) з 3700 грн для працедавця складе 1374,92 грн, разом 5074,92 грн.

б) нарахування зниженого ЄСВ з 4810 грн для працедавця складе 1376,29 грн, разом 6186,29 грн.

Як бачимо, для страхувальників, які здійснювали нарахування заробітної плати в повному обсязі вагомим прямим стимулом немає. Але можна припустити непрямі вигоди платників податку на прибуток. На суму зростання заробітної плати у страхувальника збільшаться податкові витрати діяльності підприємства, а це спричинить зменшення прибутку до оподаткування звітного періоду, та в результаті зменшення податку на прибуток.

Окрім того, вказані складнощі додадуть проблем і у сфері контролю справляння ЄСВ. На наш погляд, необхідно удосконалити методику обліку розрахунків за соціальним страхуванням. За діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291, суми ЄСВ, нараховані на фонд оплати праці та лікарняні, і суми ЄСВ, утримані з доходів працівників, обліковуються на субрахунку 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» до синтетичного рахунка 65 «Розрахунки за страхуванням» [5]. Ускладнення розрахунку ЄСВ при дотриманні різних умов потребує посилення як зовнішнього, так



і внутрішнього контролю над цим процесом. Моніторити будь-який процес легше, коли об'єкт дослідження розділений за певними ознаками. Отже, дуже важливо розділити облік сум ЄСВ, що є витратами роботодавця, і суми внеску, що утримуються з працівників, на окремі субрахунки. Припустимо, замість існуючого субрахунка 651 затвердити два нових: 650 «За нарахуваннями на витрати роботодавця» і 651 «За утриманнями з доходів працівників». Наявність цих субрахунків дозволить контролювати суми нарахованого на фонд заробітної плати ЄСВ з метою дотримання умов використання понижуючого коефіцієнта.

У цілому ж для забезпечення легалізації зайнятості і зарплат Закон № 77-VIII, крім істотного зниження ставки ЄСВ, передбачає одночасне серйозне підвищення відповідальності працедавця.

Законом № 77-VIII встановлено, що працівник не може бути допущений до роботи без укладення трудового договору, оформленого наказом чи розпорядженням власника або уповноваженого ним органу, та повідомлення центрального органу виконавчої влади з питань забезпечення формування та реалізації державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування про прийняття працівника на роботу в порядку, встановленому Кабміном [6].

Крім того, передбачено, що юридичні та фізичні особи-підприємці, які використовують найману працю, несуть відповідальність у вигляді штрафу в разі:

- фактичного допуску працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), оформлення працівника на неповний робочий день у разі фактичного виконання роботи повний робочий час, встановлений на підприємстві, та виплати заробітної плати (винагороди) без нарахування та сплати ЄСВ та податків – у тридцятикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення (у 2015 р. – 36540 грн);

- порушення встановлених строків виплати заробітної плати працівникам та інших виплат, передбачених законодавством про працю, більш як за один місяць, виплата їх не у повному обсязі – у трикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення (у 2015 р. – 3654 грн);

- недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці – у десятикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення (у 2015 р. – 12180 грн);

- порушення інших вимог трудового законодавства, крім зазначених вище, – у розмірі мінімальної заробітної плати (у 2015 р. – 1218 грн).

Незважаючи на те, що Уряд пообіцяв працедавцям зменшення ставки ЄСВ, фактично цього не відбулося. В умовах економічної кризи та нестабільності вітчизняної валюти дотримуватися одночасно чотирьох умов сьогодні дуже складно для страхувальників. Окрім того, підприємству необхідно здійснювати постійний контроль за дотриманням умов «зниженого ЄСВ», що ускладнює обліковий процес.

Необхідно відзначити, що результати соціологічних досліджень громадської думки з питань легалізації заробітної плати свідчать про зростання готовності суспільства до розв'язання проблеми, пов'язаної із детінізацією заробітної плати. Так, за даними опитувань рекрутингового порталу Superjob.ua (1,6 тис. осіб економічно активного населення України старше 18 років), проведених у жовтні–листопаді 2007 р. та січні–лютому 2011 р., практично дві третини респондентів абсолютно не бентежила робота за заробітну плату «в конверті» [9]. Однак у вересні 2011 р. результати Всеукраїнського національного дослідження громадської думки «Ставлення українців до проблеми легалізації заробітної плати» [1], здійсненого Research & Branding Group®, показали, що для 72% опитаних важливо отримати

мувати офіційну заробітну плату, а кожен другий респондент (52%) готовий вимагати виплати саме такої заробітної плати від свого роботодавця. Урядові ініціативи щодо легалізації заробітної плати загалом позитивно сприймає близько 70% респондентів, незважаючи на наявність у них очікувань щодо зниження реальної заробітної плати внаслідок їх реалізації. При цьому 29% опитаних вважають, що легалізація заробітної плати має здійснюватися шляхом економічного стимулювання через зменшення податкового навантаження на фонд заробітної плати, і ще 26% пропонують поєднувати економічне стимулювання з посиленням відповідальності роботодавців за виплату заробітної плати «в конверті». Легалізацію заробітної плати вважали необхідною 89% опитаних з 1246 зареєстрованих користувачів сайту headhunter.ua [4], при цьому більшість респондентів (69%) висловились за зміну підходів до оплати праці.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, на нашу думку, прийнятий Закон № 77-VIII буде сприяти легалізації тіньових заробітних плат та мотивувати недобросовісних працедавців для налагодження чистих розрахунків із заробітної плати за виконання таких умов:

– наймані працівники не будуть погоджуватися на трудові відносини з порушенням законодавства, розуміючи, що в цьому випадку вони позбавляють себе конституційного захисту і можливості отримання гідної пенсії. Це можливо лише після стабілізації економіки та ринку праці, тому що сьогодні (в умовах дефіциту вільних вакансій для тих, хто шукає роботу) умови диктує працедавець;

– встановлення чіткого та дійового механізму адміністрування ЄСВ та трудового законодавства;

– стабілізація економічної ситуації в країні, яка дасть змогу роботодавцям нараховувати відповідний рівень заробітної плати працівникам та, відповідно, надасть можливість скористатися зниженою ставкою ЄСВ;

– надати можливість підприємствам у повному обсязі відображати у складі по-

даткових витрат під час обліку податку на прибуток суму збільшеної нарахованої заробітної плати та ЄСВ, не беручи до уваги «податкове навантаження». Це буде додатковою непрямою вигодою для підприємства збільшувати розмір офіційної заробітної плати;

– відсутність на державному рівні додаткових обмежень з приводу застосування норм Закону № 77-VIII.

Кабінетом Міністрів у 2015 р. анонсовано перехідний період. За словами міністра фінансів Наталії Яресько, загальне зниження ставки ЄСВ (з 2016 р. без виконання яких-небудь додаткових умов) стане можливим після успіху поточного експерименту [3]. Для цього, вважаємо, необхідно переглянути правила дій страхувальників у перехідний період у бік спрощення і прозорості досягнення результатів:

1) умови переходу повинні бути здійсненними, а не виключатися виконанням одних умов за рахунок інших;

2) Законом № 77-VIII передбачено у 2015 р. створення Фонду соціального страхування України, об'єднавши Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань та Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. У зв'язку з цим немає необхідності дотримуватися прив'язки ставки ЄСВ до 67 класів професійного ризику різних видів виробництва. На наш погляд, можна пов'язати ставку ЄСВ із виконанням умов з виведення зарплати з «тіні» і встановити, наприклад, три рівні: базова ставка, знижена – заохочувальна, мінімальна – ще більш вигідна. Це спростить облік для страхувальників та полегшить його адміністрування;

3) необхідно внести зміни до Інструкції з Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій з метою створення відповідних субрахунків для ведення окремого обліку утримань та нарахувань ЄСВ. Це дасть змогу удосконалити контроль за дотриманням умов застосування зменшеної ставки ЄСВ;

4) політика в реформах повинна бути послідовною, а її подальші зміни повинні бути обґрунтовані. Незрозуміло, чому в 2015 р. допустимий розмір знижуючого коефіцієнта встановлено на рівні 0,4, а в 2016 р. – 0,6. Крім того, таке підвищення нічим не обґрунтоване.

Усі ці питання залишаються дискусійними як з боку науковців, так і з боку Уряду, вони є актуальними та потребують подальшого вивчення з метою внесення змін до законодавства.

### Список використаних джерел

1. «Белые воротнички» получают серую зарплату [Електронний ресурс]. – 2012. – 2 августа. – Режим доступа: <http://hh.ua/article.xml?articleId=12567>
2. Демографічна та соціальна статистика: дані державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Інтерв'ю Міністра фінансів Наталії Ярецько в ефірі «Українського радіо» у програмі «Урядові будні» від 13.01.15 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=247872171](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=247872171)
4. Отношение украинцев к проблеме легализации заработной платы [Электронный ресурс]. – 2011. – 30 сентября. – Режим доступа: <http://rb.com.ua/rus/projects/omnibus/7975/>
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://w1.c1.rada.gov.ua>
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці: Закон України від 28.12.2014 р. № 77-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://w1.c1.rada.gov.ua>
7. Про державний бюджет України на 2015 рік: Закон України від 28.12.2014 р. №80-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.golos.com.ua/Article.aspx?id=370429>
8. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 р. № 2464 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://w1.c1.rada.gov.ua>
9. Работать за «чернуху» зарплату согласны 63% экономически активных украинцев. Опрос рекрутингового портала Superjob.ua. 09.02.2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biz.liga.net/karera/all/novosti/2042246-bolshinstvo-ukraintsev-soglasny-na-chernuyu-zarplatu.htm>
10. Ткаченко Л.Г. Інформаційні можливості Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування / Л.Г. Ткаченко // Статистика України. – 2012. – № 1. – С. 59–62.

### References

1. Derzavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014). *Demografichna ta social'na statistika* [Demographic and social statistics], Kyiv, Informatsiino-analitychne agentstvo. Available at: <http://biz.liga.net/karera/all/novosti/2042246-bolshinstvo-ukraintsev-soglasny-na-chernuyu-zarplatu.htm> (Accessed 09 February 2011).
2. L.G. Tkachenko *Informacijni mozhlivosti Derzhavnogoreestruzagal'noobov'jazkovogo derzhavnogo social'nogo strahuvannja* [Information possibilities of State Register of Mandatory Social Insurance]. *Statistics of Ukraine*, 2012, no.1, pp. 54-57

3. Ministry of Finance of Ukraine (1999), "Resolution "On Chart of Accounts assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations"", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua> (Accessed 08 February 2014)

4. Ministry Portal (2015) "Press Service of Ministry of Finance Natalie Yaresko "If we stop the decline this year, in 2016 we can expect active growth"", available at: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=247872171](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=247872171) (Accessed 19 January 2015)

5. *Otnoshenie ukraincev k probleme legalizacii zarabotnoj platy* [Ukrainians' attitude to the issue of wages legalization]. Available at: <http://rb.com.ua/rus/projects/omnibus/7975/> (Accessed 15 January 2015).

6. *Rabotat' za «chernuju» zarplatu soglasny 63% jekonomicheski aktivnyh ukraincev* [Work for black wages agree 63% of the economically active Ukrainians]. Available at: <http://biz.liga.net/karera/all/novosti/2042246-bolshinstvo-ukraintsev-soglasny-na-chernuyu-zarplatu.htm> (Accessed 15 January 2015).

7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine "On amendments to some Ukraine legislative acts with the view of reforming obligatory state social insurance and wage legalization", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua> (Accessed 28 December 2014).

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine "On the collection and accounting of single contribution for obligatory state social insurance", available at: <http://golos.com.ua> (Accessed 28 December 2014).

9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2015", available at: <http://golos.com.ua> (Accessed 25 December 2014).

10. "Belye vorotnichki" *poluchajut seruju zarplatu* ["White collars" receive a gray salary]. Available at: <http://hh.ua/article.xml?articleId=12567> (Accessed 25 December 2014).

В статье рассмотрено теоретические и практические аспекты основных норм законодательства, которые направлены на стимулирование выведения заработной платы из «тени» путем применения понижающего коэффициента к действующей ставке ЕСВ. Выявлено проблемы, которые возникают во время практического применения соответствующего закона и предложено рекомендации по внесению возможных изменений в нормативные акты, с целью содействия легализации теневой заработной платы.

**Ключевые слова:** *теневая заработная плата, единый социальный взнос (ЕСВ), страхователь, социальное страхование, администрирование ЕСВ, План счетов.*

The theoretical and practical aspects of main legislation which is aimed at stimulating getting wages out of the shadow due to the use of reduction coefficient to the current single social contribution have been considered. The problems that take place during practical application of the relevant law have been identified. The recommendations for changes in legislation, with the view of promoting the shadow wage legalization have been proposed.

**Key words:** *shadow wages, single social contribution, insurer, social insurance, chart of accounts, single social contribution administration.*

*Одержано 4.02.2015.*

УДК 657.6

Д.О. КРОНИКОВСЬКИЙ, кандидат технічних наук, доцент  
Національного університету харчових технологій

## КОМБІНАЦІЯ СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТІВ АНАЛІЗУ, ДІАГНОСТУВАННЯ ТА ПЕРЕДБАЧЕННЯ ДЛЯ ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ

Оцінка та дієвість кожного інструмента аналізу, діагностування та прогнозування можлива лише в симбіозі з об'єктом дослідження. У статті проаналізовано деталі та особливості сучасних інструментів, що є фундаментальними для системи контролінгу на підприємстві. Обрати один з наведених інструментів для оцінки ефективності системи контролінгу не завжди зручно, а часом і неможливо, тому для комплексного підходу доречно використовувати об'єднання кількох інструментів, що є більш точним та наочним варіантом.

*Ключові слова: контролінг, модель підприємства, нечітка логіка, нейромоделі.*

**Постановка проблеми.** Економічні моделі дозволяють виявити особливості функціонування економічного об'єкта і на основі цього передбачати майбутню поведінку об'єкта. Будь-яка економічна модель має базуватися на інструментах, які є визначальними для неї. Відомо, що контролінг є ефективним інструментом, який здатний перевести управління на якісно новий рівень. Контролінг декомпонується, у свою чергу, на ряд інструментів для аналізу, діагностування та передбачення для побудови ефективної системи контролінгу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами визначення сутності контролінгу займалися Р. Манн, Д. Хан, О.С. Гаврилова, І.А. Маркіна, О.Ю. Амосов, О.А. Зоріна, С.В. Ковальов та ін. [1–7]. На сучасному етапі розвитку теорії управління слід звертати увагу на контролінг як на концепцію забезпечення досягнення цілей та оптимального управління. Ситуація, що склалася у цьому напрямі дослідження, зумовлює актуальність проблеми, вимагає більш поглибленого вивчення інструментів аналізу, діагностування та передбачення для побудови ефективної системи контролінгу, які могли б бути критеріями для практиків і науковців.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю.** В цей час для систем підтримки прийняття рішень, які реалізовані в контролінгу, в основному використовуються методи експертного оцінювання, які не позбавлені таких істотних недоліків, як суб'єктивізм і складність використання при необхідності врахування великої кількості характеристик об'єктів. З підвищенням інформаційного потоку і еволюційним переходом аналітики зі сфери фінансів у сфери різномірні, які абсорбувалися системою збалансованих показників, використання контролінгу з новими, більш дійовими інструментами є не тільки бажаним, а й необхідним.

**Мета статті.** Дієвість системи контролінгу доведена багатьма науковцями. Питаннями структурної та інформаційної приналежності контролінгу займалися провідні науковці цього напрямку. Проте немає системного підходу до сучасних інструментів аналізу, діагностування та передбачення для побудови ефективної системи контролінгу. Комплексне дослідження цих інструментів і є метою статті.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах господарювання необхідна комплексна методо-

логія та базований на ній інструментарій, які могли б модернізувати організаційну та інформаційну структуру підприємства таким чином, щоб вирішувалися базові проблеми його розвитку не тільки сьогодні, але і в майбутньому. Впровадження контролінгу дає змогу підвищити рівень координованості процесів планування, контролю, обліку, аналізу на підприємстві, забезпечити їх методичною та інформаційною базою, за рахунок чого підвищиться якість управлінських рішень та ефективність системи управління в цілому.

Бажання керівництва компаній посилити управлінську функцію за рахунок органічного узгодження інтересів різних груп: акціонерів, споживачів, партнерів та кредиторів, стало передумовою виникнення СЗП. Для реалізації подібної багатовекторної політики управління бізнесом необхідно мати комплексну систему стратегічних цілей і ключових показників, а також добре збалансовану систему стратегічного вимірювання. Подібно до традиційних систем, СЗП притаманні фінансові показники, як одні з основних критеріїв оцінки результатів діяльності організації, але в той самий час система підкреслює важливість показників нефінансового характеру. Такі показники дають можливість оцінити задоволеність покупців і акціонерів, ефективність внутрішніх бізнес-процесів та потенціал співробітників з метою забезпечення довгострокового фінансового успіху компанії [8–10].

Для всебічної оцінки функціонування підприємства за критерієм повноти аналізу необхідно обрати таку кількість параметрів, яка б характеризувала функціонування підприємства для подальшого ґрунтовного аналізу усіх його елементів. Обмеження сформованої множини оцінювальних параметрів за критерієм дієвості дозволяє виділити параметри з максимальним ступенем результативності. Подальше скорочення множини слід здійснювати з урахуванням критерію мінімальності, за методом «Леза Окками», тобто виключення усіх колінеарних, корельованих параметрів, хоча це може при-

звести до видалення неявних зв'язків, що є вкрай небажаним. Усі фактори, що належать до відповідних груп, мають бути визначені за критеріями мінімальності та достатності, спостережності та керованості.

Наявність великого обсягу інформації вимагає трудомісткого аналізу та спеціальних методів, які становлять окремий напрям менеджменту або, конкретніше, контролінгу, як інструмента уникнення небажаних відхилень від стратегічних цілей. Сучасним виходом з цієї ситуації є варіант використання різних методів і концепцій для опису того, що нам невідомо, що ми не можемо контролювати і прямо виміряти.

Методологічну структуру роботи контролінгу згідно з формуванням інформаційних потоків можна подати так (рис. 1).

Кожен етап передбачає використання інструментів для забезпечення функціонального призначення, причому вибір цих інструментів – це теж важливий етап впровадження системи контролінгу, що має враховувати специфіку організації управління та наявні ресурси. Було проаналізовано сучасні інструменти, що найчастіше використовуються для цих етапів (табл. 1).

Прикладами економічних моделей є моделі споживчого вибору, моделі підприємства, моделі економічного зростання, моделі рівноваги на товарних ринках, фінансових ринках і багато іншого. Будуючи моделі, економісти виявляють головні закономірності, що описують досліджуване явище і відкидають деталі, несуттєві для вирішення поставленої проблеми.

Детально проаналізовано основні класи моделей, що співзвучні з інструментами, на основі яких вони побудовані, і застосовуються при розробці системи контролінгу для аналізу та прогнозування (табл. 2).

Детальніше критерії порівняння розкрито в (табл. 3).

Для підвищення ступеня об'єктивності результатів оцінки в ряді випад-

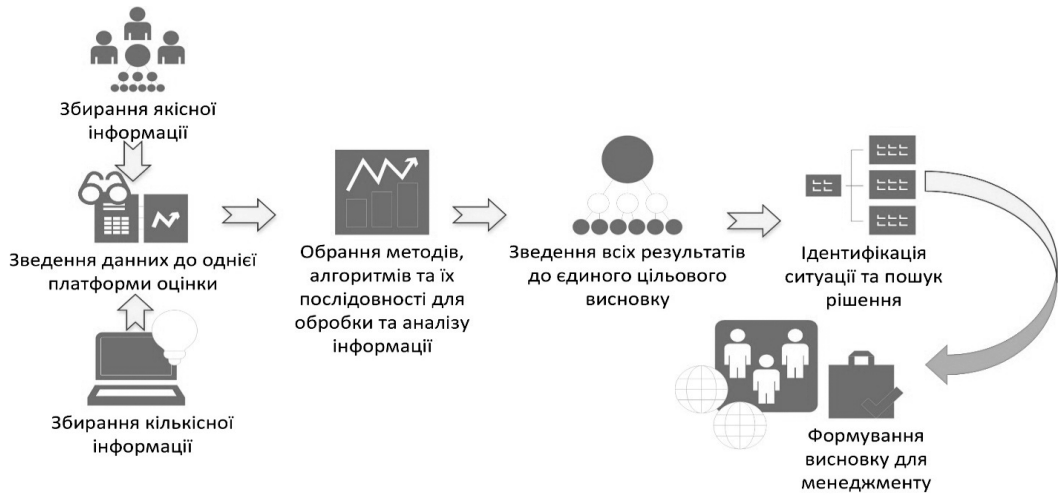


Рис. 1. Методологічна структура роботи контролінгу

Таблиця 1

## Найбільш вживані інструменти для побудови системи контролінгу

Спрямованість методу	Варіанти використання
Методи отримання якісної інформації	<ul style="list-style-type: none"> <li>– метод сканування;</li> <li>– метод мозкового штурму;</li> <li>– метод Делфі;</li> <li>– метод перехресного впливу;</li> <li>– метод Сааті;</li> <li>– метод морфологічного аналізу;</li> <li>– метод написання сценаріїв;</li> <li>– метод моделей Басса</li> </ul>
Методи отримання кількісної інформації	<ul style="list-style-type: none"> <li>– метод беззаперечних істин;</li> <li>– метод статистичної кореляції;</li> <li>– метод нейромерж;</li> <li>– метод просторового стану;</li> <li>– метод динамічного числення</li> </ul>
Методи платформізації	<ul style="list-style-type: none"> <li>– метод фазифікації;</li> <li>– метод кластеризації;</li> <li>– метод спільного знаменника;</li> <li>– метод факторного аналізу</li> </ul>
Методи аналізу багатовимірної інформації	<ul style="list-style-type: none"> <li>– метод нейромерж;</li> <li>– метод Fuzzy-логіки;</li> <li>– метод динамічного програмування;</li> <li>– метод моделювання;</li> <li>– метод сценарно-цільового аналізу;</li> <li>– метод прецедентного аналізу;</li> <li>– метод матричного числення</li> </ul>
Методи формування єдиного висновку	<ul style="list-style-type: none"> <li>– метод дефазифікації;</li> <li>– метод статистично-аналітичних таблиць;</li> <li>– метод продукційного висновку;</li> <li>– метод моделювання впливів</li> </ul>
Методи формування єдиного висновку	<ul style="list-style-type: none"> <li>– метод дерева цілей;</li> <li>– метод прецедентів;</li> <li>– метод когнітивних карт;</li> <li>– метод експертного висновку</li> </ul>
Форма подання єдиного висновку	<ul style="list-style-type: none"> <li>– у вигляді діагностичної/прогностичної інформації;</li> <li>– у вигляді аргументованих рекомендацій;</li> <li>– у вигляді системи підтримки прийняття рішень</li> </ul>

Таблиця 2

## Системне порівняння сучасних управлінських економічних моделей

Критерій порівняння	Поліноміальна модель	Fuzzy-модель	Neuro-модель	Neuro-Fuzzy-модель
Необмеженість входів	+	+	+	+
Можливість когнітивного подання	+	+	+	+
Врахування кореляційних зв'язків	+	+	+	+
Можливість прогнозування (екстраполяції)	+	+	+	+
Модульна структура	–	+	+	+
Ієрархічна реалізація	–	+	+	+
Універсальність	–	+	+	+
Врахування неявних зв'язків	–	–	+	+
Інтелектуальні алгоритми	–	–	+	+
Можливість тренування	–	–	+	+
Адаптивність (самонавчання) параметрична та структурна	–	–	+	+
Врахування статистичних знань	+	+	–	+

Таблиця 3

## Розкриття критеріїв оцінки моделей

Критерій	Пояснення
Необмеженість входів	Є важливим критерієм для оцінки методу, оскільки врахування якомога більшої кількості факторів збільшує ймовірність максимальної адекватності моделі до реального об'єкта. Усі методики задовольняють даному критерію
Когнітивне подання	Дає можливість зіставлення знань експерта з наявною ситуацією та синтезу дій, що найбільш доречно для певної розпізнаної ситуації. Ці методи можна використати для когнітивного підходу, причому всі методи, окрім поліноміального, вже мають у своїх алгоритмах розпізнавання образів ситуацій, що спрощує їх застосування
Врахування кореляційних зв'язків	Усі методи задовольняють цей критерій, причому апарат обробки, ідентифікації та встановлення кореляції різних. У поліноміальному методі кореляція встановлюється за ваговими коефіцієнтами полінома; у Fuzzy-методах кореляція будується за рахунок структурного встановлення зв'язків та їх якісного відображення в базі продукційних правил; у Neuro-методах відбувається встановлення та ідентифікація кореляційних зв'язків у процесі навчання та тренування у вигляді функції ваги перед синапсами та після аксонів
Можливість прогнозування (екстраполяції)	Будь-яка модель покликана знизити ризиковість управління шляхом передбачення можливих результатів. Точність прогнозу гарантується величиною опрацьованої вибірки для всіх методів, окрім поліноміального. У поліноміальному точність гарантується лише довірчим інтервалом
Модульна структура	Є запорукою наочності та фактором надбудови і розбудови моделі. Функція модулів полягає в розширенні вхідних чи вихідних даних без необхідності перебудови суті структури наявної моделі
Ієрархічна реалізація	Дозволяє зменшувати навантаження на обчислювальну техніку та робить модель більш прийнятною, адже орієнтується на декомпозицію головної мети (виходу) на більш підрядні (проміжні)
Універсальність	Дозволяє використовувати модель для різних об'єктів без зміни параметрів та структури
Врахування неявних зв'язків	Орієнтується на опрацювання всіх входів і встановлення залежності без врахування логічності та раціональності комбінації вхід – вихід
Інтелектуальні алгоритми	Є сучасною необхідністю всіх моделей, адже вони дозволяють суттєво зменшити навантаження на аналітичний відділ підприємства
Можливість тренування	Дає змогу зіставлення опрацьованих виходів з тестовими для врахування їх у структурі чи параметрах моделі
Адаптивність (самонавчання)	Це комплексний критерій, що оцінює можливість моделі зіставляти опрацьовані виходи з поточними в режимі реального часу та робити автоматично зміни в параметрах та структурі
Врахування статистичних знань	Це критерій, основою якого є можливість до запуску системи завантажувати в неї статистичні знання про об'єкт та взаємодію входів – виходів



ків науковцями пропонується використувати поліноміальні (регресійні) моделі, побудова яких ускладнена внаслідок багатофакторності завдання і складного характеру залежності вхідних і вихідних змінних. Слід зазначити, що підхід, базований на побудові та використанні регресійних моделей, не дозволяє вирішити цілий ряд завдань.

Зазначені проблеми застосування експертних методів і статистичних моделей визначають доцільність використання методів інтелектуального аналізу даних при вирішенні досить широкого спектра завдань з аналізу впливу факторів на діяльність підприємства, в тому числі для прогнозу змін в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

У ході системного аналізу проблем, які виникають при прогнозуванні та аналізі діяльності підприємства, виявлено, що за допомогою нечіткої логіки можливо суттєво підвищити якість і ресурсообсяг контролінгу, як середовища реалізації підсистеми підтримки прийняття рішень для менеджменту. Висновок експерта – це зіставлення вхідних даних (фінансових показників, внутрішньої інформації підприємства і даних зовнішніх факторів) і логічних схем взаємного впливу на вихідний результат або мету. Експерт порівнює аналізовану ситуацію з особисто раніше проаналізованими (свою базою знань) і формує оцінку. По суті, вирішується завдання багатокритеріальної або багатофакторної оцінки, і якщо перенести все на кіберпростір, то вийде апарат фази-логіки, який при правильному використанні може стати фундаментом контролінгу та системи підтримки прийняття рішень.

Прийняття рішення щодо підвищення ефективності руху до поставлених цілей підприємства є складним, багатоаспектним завданням, яке визначає склад управляючих впливових дій, досягнення поставлених цілей, що забезпечують використання ресурсів у задані строки з певною ефективністю. Вирішують таке завдання програмно-цільові методи управління. Поставлене завдання повною мі-

рою відповідає критеріям когнітивного моделювання, серед яких виділяють: багатогаспектний характер проблеми; наявність підпроблем різного характеру; можливість кількісного визначення результатів вирішення проблеми; відсутність глибокого наукового опрацювання проблеми і напрямів її вирішення; доступність необхідних ресурсів; багатопрофільний тип проблеми – висока і приблизно рівна частка впливу різних об'єктів на вирішення проблеми; емерджентний характер мети; великі масштаби робіт тощо. Методологія когнітивного моделювання призначена для аналізу і прийняття рішень у погано визначених ситуаціях. Вона базується на моделюванні суб'єктивних уявлень експертів про ситуацію і включає:

- модель діагностики та аналізу;
- методологію структуризації ситуації: модель подання знань експерта у вигляді когнітивної карти, де наявні можливі ситуації та множина дій, які необхідні для досягнення поставлених цілей.

Рішення такого типу приймаються за допомогою комплексних цільових програм, що є сукупністю заходів, які складаються з цілей та проектів і об'єднані глобальною метою та спільними обмеженими ресурсами підприємства. Тому для обґрунтованого відбору проектів і розподілу між ними ресурсів необхідно впорядкувати їх з урахуванням потенційної ефективності для досягнення стратегічних цілей.

Умова системного підходу, яка приймається при впровадженні контролінгу в систему управління, передбачає всебічне охоплення процесу управління (біокібернетичний підхід) [11].

**Висновок.** Оцінка та дієвість кожного інструмента аналізу, діагностування та прогнозування можлива лише в симбіозі з об'єктом дослідження. У статті проаналізовано деталі та особливості сучасних методів, що є фундаментальним для системи контролінгу на підприємстві. Звичайно, обрати один з наведених інструментів для оцінки ефективності системи контролінгу не завжди зручно, а часом і неможливо, тому для комплексного підходу доречно використовувати об'єднання кіль-

кох інструментів, що є більш точним та наочним варіантом. Має сенс дослідити алгоритми самонавчання та підвищення адекватності, що є окремими випадками адаптації моделі.

### Список використаних джерел

1. Хан Д. Планирование и контроль. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг; [пер. с нем.; под ред. Л. Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др]. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
2. Манн Р. Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер. – М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2004. – 301 с.
3. Гаврилова О.С. Процесс впровадження контролінгу на підприємстві [Електронний ресурс] / О.С. Гаврилова. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/12\\_ENXXI\\_2011/Economics/6\\_85430.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2011/Economics/6_85430.doc.htm)
4. Маркіна І.А. Контролінг для менеджерів: навч. посіб. / І.А. Маркіна, О.М. Таран-Лала, М.В. Гунченко. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 304 с.
5. Амосов О.Ю. Контролінгові механізми в системі управління підприємством / О.Ю. Амосов // Економіка та управління. – 2012. – № 1. – С. 82–86.
6. Зоріна О.А. Місце контролінгу в системі управління підприємством / О.А. Зоріна // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2010. – № 2. – С. 59–66.
7. Ковалев С.В. Оценка эффективности управления на основе контроллинга: позитивные и негативные аспекты / С.В. Ковалев // Фінансовий простір. – 2011. – № 1. – С. 67–78.
8. Нівен Пол Р. Діагностика збалансованої системи показників: Підтримуючи максимальну ефективність / Р. Нівен Пол; пер. з англ.; за наук. ред. М. Горського. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 256 с.
9. Нильс-Горан О. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию / О. Нильс-Горан, Р. Жан, В. Магнус; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 304 с.
10. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R.S. Kaplan, D.P. Norton. – Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 1996. – 304 p.
11. Кроніковський Д.О. Контролінг як біокібернетична підсистема управління / Д.О. Кроніковський // Економічний аналіз. – 2010. – № 7. – С. 295–297.

### References

1. Han D., Hungenberg H. (2005) *Planirovanie i kontrol'. Stoimostno-orientirovannye koncepcii kontrollinga* [Planning and control. Value – oriented controlling concept]. Moscow, Finance and Statistics, 928 p.
2. Mann R., Majer Je. (2004) *Kontrolling dlja nachinajushhih* [Controlling for beginners]. Moscow, Finance and Statistics, 301 p.
3. Gavrylova O.S. *Proces vprovadzhenija konrolingu na pidpryjemstvi* [The process of implementing company conrolling] Available at: [http://www.rusnauka.com/12\\_ENXXI\\_2011/Economics/6\\_85430.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2011/Economics/6_85430.doc.htm)
4. Markina I.A., Taran-Lala I., Gunchenko M.V. (2013) *Kontroling dlja menedzheriv* [Controlling for Managers]. Kyiv, Center of educational literature, 304 p.
5. Amosov O.Ju. (2012) *Kontrolingovi mehanizmy v systemi upravlinnja pidpryjemstvom* [Controlling mechanisms in enterprise management system]. Economics and Management, № 1, pp. 82-86.
6. Zorina O.A. (2010) *Misce kontrolingu v systemi upravlinnja pidpryjemstvom* [Place of controlling in enterprise management system], Scientific Bulletin of National University DPS Ukraine, № 2, pp. 59-66.

7. Kovalev S.V. (2011) *Ocenka jeffektivnosti upravlenija na osnove kontrollinga: pozitivnye i negativnye aspekty* [Evaluating effectiveness of management on the basis of controlling: positive and negative aspects]. Fiscal space, № 1, pp. 67-78.

8. Niven Pol R. (2006) *Diagnostyka zbalansovanoi' systemy pokaznykiv: Pidtrymujuchy maksimal'nu efektyvnist'* [Balanced Scorecard Diagnostics: Maintaining peak efficiency]. Dnipropetrovsk, Balance Business Books, 256 p.

9. Nil's-Goran O., Zhan R., Magnus V. (2006) *Sbalansirovannaja sistema pokazatelej. Prakticheskoe rukovodstvo po ispol'zovaniju* [Balanced Scorecard. Practical guidance of use]. Moscow, Williams, 304 p.

10. Kaplan R.S., Norton D.P. (1996) *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 304 p.

11. Kronikovs'kyj D.O. (2010) *Kontroling jak biokibernetyczna pidsystema upravlinnja* [Controlling like biocybernetic management subsystem] *Economic analysis*, № 7, pp. 295-297.

Оценка и действенность каждого инструмента анализа, диагностики и прогнозирования возможна только в симбиозе с объектом исследования. В статье проанализированы детали и особенности современных инструментов, которые являются фундаментальными для системы контроллинга на предприятии. Выбрать один из приведенных инструментов для оценки эффективности системы контроллинга не всегда удобно, а порой и невозможно, поэтому для комплексного подхода уместно использовать симбиоз нескольких инструментов, что является более точным и наглядным вариантом.

**Ключевые слова:** *контроллинг, модель предприятия, нечеткая логика, нейромодель.*

Evaluation and effectiveness of each instrument of analysis, diagnosis and prediction is possible only in symbiosis with the object of study. The article analyzes the details and features of modern tools that are fundamental to the system of controlling the enterprise. Choose one of the tools for evaluating the effectiveness of the controlling system is not convenient, and sometimes impossible, so it is appropriate to use an integrated approach combining several tools that are more detailed and vivid version.

**Key words:** *controlling, model of enterprise, fuzzy logic, neuromodel.*

*Одержано 23.01.2015.*

УДК 336.01(477)

З.С. ПЕСТОВСКАЯ, старший преподаватель  
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Разработаны рекомендации по совершенствованию регулирования финансового рынка Украины, повышению эффективности координации действий регуляторов на основе анализа деятельности основных сегментов рынка. Рассмотрены преимущества и недостатки планируемой ликвидации Нацкомфинуслуг, передачи части ее полномочий НБУ и НКЦБФР, которую предложено преобразовать в Национальную комиссию по финансовому надзору.

*Ключевые слова:* финансовый рынок, государственное регулирование, небанковские финансовые учреждения, фондовый рынок, банки.

**Постановка проблемы.** Финансовый рынок – это посредник между другими секторами экономики, при этом сам по себе он не создает ни валового продукта, ни добавочной стоимости. Повышение эффективности деятельности финансового рынка не в последнюю очередь зависит от качества работы системы регулирования финансового сектора. Особенно это важно сейчас, когда у нашей страны есть всего пять лет на имплементацию Директив ЕС. Речь идет о внедрении принципов Базельского комитета, Международной ассоциации органов надзора за страховой деятельностью и Международной организации комиссий по ценным бумагам. Применение европейских норм оправданно, поскольку они направлены на защиту интересов инвесторов, депозитариев, страхователей и доверителей. Для развитых финансовых рынков регуляторная нагрузка пропорциональна их объемам и норме прибыли их участников. Но на нашем небольшом, рискованном и низкорентабельном рынке серьезная регуляторная нагрузка на эмитентов и финансовых посредников не окупается и инвесторам не помогает, то есть регулирование не должно опережать объективное развитие рынка. Именно поэтому необходимо укрепить законодательные основы

финансовой сферы и четко разграничить полномочия между основными регуляторами финансового рынка.

**Анализ публикаций.** От состояния финансового сектора зависят темпы прироста национальной экономики, развитие промышленности, благосостояние населения и рост инвестиций. Именно поэтому вопросам регулирования финансового рынка, становления рынка финансовых услуг и обоснованию различий между этими двумя понятиями посвящено множество работ отечественных и зарубежных теоретиков и практиков финансовой сферы [1–10].

Правовое регулирование финансового рынка в Украине развивалось в трех основных направлениях (банки, фондовый рынок, страхование) в несколько этапов:

– 1991–1996 гг.: формирование общей системы государственного регулирования предпринимательской деятельности и принятие первых версий законов, регулирующих банковскую деятельность и фондовый рынок, создание саморегулирующихся организаций;

– 1996–2001 гг.: разделение проблем развития разных сегментов финансового рынка и создание Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку;

– 2001–2014 гг.: принятие и совершенствование законов и нормативных актов по разным сегментам рынка финансовых услуг.

Наиболее развитым сегментом отечественного финансового рынка является банковский, хотя он до сих пор недостаточно капитализирован.

**Нерешенные части проблемы.** Наиболее детализировано законодательство по регулированию деятельности банков. Относительно регулирования деятельности небанковских финансовых учреждений, напротив, нормативные акты носят несбалансированный и несистемный характер, что неоднократно обсуждалось во время проведения конференций и круглых столов, посвященных развитию финансового рынка [11], что лишает финансовый сектор той прогнозируемости, которая позволила бы клиентам и населению рассчитывать на долгосрочные доверительные отношения с ними.

Таким образом, **основные цели и задачи** данного исследования состоят в разработке рекомендаций по совершенствованию институциональных основ финансового рынка Украины, повышению эффективности координации действий органов государственного регулирования и надзора над финансовым рынком на основе анализа деятельности основных его сегментов и соответствующих им на данный момент регуляторов.

**Основной материал.** Отсутствие специального законодательства по некоторым небанковским финансовым учреждениям (НФУ) тормозит развитие инфраструктуры рынка финансовых услуг. Например, по ломбардам нет специального закона (их деятельность регулируется Гражданским кодексом Украины, Законом Украины от 12.07.01 г. № 2664-III «О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг» и Положением о порядке предоставления финансовых услуг ломбардами, утвержденным распоряжением Госкомфинуслуг Украины от 26.04.05 г. № 3981). Такая же ситуация с факторинговыми услугами (необходимо создать

нормы, по которым изменение кредитора в обязательстве не приводило бы к ухудшению финансового состояния должника) и трастовыми услугами (последние до сих пор регулируются Декретом Кабинета Министров Украины «О доверительных обществах» от 1993 года). Наиболее простыми и доходчивыми являются Законы Украины «О страховании» и «Об инвестиционной деятельности».

Еще 1 августа 2014 г. отделом по вопросам развития небанковских финансовых услуг и рынка ценных бумаг Департамента финансовой политики Министерства финансов Украины был представлен законопроект «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно национальных комиссий, осуществляющих государственное регулирование рынков ценных бумаг и финансовых услуг» [12], которым предлагается ликвидировать Национальную комиссию, осуществляющую государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг (Нацкомфинуслуг), а часть ее полномочий передать НБУ, например, контроль над страховым рынком, деятельностью кредитных союзов, платежных систем и систем расчетов, ломбардов, бюро кредитных историй, а также сферой лизинга и факторинга. Контроль же над деятельностью негосударственных пенсионных фондов планируется передать Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку (НКЦБФР), которую предлагают преобразовать в Нацкомиссию по финансовому надзору. Надо заметить, что Нацкомфинуслуг никогда не удавалось быть полностью работоспособным и эффективным регулирующим и контролирующим органом, тогда как НКЦБФР показывает профессионализм практически на всем протяжении своей деятельности.

В свое время Госфинуслуг пыталась добиться контроля над коммерческими банками [13]. Тогда, в 2009 г., Нацбанку предлагалось сохранить за собой только функции монетарного и валютного регулирования, поскольку на тот момент его деятельность по предотвращению послед-

ствий финансового кризиса была малоэффективной.

Еще ранее, в 2004 г., руководство Госфинуслуг заявляло о возможности объединения с ГКЦБФР, в которой закончились полномочия членов и председателя, а новый состав руководства долго не назначался.

Но эти и подобные инициативы так и не получили развития, поскольку было очевидно, что Госфинуслуг не может организовать даже ежемесячную отчетность небанковских финучреждений, тогда как НБУ контролирует показатели деятельности банков ежедневно (среди них нормы обязательного резервирования, норматив мгновенной ликвидности и нормативы кредитного риска). Кроме того, в 2011 г., в период преобразования Госфинуслуг в Нацкомфинуслуг, обновленная комиссия долго не могла начать нормальную работу, но в тот же период ГКЦБФР прошла процесс преобразования в нацкомиссию быстрее и с меньшими проблемами и потерями.

Рынки страховщиков, представителей кредитной кооперации, лизингодателей, ломбардов объединялись и совместно предъявляли Нацкомфинуслуг обвинения в коррупции, в пренебрежении служебными обязанностями, в отсутствии необходимой компетенции, в усложнении всех регистрационных, лицензионных и разрешительных процедур; появлении не установленных законодательством правил и требований к деятельности финучреждений; участвовавших остановках действия лицензий без соответствующих оснований; выдаче компаниям предписаний по фактам, требующим первоначального установления в судебном порядке; требовании регулятора к страховщикам выплачивать страховки определенным клиентам без учета условий страхового договора; навязывании участникам рынка услуг дочернего предприятия «Информационно-технический центр» [14]. Один из бывших председателей Нацкомфинуслуг Василий Волга осужден за вымогательство взятки (ст. 368 ч. 3 УК) в размере \$500000 у владельца кредитно-

го союза и в сентябре 2012 г. был отправлен в места лишения свободы на пять лет, а в отношении руководителей НКЦБФР и НБУ подобные решения пока не выносились.

Нацкомфинуслуг критикуют не только поднадзорные ей учреждения: еще в 2010 г. рейтинговое агентство «Эксперт-Рейтинг» заявляло, что под видом наведения порядка на профильных рынках высшее руководство Госфинуслуг неоднократно делало публичные заявления, которые способствовали возникновению нестабильной ситуации.

Согласно упомянутому законопроекту [12], Нацкомиссия по финансовому надзору будет представлять собой центральный орган исполнительной власти со специальным статусом, действующий по коллегиальному принципу, и будет состоять из председателя и 6 членов, назначаемых и увольняемых Кабинетом Министров [15].

Целесообразным было бы использование инструментов саморегулирования и общественного контроля над работой Нацкомфинуслуг.

Рассмотрим более подробно результаты деятельности сегментов финансового рынка, закрепленных за тремя основными регуляторами.

Небанковский финансовый сектор по объему активов меньше банковского, но темпы роста его активов значительно выше: если в 2012–2013 гг. среднегодовой прирост активов банков составил 7,9%, то небанковских финансовых учреждений (НФУ) – 23,2%.

Совокупные активы банков и НФУ на 01.01.2014 составили 1 533,7 млрд грн, в т. ч. банков – 1 408,7, НФУ – 125,0 млрд грн (рис. 1). Общий объем активов НФУ в 2013 г. вырос на 24,0% и составил 8,6% ВВП Украины (активы за 2012 г. – 100,800 млрд грн, 7,1% ВВП).

За 2013 г. (на 01.01.2014 г.) наибольший прирост активов наблюдался у других кредитных учреждений (+39,9%; активы 12,6 млрд грн), у финансовых компаний (+33,9%; активы 39,8 млрд грн), у страховых компаний (+18,1%; акти-

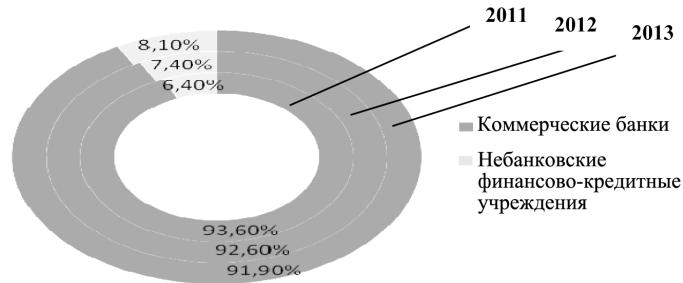


Рис. 1. Динамика структуры активов банковского и небанковского финансового сектора за 2011–2013 гг.

вы 66,4 млрд грн), у негосударственных пенсионных фондов (+25,9%; активы 2,1 млрд грн). Страховой рынок Украины в отличие от развитых стран имеет в ВВП небольшую долю: в 2010 г. – 1,5%, в 2011 г. – 1,3, в 2012 г. – 1,2%. Уровень страховой премии на душу населения в Украине в 2011 г. составлял лишь \$59,6, в то время как в Японии – \$3589,6, Нидерландах – 3681,2, США – 3923,7, Швейцарии – 5561,9, Великобритании – \$6466,7. В 2014 г. объем активов кредитных союзов уменьшился на 15,74% (441,2 млн грн), до 2361,9 млн грн; объем предоставленных кредитов уменьшился на 14,86% (384,2 млн грн), до 2202,0 млн грн. Объем ресурсной базы факторинговых компаний увеличился в 1,8 раза (4414,3 млн грн), до 6843,0 млн грн. Объем активов ломбардов уменьшился на 16,83% (257 млн грн), до 1270 млн грн. Количество договоров финансового лизинга уменьшилось на треть, их стоимость тоже уменьшилась на 33% (1751,9 млн грн), до 3433,9 млн грн. Объем пенсионных взносов увеличился на 19,4%, до 1722,8 млн грн. При этом

93,35% от общей суммы пенсионных взносов поступило от юридических лиц.

Количество финансовых учреждений в Государственном реестре в 2011–2013 гг. росло: на 01.01.2012 – 1979, на 01.01.2013 – 2041, на 01.01.2014 – 2113; в 2014 г. наблюдалось увеличение количества ломбардов, финансовых и лизинговых компаний, но сократилось число факторинговых, страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов [16].

В 2013 г. объем торгов на рынке ценных бумаг составлял 1 676,97 млрд грн (рис. 2), хотя в 2012 г. этот показатель равнялся 2 530,87 млрд грн. Снижение объема торгов в 2013 г. на 33,74% произошло за счет уменьшения операций с ценными бумагами на внебиржевом рынке до 1 213,54 млрд грн в результате введения с 01.01.2013 г. особого налога на операции по отчуждению ценных бумаг и операций с деривативами. Темпы роста фондового рынка в 2013 г. были опережающими по сравнению с ВВП, в частности объем торгов на рынке ценных бумаг превысил этот показатель на 222 млрд грн (рис. 2).

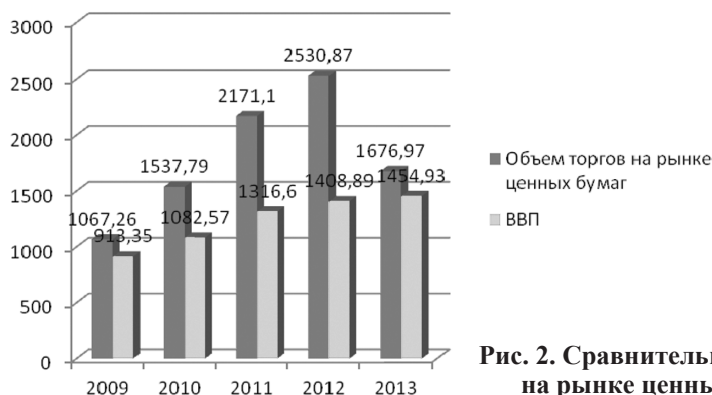


Рис. 2. Сравнительные данные объемов торгов на рынке ценных бумаг и ВВП, млн грн

Приоритет рынка ценных бумаг – обеспечение доступа предприятий к более дешевому капиталу и создание условий для привлечения инвестиций. Показатель объема привлеченных инвестиций в экономику Украины через инструменты фондового рынка в 2013 г. (106,70 млрд грн) превысил показатель объема привлеченных долгосрочных кредитов – 85,26 млрд грн (рис. 3), что свидетельствует не в пользу банковского сектора.

За 2014 г. украинские биржевые индексы повысились: УБ – на 13,5%, ПФТС – на 28,7%. В то же время индекс WIG-Ukraine упал на 50,2%. Общий объем торгов на Украинской бирже в 2014 г. составил 8,588 млрд грн, что на 21,5% меньше, чем годом ранее. Общее количество сделок при этом сократилось более чем вдвое – с 1,034 млн до 495,019 тыс. Объем торгов на срочном рынке за год упал на 55,1%, до 1,4 млрд грн, а количество сделок – на 73,7%, до 157,823 тыс. Объем торгов ценными бумагами в 2014 г. составил 7,183 млрд грн, что на 8% меньше, чем в 2013 г., количество сделок снизилось на 22,3% – до 337,196 тыс. Все акции украинских компаний, обращающиеся на Варшавской фондовой бирже, по итогам 2014 г. показали отрицательную динамику стоимости. Тройку лидеров снижения в начале 2015 г. составили бумаги ПАО «Райффайзен Банк Аваль» (–1,99%), ПАО «Укрнафта» (–0,79%) и ПАО «Мотор Сич» (–0,4%).

Надо отметить, что даже качество анализируемых статистических данных свидетельствует не пользу Нацкомфин-услуг – на начало 2015 г. она предоставила данные только за первое полугодие 2014 г., тогда как НБУ и НКЦБФР – за весь год.

Различные сегменты финансового рынка, о которых говорилось выше, тесно взаимосвязаны и остро нуждаются в согласованности своих действий. Например, необходимо ввести на биржах такой срочный инструмент, как валютный фьючерс на пару UAH/USD, ведь именно сейчас он необходим для хеджирования валютных рисков не только юридических, но и физических лиц. Кроме того, полезным был бы фьючерс на золото. Но НБУ уже около 9 месяцев не соглашается вернуть эти инструменты в правовое поле.

В октябре 2014 г. НКЦБФР зарегистрировала 126 выпусков акций на 119,43 млрд грн без учета АР Крым и Севастополя. Это почти в 3,5 раза больше показателя 2013 г. Надо отметить, что больше всего акций выпустили банки, что вызвано необходимостью увеличения их уставных капиталов, чтобы привести в норму показатель достаточности регулятивного капитала (у 17 небольших банков уставный капитал меньше необходимых 120 млн грн). Наибольшее количество бумаг для докапитализации выпустили ПАО «Дельта Банк», ПАО «Укрсоцбанк», ПАО «Украинский инновационный банк», ПАО «Национальный

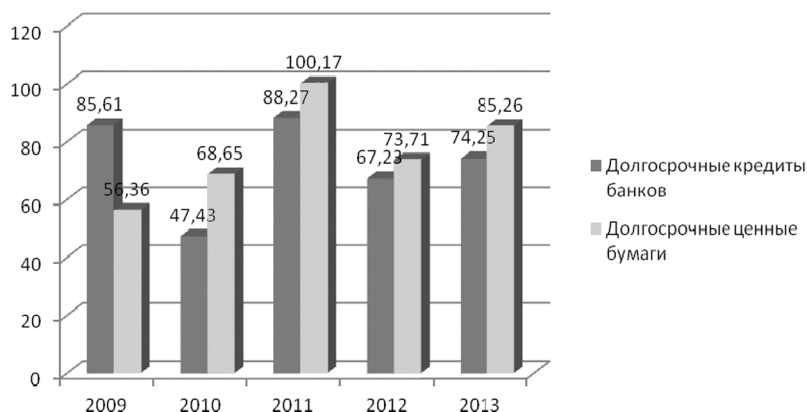


Рис. 3. Привлечение инвестиций в экономику Украины в 2009–2013 годах, млрд грн [17]



кредит», ПАО «Кредит Днепр», ПАО «Прайм-Банк», ПАО «Банк «Альянс»», ПАО «БМ Банк», ПАО «Платинум Банк», ПАО «Пиреус Банк МКБ», ПАО «Диамантбанк», ПАО «ПриватБанк», ПАО «Банк “Финансовая инициатива”», ПАО «Укрэксимбанк», ПАО «ВТБ Банк», ПАО «Банк “Контракт”», ПАО «Ощадбанк».

Неэффективность правового регулирования снижает инвестиционные возможности финансового рынка, а следовательно, деформирует его роль в развитии экономики, поэтому основными задачами госрегулирования финансового рынка должны стать снижение расходов финучреждений, вызванных чрезмерным и неэффективным государственным регулированием; расширение круга финансовых инструментов; обеспечение конкуренции.

Достичь этого можно путем ориентации на макроэкономические задачи, т. е. отказом от выборочной господдержки некоторых финансовых посредников (как это было в 2009 г. с тремя банками); законодательным закреплением стабильности финансового рынка для всех сторон сделок, т. е. ни банки не должны в односто-

ронном порядке менять условия депозитных или кредитных договоров, ни клиенты не должны злоупотреблять возможностью досрочного снятия депозитов, не говоря уже о массовых невозвратах кредитов. Кроме вышесказанного, необходимо решить проблемы регулирования вспомогательных услуг, например, услуг коллекторов, рейтинговых агентств, бюро кредитных историй, аудиторских компаний, ведь без них финансовый рынок не будет полноценным.

Для наглядности обобщим сферы регулирования финансового рынка Украины в табл. 1.

Таким образом, передача контроля над небанковскими финансово-кредитными учреждениями Нацбанку может иметь свои плюсы. Например, кредитные союзы могли бы получить доступ к господдержке в виде рефинансирования; кредитные союзы могли бы, как и банки, получать бессрочные лицензии. Перевод страхового рынка под надзор НБУ мог бы иметь положительные стороны, но в условиях, когда страхование занимает менее 5% активов банковского сектора, ему

Таблица 1

### Преобразование системы регулирования финансового рынка Украины

Нацкомиссия по финансовому надзору		
НКЦБФР	НБУ	Нацкомфинуслуг
Организация торговли на фондовом рынке (биржи и торговые площадки)	Государственные банки	Страховые компании
Депозитарии ценных бумаг		Кредитные союзы
Брокеры		Негосударственные пенсионные фонды и их администраторы
Дилеры	Национализированные банки	Юридические лица публичного права, предоставляющие финансовые услуги
Расчетно-клиринговая деятельность		Ломбарды
Хранители ценных бумаг		Финансовые компании (предоставляющие финансовый лизинг, факторинг, поручительства и гарантии)
Управление активами	Коммерческие банки	Юридические лица, не имеющие статуса финансового учреждения, но имеющие право предоставлять определенные виды финансовых услуг (финансовый лизинг)
Управление ипотечным покрытием		
Регистраторы владельцев именных ценных бумаг		
Управление ценными бумагами		
Андеррайтинг		

вряд ли будет уделяться должное внимание со стороны НБУ. Однако регуляторная деятельность самого НБУ тоже нуждается в определенной корректировке: как эмиссионный центр он должен ужесточить контроль над эмиссией средств, как надзорный орган он должен унифицировать требования всем банкам (хотя бы в части рефинансирования), как орган валютного контроля он должен проявить законодательную инициативу в обновлении нормативных актов относительно валютных операций.

**Выводы.** Высокий уровень макроэкономической неопределенности, снижение платежеспособного спроса населения, высокие риски финансового сектора, удорожание стоимости финансовых услуг и капитала, ограничение доступа к источникам финансовых инвестиций тормозят экономическое развитие нашей страны. Таким образом, основной целью реформирования финансового рынка Украины должно быть преобразование его в действенный механизм, способный обеспечить мобилизацию временно свободных финансовых ресурсов и их трансформацию в инвестиции.

Для этого система регулирования должна:

- поддерживать стабильность рынка за счет эффективного надзора за адекватностью капитала и основными системами управления рисками;

- обеспечивать защиту прав инвесторов и потребителей финансовых и сопутствующих услуг на основе раскрытия информации участниками финансового рынка и недопущения злоупотреблений со стороны финансовых посредников и профессиональных участников рынка;

- поддерживать достаточный уровень конкуренции, эффективный надзор за финансовыми холдингами;

- избегать использования финансовых учреждений в теневых и незаконных схемах;

- обеспечить переход от поставки финансовых ресурсов населением к обезличенным накоплениям – пенсионным и инвестиционным.

**Дальнейшие исследования.** Направления реформирования финансового рынка должны иметь обоснованные количественные параметры. По нашему мнению, они должны быть согласованы с показателями финансовой безопасности государства, в частности финансовой безопасности банковской системы, валютной, денежно-кредитной, инвестиционной безопасности, финансовой безопасности страхового и фондового рынка. Но кроме обоснования размеров, например, объема иностранных инвестиций или уровня официальных резервных активов, необходимо определиться с необходимым рынку количеством банков (что давно является дискуссионным вопросом), кредитных союзов или страховых компаний.

В последнее время двое из трех регуляторов отечественного финансового рынка получили зарубежную поддержку для улучшения своей деятельности. Нацкомфинуслуг подписала протокол о сотрудничестве с Seed Forum (Норвегия) и Seed Forum (Украина), что даст возможность обновить материально-техническую базу комиссии, реформировать бюрократическую систему контрольно-надзорного органа. Норвежский грант в размере 1 млн евро в 2015 г. будет направлен на усовершенствование ИТ-системы для проекта электронного управления, благодаря чему в Нацкомфинуслуг планируют запустить систему приема отчетности от участников рынка в режиме он-лайн, чаще обнародовать данные о результатах работы поднадзорных структур, сделать реестры финучреждений прозрачнее [18]. Кроме того, Министерство финансов Украины получило первый заем на развитие финансового сектора в размере \$500 млн в рамках Соглашения между Украиной и МБРР, подписанного 08.08.2014 г. Заем привлечен на 16 лет с 7-летним льготным периодом по переменной процентной ставке (на дату подписания – 0,63%), одноразовая комиссия – 0,25%. Заем будет направлен на реформирование банковского сектора и внедрение комплексной программы антикризисного управления в финан-

совом секторе України: усилення операційного, фінансового і регуляторного потенціала Фонду гарантування вкладів, уділення платежеспособності банківської системи, уділення правової і інституціональної бази для підвищення

устойчивости банковской системы в перспективе. Поэтому наши дальнейшие исследования будут также посвящены анализу эффективности использования выделенных средств.

### Список использованных источников

1. Артюхов А.А. К вопросу о понятии финансового рынка / А.А. Артюхов // Вестник РУДН. Серия «Юридические науки». – 2009. – № 1. – С. 16–18.
2. Караваева Е.В. Рынок финансовых услуг и его место в структуре финансового рынка [Электронный ресурс] / Е.В. Караваева. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rynok-finansovyh-uslug-i-ego-mesto-v-strukture-finansovogo-rynka>
3. Лисенко Ж.П. Фінансовий ринок України – стан, тренди та напрями розвитку [Електронний ресурс] / Ж.П. Лисенко. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3126>
4. Опарін В.М. Фінансовий потенціал України: методологічні засади визначення, кількісні параметри та напрями його нарощування / В.М. Опарін, С.С. Шумська // Фінансова політика та податково-бюджетні важелі реалізації / за ред. А.І. Даниленко. Т. 1. – К.: Фенікс, 2008. – С. 77–98.
5. Новий курс: реформи в Україні 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
6. Марчук В.П. Реформування регулюючих фінансових органів як результат світової фінансової кризи та можливості для України [Електронний ресурс] / В.П. Марчук. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5934/1/marchuk.pdf>
7. Григорьев Л.М. Финансовая архитектура: экстренный ремонт [Электронный ресурс] / Л.М. Григорьев // Россия в глобальной политике. – 2009. – № 4. – Режим доступа: <http://www.globalaffairs.ru/numbers/39/12351.html>
8. Урусова З.П. Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні [Електронний ресурс] / З.П. Урусова, В.В. Ярмош, А.А. Урусов. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2014/02/29.pdf>
9. Крупка І. Стратегія реформування нагляду та регулювання фінансового ринку України / І. Крупка, Л. Сіверська // Формування ринкової економіки в Україні: науковий збірник / Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2008. – Формування ринкової економіки в Україні. – 2011. – Вип. 23, ч. 2. – С. 12–18.
10. Про схвалення Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 рр. Розпорядження Кабінету міністрів України від 31.10.2012 р. N 867-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.afp.org.ua/assets/files/LOW/strategy/KMU\\_Strateg\\_reform\\_syst\\_zahystu\\_spogyv\\_fin\\_poslug\\_2012-2017.doc](http://www.afp.org.ua/assets/files/LOW/strategy/KMU_Strateg_reform_syst_zahystu_spogyv_fin_poslug_2012-2017.doc)
11. Реформирование финансового сектора в Украине: мнение рынка. Пресс-релиз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.dagda.com.ua/data/upload/finref2014/Press-release\\_Conference\\_10\\_11\\_2014\\_Rus.pdf](http://www.dagda.com.ua/data/upload/finref2014/Press-release_Conference_10_11_2014_Rus.pdf)
12. О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно национальных комиссий, осуществляющих государственное регулирование рынков ценных бумаг и финансовых услуг. Законопроект [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/NT0961.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT0961.html)
13. Гусев Ю.В. Контрольный выстрел / Ю.В. Гусев // БИЗНЕС. – 2009. – № 38. – С. 23–24.

14. Гусев Ю.В. Точка кипения / Ю.В. Гусев // БИЗНЕС. – 2010. – № 48. – С. 25–26.
15. Гусев Ю. Услуги по заслугам / Ю. Гусев, Г. Юр // БИЗНЕС. – 2014. – № 33–34. – С. 21–22.
16. Официальный сайт Нацкомфинуслуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>
17. Официальный сайт НКЦБФР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nssmc.gov.ua/activities/annual>
18. Фориншурер. Портал о страховании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com>

### References

1. Artjukhov, A.A. (2009). *K voprosu o ponjatii finansovogo rynka* [On the concept of financial market]. *Vestnik RUDN, serija Juridicheskie nauki* [Bulletin of RUDN, a series of Jurisprudence], no 1, pp. 16-18. (In Russian).
2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2012), «Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On approval of the Strategy of reforming consumer protection in financial services markets in 2012-2017 years”», available at: [http://www.afp.org.ua/assets/files/LOW/strategy/KMU\\_Strateg\\_reform\\_syst\\_zahystu\\_spolyv\\_fin\\_poslug\\_2012-2017.doc](http://www.afp.org.ua/assets/files/LOW/strategy/KMU_Strateg_reform_syst_zahystu_spolyv_fin_poslug_2012-2017.doc). (Accessed 9 January 2015). (In Ukrainian).
3. Reformirovanie finansovogo sektora v Ukraine: mnenie rynka. [Reforming of Finance sector in Ukraine: market opinion], Press Release, available at: [http://www.dagda.com.ua/data/upload/finref2014/Press-release\\_Conference\\_10\\_11\\_2014\\_Rus.pdf](http://www.dagda.com.ua/data/upload/finref2014/Press-release_Conference_10_11_2014_Rus.pdf). (Accessed 8 January 2015). (In Russian).
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The draft law of Ukraine On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on national commissions for state regulation of the securities markets and financial services”, available at: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/NT0961.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT0961.html). (Accessed 9 January 2015). (In Russian).
4. Gusev, Ju.V. (2009), *Kontrol'nyj vystrel*, [Control shot], *BIZNES*, [BUSINESS], no 38, pp. 23-24. (In Russian).
6. Gusev, Ju.V. (2010). *Tochka kipenija*, [Boiling point], *BIZNES*, [BUSINESS], no 48, pp. 25-26. (In Russian).
7. Gusev, Ju., Jur, G. (2014), *Uslugi po zaslugam*, [Services on the merits], *BIZNES*, [BUSINESS], no 33-34, pp. 21-22. (In Russian).
8. Official site of the National Commission, carrying out state regulation of financial services markets. Available at: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>. (Accessed 10 January 2015). (In Russian).
9. Official site of the National Commission on Securities and Stock Market. Available at: <http://nssmc.gov.ua/activities/annual>. (Accessed 9 January 2015). (In Russian).
10. *Forinshurer. Portal o strahovanii*. [Forinshurer. Portal of insurance]. Available at: <http://forinsurer.com>. (Accessed 8 January 2015). (In Russian).
11. Karavaeva, E.V. *Rynok finansovyh uslug i ego mesto v structure finansovogo rynka*. [Financial services market and its place in the structure of the financial market]. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/rynok-finansovyh-uslug-i-ego-mesto-v-strukture-finansovogo-rynka>. (Accessed 9 January 2015). (In Russian).
12. Lysenko, G.P. *Finansovyj rynek Ukrainy – stan, trendy ta naprjamy rozvytku*. [The financial market of Ukraine – the state of, trends and directions of development]. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3126>. (Accessed 6 January 2015). (In Ukrainian).
13. Oparin, V.M., Shums'ka, S.S. (2008). *Finansovyj potentsial Ukrainy: metodologichni zasady vyznachennja, kilkisni parametry ta naprjamy jogo naroshuvannja. Finansova polityka ta podatkovovo-budzhetni vazgeli realizatsii*. [Financial potential of Ukraine: methodologi-

cal prerequisites of definition quantitative parameters and directions of its extension, financial policies and tax and budget implementation leverages]. Ed. by Danilenko, A.I. Vol 1, Kyiv, Phoenix, pp. 77-98. (In Ukrainian).

14. Geets, V.M., ed. (2010). *Novyj kurs: reformy v Ukrainii 2010-2015. Natsionalna dopovid'*. [New Course: Reforms in Ukraine 2010-2015. National Report], Kyiv: NVC NBUV, 232 p. (In Ukrainian).

15. Marchuk, V.P. *Reformuvannja reguljujuchu finansovyh organiv jak rezul'tat svitovoi finansovoi kryzy ta mozlyvosti dlja Ukrainy*. [Reforming the financial regulatory authorities as a result of the global financial crisis and opportunities for Ukraine]. Available at: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5934/1/marchuk.pdf>. (Accessed 7 January 2015). (In Ukrainian).

16. Grigor'ev, L.M. (2009). *Finansovaja arhitektura: ekstrennyy remont*. [Financial Architecture: Urgent Repair], *Rossia v global'noy politike*, [Russia in Global affairs], no 4, Available at: <http://www.globalaffairs.ru/numbers/39/12351.html>. (Accessed 6 January 2015). (In Russian).

17. Urusova, Z.P., Jarmosh, V.V., Urusov, A.A. *Problemy ta perspektivy rozvytku rynku finansovyh poslug v Ukraini*. [Problems and prospects of the financial services market in Ukraine]. Available at: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2014/02/29.pdf>. (Accessed 9 January 2015).

18. Krupka, I., Sivers'ka, L. (2011). *Strategija reformuvannja nagljadu ta reguljuvannja finansovogo rynku Ukrainy*. [Reform Strategy of supervision and regulation of the financial market of Ukraine]. *Formuvannja rynkovoi ekonomiki v Ukraini: naukovyy zbirnyk, L'vivskyy natsional'nyj universitet im. I. Franka, L'viv*. [Formation of a market economy in Ukraine: scientific journals, Ivan Franko Lviv National University. Lviv], Vol. 23, part 2, pp. 12-18. (In Ukrainian).

Розроблено рекомендації щодо вдосконалення регулювання фінансового ринку України, підвищення ефективності координації дій регуляторів на основі аналізу діяльності основних сегментів ринку. Розглянуто переваги та недоліки планованої ліквідації Нацкомфінпослуг, передавання частини її повноважень НБУ і НКЦПФР, яку запропоновано перетворити в Національну комісію з фінансового нагляду.

**Ключові слова:** фінансовий ринок, державне регулювання, небанківські фінансові установи, фондовий ринок, банки.

There are recommendations to improve the regulation of the financial market of Ukraine. There are advantages and disadvantages of the proposed elimination of National Commission, which is carrying out state regulation of financial services markets, the transfer of part of its powers to National Bank of Ukraine and to National Commission on securities and stock market, which is offered to convert to National Commission for Financial Supervision.

**Key words:** financial market, state regulation, nonbank financial institutions, stock market, banks.

Одержано 4.02.2015.

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.56:657.37

П.Й. АТАМАС, кандидат економічних наук, професор  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

О.П. АТАМАС, старший викладач  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## ІНТЕГРОВАНА КОРПОРАТИВНА ЗВІТНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ

Обґрунтовується необхідність та розглядаються передумови впровадження інтегрованої корпоративної звітності, визначаються вимоги провідних міжнародних організацій до її змісту і порядку подання, пропонується структура і зміст інтегрованої корпоративної звітності для українських підприємств.

*Ключові слова: інтегрована звітність; зміст і структура інтегрованої звітності; фінансові, економічні, екологічні та соціальні показники звітності.*

**Вступ.** Глобальна фінансова криза на початку третього тисячоліття виявила необхідність розробки і запровадження нової економічної моделі, яка могла б захистити бізнес, інвесторів, співробітників і суспільство в цілому від подальших все більш глибоких кризових явищ. Важливим елементом такої моделі розглядається інтегрована звітність підприємств, яка повинна замінити або суттєво доповнити існуючу на теперішній час фінансову звітність. Один із важливих аспектів критики існуючої системи корпоративної звітності полягає в тому, що зараз в ній не приділяється достатньо уваги таким факторам, як ризики діяльності, стратегія розвитку, нагляд і стійкість бізнесу, вартість підприємства та перспективи її зростання, використання природних ресурсів та охорона навколишнього середовища, соціальні аспекти діяльності підприємства тощо. Тобто мова йде про недостатнє висвітлення або й повну відсутність у звітності так званих нефінансових показників, які інколи відіграють досить суттєву роль в оцінці результатів діяльності підприємства і його керівництва та у визначенні перспектив подальшого розвитку окремої бізнесової структури, її інвестиційної привабливості.

Протягом останніх десятиліть спостерігається тенденція глобальної уніфікації фінансової звітності, зумовленої як впровадженням національних стандартів обліку, що не суперечать міжнародним стандартам, так і поширенням застосування міжнародних стандартів звітності, переходом до ринкових умов ведення бізнесу, розвитком конкуренції, визнанням необхідності дотримання комерційної таємниці тощо. Все це разом зумовило значне зменшення інформативності наданої компаніями звітної інформації. Наприклад, у звітності підприємств більшості галузей економіки виключені показники, що характеризують їх галузеві особливості та обсяги виробничої діяльності (види продукції, обсяги виробництва, собівартість продукції тощо), мотивуючи це необхідністю дотримання вимог комерційної таємниці. Якщо у річному звіті радянських підприємств налічувалося 8–10 тисяч показників, що викликало справедливу критику та несприйняття обліковою громадськістю, то зараз у зарубіжній практиці інколи ставиться питання про те, що баланс підприємства повинен бути не більше «візитної картки». У зв'язку з цим окремі економісти-аналітики вважають за необ-

хідне відновити диференційований підхід до змісту та обсягу звітності підприємств різних секторів економіки, передбачивши в ній не лише фінансові, а й виробничо-економічні показники.

Ідеологи нових підходів до змісту звітності підприємств припускають, що включення до звітності визначальних нефінансових компонентів, значно поліпшить її якість і відобразить істотний вплив факторів навколишнього середовища, соціального і наглядного факторів. Тут має бути на увазі інформація про використання природних ресурсів, захист прав людини і вплив бізнесу на суспільні явища та зміни клімату. Нова модель звітності розглядається як можливий спосіб отримання більш повної картини діяльності конкретного підприємства, яка відображає його ризики і можливості, досягнутий рівень і перспективи подальшого стійкого розвитку.

**Постановка проблеми.** Ідея розробки і використання нової моделі звітності для бізнесу далеко не нова. Вже стало своєрідною традицією в періоди економічних катаклізмів говорити і писати про неспроможність існуючої моделі звітності та закликати до її суттєвого реформування – аж до розробки кардинально нового підходу. Історія таких обговорень починається з 70-х років минулого століття, і один той факт, що глобальне застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) узгоджується вже більше 30 років, дозволяє зрозуміти складність досягнення глобального консенсусу в цьому питанні.

Потреба у складанні інтегрованої звітності виникала як під впливом внутрішніх факторів (менеджмент підприємства починає глибше розуміти існуючі зв'язки між показниками діяльності підприємства та процесами, що відбуваються за його межами), так і зовнішніх (користувачі звітності за межами підприємства прагнуть мати інформацію не лише про ретроспективні фінансові показники діяльності підприємства, а й про майбутній його вплив на економіку, суспільство та екологію, про перспективи розвитку та

можливості створювати нову вартість, задовольняти зростаючі потреби інвесторів та суспільства в цілому).

Важливими передумовами впровадження інтегрованої звітності є:

1) *вимоги зовнішніх зацікавлених сторін*: населення, регіональних адміністрацій, неурядових організацій, споживачів, постачальників і підрядників, інвесторів, акціонерів, працівників підприємства, громадськості, засобів масової інформації (ЗМІ), наукових працівників тощо;

2) *поліпшення операційної діяльності та покращання репутації підприємства*: зростання продуктивності праці, скорочення обсягів споживання енергоносіїв, зменшення шкідливих викидів у навколишнє середовище, покращання іміджу підприємства та зниження процентних ставок за кредитами банків, підвищення вартості акцій і т. ін.;

3) *дотримання нормативних актів*, дія яких поширюється на українські підприємства: принципів Глобального договору ООН відповідно до «Керівництва із звітності у сфері стійкого розвитку» міжнародної організації Global Reporting Initiative (GRI); стандартів серії AA1000 Міжнародного інституту соціальної та етичної звітності; міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та ін.

Нефінансова інформація, що розкривається компаніями добровільно, відображає бажання менеджменту донести ці повідомлення до зовнішнього світу і його припущення про те, що зовнішнім користувачам це буде цікаво і корисно. Тому модель, яка вказує відповідальним за підготовку нефінансової інформації, що та як вони повинні показувати, а користувачам звітності – на що вони можуть очікувати, може забезпечити достатній рівень розкриття і гарантує прийнятний рівень порівнянності звітної інформації. Але такої моделі нефінансової звітності, яка відповідала б усім цим вимогам, практично не існує, її необхідно розробити. Виходячи з цього, постає важливе питання: що та як розкривати в інтегрованій звітності? Іншими словами: яка повинна бути структу-

ра інтегрованої звітності, перелік та зміст її показників, у яких формах вони повинні подаватися та з яким ступенем деталізації? Частковому вирішенню перелічених проблем і присвячено це дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання змісту та методики складання інтегрованої звітності останніми роками досліджували багато вітчизняних науковців: К. Безверхий [1], О.І. Гриценко [2], Р.О. Костирко [4], С.А. Кузнецова [5], М. Проданчук [7], В. Сорокіна [8] та ін. У своїх дослідженнях вони досить системно обґрунтовують необхідність та практичне значення складання інтегрованої звітності, характеризують суттєві недоліки існуючої практики подання фінансової звітності, наводять вимоги і методичні підходи міжнародних організацій до складання корпоративної звітності, пропонують різні варіанти моделей інтегрованої звітності. Окремі автори наводять систему можливих показників такої звітності та порядок її подання і оприлюднення. Але у більшості публікацій з цієї тематики не пов'язуються фінансові та нефінансові показники, не вказуються джерела отримання необхідної інформації, способи її перевірки на повноту та достовірність, порядок оприлюднення.

**Метою статті** є обґрунтування змісту і структури інтегрованої звітності, порядку накопичення вихідної інформації, її обробки для складання звітності.

**Виклад основного матеріалу.** Питаннями розробки і впровадження інтегрованої бізнес-звітності опікуються різні міжнародні організації як на рівні державних утворень, так і на рівні професійних громадських організацій і об'єднань. Однією з перших це питання порушила *Ініціатива щодо глобальної звітності* (Global Reporting Initiative – GRI), створена у 1997 р. Це мережева організація, яка першою запропонувала концепцію звітності щодо стійкості компаній, що найбільш широко використовується в цей час у всьому світі.

Проект «Облік стійкості» (Accounting for Sustainability – A4S) був організований принцем Уельським у

2004 р., і результати першої фази його діяльності були презентовані громадськості у присутності представників вищих ешелонів влади та бізнесу в 2006 р.

Проектами A4S та GRI у серпні 2010 р. було створено *Міжнародний комітет з інтегрованої звітності* (International Integrated Reporting Committee – IIRC), який визначив собі за мету створення Загальновизнаної концепції звітності щодо стійкості – концепції, яка б об'єднала інформацію з фінансів, громадського нагляду, питання навколишнього середовища і соціальних аспектів в один чіткий, взаємопов'язаний і придатний для порівнянь формат, тобто – інтегрований формат [8].

*Міжнародна федерація бухгалтерів* (IFA) та *Міжнародний комітет з інтегрованої звітності* (IIRC) спільно уклали «Меморандум про взаєморозуміння», основною метою діяльності за яким є сприяння, підтримка та координація зусиль у розробці інтегрованої звітності [2, с. 32].

Спробами визначити єдині загальні принципи підготовки інтегрованої звітності можна вважати і пропозиції *Комітету з Міжнародних стандартів фінансової звітності* за документом «Коментарі менеджменту» (Management Commentary) та Директиву щодо вдосконалення звітів Європейського Союзу (EU Accounts Modernization Directive).

Відповідно до рекомендацій *Міжнародного комітету з інтегрованої звітності* (IIRC) у новій бізнес-звітності передбачається розкриття низки показників, що стосуються: огляду організації і бізнес-моделі; опису середовища, в якому працює організація, у тому числі ризиків і можливостей; стратегічних цілей і шляхів їх досягнення; корпоративного управління і винагород; виробничих показників, у тому числі фінансових і нефінансових; прогнозу на майбутнє [8].

Підготовка інтегральної звітності потребує підтримки на вищому рівні управління. Керівники компанії повинні задіяти механізми, які забезпечували б достовірне і повне розкриття необхідної інфор-



мації. Для збору і опрацювання нефінансової інформації необхідними є створення функціональних ІТ-систем, використання веб-технологій і забезпечення доступу до розкриття показників у режимі on-line, що сприятиме зниженню витрат на підготовку нефінансової звітності та підвищення її прозорості. З метою підготовки та практичного впровадження інтегрованої звітності у фінансово-господарську діяльність підприємств необхідно забезпечити виконання низки вимог, а саме: розробити форму і структуру інтегрованої звітності; визначити ступінь її регламентації та стандартизації (що досить важливо для бухгалтерів України, які за роки командної системи управління звикли до нормативної регламентації усіх форм звітності та методики розрахунку найважливіших показників); налагодити організацію подання та оприлюднення інтегрованої звітності; передбачити, по можливості, її облікове забезпечення та контроль якості.

Розробка і впровадження моделі інтегрованої бізнес-звітності усуває окремі відмінності між фінансовим і управлінським обліком в їх класичному розумінні: інтегрована звітність частково відкриває для всіх зацікавлених користувачів ту інформацію, яка традиційно вважалася внутрішньою, закритою. Виходячи з цього, більшість українських компаній не готові складати і оприлюднювати інтегровану бізнес-звітність: лише 8,3% з них публікують окремий нефінансовий звіт, а 13,2% надають екологічні та соціальні показники у пояснювальних записках до регулярних фінансових звітів. Інтегральну звітність у різних форматах уже почали складати в Україні такі відомі компанії, як «Оболонь», «Нібулон», «Артеріум», «Тетра Пак», СКМ, ДТЕК, «Метінвест», «ВОЛЯ», «Астеліт», «Бритиш Американ Тобакко Україна» та ін. Тим часом у світі дедалі більша кількість компаній готують нефінансові звіти. Якщо у 1992 р. таких звітів було близько 100, то у 2010 р. – понад 3 тисячі. Серед них такі досить відомі, як «Ford», «Procter & Gamble», «Shell», «Disney», «Xerox», «Microsoft», «Siemens» та ін. У Півден-

ній Африці з 1 червня 2010 р. усі 450 компаній, чії акції котируються на біржі, повинні подавати інтегрований звіт. У той же час в Україні в 2011 р. було оприлюднено лише 15 нефінансових звітів [4, с. 19–20]. У більшості випадків нефінансовий звіт про діяльність українських компаній публікується на сайті компанії або у спеціальних інтернет-виданнях у формі «Звіту адміністрації» і лише інколи – у формі пояснювальної записки до фінансової звітності.

Більше цій меті відповідає звітність про стійкий розвиток, яка включає значну кількість показників нефінансового характеру. Для прикладу можна навести Звіт про сталий розвиток групи «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ), яка веде свою діяльність у 7 країнах світу, у тому числі й в Україні. Звіт цієї компанії за 2011 р. включає такі розділи: Стратегія і аналіз; Характеристика компанії; Параметри звіту; Управління, зобов'язання і взаємодія із заінтересованими сторонами; Економічні показники; Екологічна складова; Підходи до організації праці; Права людини; Взаємодія із суспільством; Відповідальність за продукцію [3].

Як бачимо, компанії самостійно обирають формат, розділи і структуру звіту. На нашу думку, питання методики складання та подання інтегрованої звітності повинні стати складовою частиною облікової політики підприємства, обов'язковою для виконання всіма посадовими особами.

На підставі вивчення нормативних документів, практики окремих підприємств [3; 6; 9], пропозицій різних авторів [1; 2; 4; 5; 7] можна визначити орієнтовний зміст інтегрованої корпоративної звітності, яка за необхідності повинна включати такі розділи і показники.

*1. Звернення вищого керівництва компанії до заінтересованих користувачів звітності*, в якому пояснюються напрями діяльності, найбільш суттєві досягнення за попередній період, стратегічні цілі та способи і перспективи їх досягнення. Тут же можуть бути обґрунтовані шляхи вирішення соціальних (життя,

здоров'я, благополуччя працівників) та екологічних проблем (охорона навколишнього природного середовища), встановлення партнерських відносин з місцевими адміністраціями та населенням місцевості, де здійснюють свою діяльність підприємства компанії (розширення зайнятості населення і зменшення рівня безробіття, розвиток інфраструктури населених пунктів тощо).

2. *Характеристика компанії* передбачає розкриття інформації про галузі її економічної діяльності та напрями розвитку бізнесу, географічне розташування окремих підприємств або виробництв, конкурентне середовище, частка на ринку окремих видів продукції (товарів), чисельність працівників і темпи її зростання, стабільність колективу (або рівень плинності кадрів), матеріальні умови та мотивування працюючих, основні узагальнюючі фінансово-економічні показники діяльності (наприклад, сума вкладеного капіталу, прибуток, платежі до бюджету, середній рівень оплати праці, рівень виплачених дивідендів на акції тощо), інші переваги та можливі загрози.

3. *Параметри інтегрованого звіту*: звітний період; дата опублікування попереднього звіту; цикл інтегрованої звітності (щорічний, дворічний); методичні підходи і процедури складання звіту; способи оприлюднення звітної інформації (повний, скорочений варіанти, якими засобами); контактна інформація.

4. *Корпоративне управління, зобов'язання і взаємодія із зацікавленими сторонами*: організаційна і виробнича структура підприємства; вищі органи управління та характерні особливості їх діяльності, витрати на утримання апарату управління, оплата праці та інші виплати діючим та колишнім керівникам компанії та наглядової ради, надання їм кредитів на пільгових умовах тощо; участь у міжнародних організаціях, об'єднаннях і асоціаціях; постійні кооперативні зв'язки, постачальники і партнери; бізнес-середовище; клієнти, інвестори, страхові, кредитні та інші фінансові організації; наукові співтовари-

ства; громадські організації, з якими підтримує взаємовідносини компанія.

5. *Фінансові показники діяльності (фінансова звітність та її інтерпретація)*: звіт про фінансовий стан (баланс з поясненнями суттєвих відхилень за окремими статтями); основні відносні характеристики фінансового стану (фінансові коефіцієнти, показники заборгованості тощо); звіт про фінансові результати (сукупний дохід) та прибутковість акцій; основні джерела одержання прибутку та напрями його використання, виплати акціонерам (учасникам); фінансові інвестиції; звіт про рух грошових коштів з аналізом чистих грошових потоків за видами діяльності; зміни у складі власного капіталу; нараховані і сплачені зобов'язання із податків та інших обов'язкових платежів до бюджету; отримані державні субсидії та фінансування окремих проектів; стан розрахунків з оплати праці; спонсорська і благодійна діяльність, меценатство.

6. *Економічні показники діяльності*: обсяги виробництва і частка компанії у валовому виробництві (реалізації) окремих видів продукції в цілому та у конкретних регіонах (сегментах діяльності); сукупні витрати за звітний період окремих видів матеріалів та енергоносіїв; якість продукції та її сертифікація; обсяги зовнішньої торгівлі; чистий дохід від операційної діяльності, валовий і чистий прибуток; наявність і рух основних засобів; амортизаційна політика; капітальні інвестиції, у тому числі за кордоном; інноваційна діяльність; стратегічні плани та моделі бізнесу.

7. *Показники соціальної діяльності та соціальної відповідальності* включають: характеристику умов праці та стан соціального захисту працюючих; стан охорони праці в цілому та на найважливіших ділянках виробництва; інвестиції в охорону праці та соціальний захист (охорону здоров'я і безпечні умови праці); принципи побудови трудових відносин та взаємовідносин з трудовим колективом; недопущення різного роду дискримінації (за статтю, віком, національністю, віросповіданням тощо); дотриман-

ня прав людини; недопущення використання дитячої праці; інвестиції в освітні проекти, підготовку кадрів, забезпечення професійного навчання та можливостей кар'єрного зростання співробітників; допомога пенсіонерам з числа колишніх працівників компанії; витрати на розвиток спорту, духовність та збереження історико-культурної спадщини.

8. *Характеристика екологічної діяльності*: екологічна безпечність виробничих процесів; інноваційні екологічні проекти у виробництві; екологічна чистота продукції; ефективність використання енергоресурсів та відновлювальних джерел енергії; динаміка викидів забруднюючих речовин у навколишнє середовище; ефективність використання землі та інших природних ресурсів; інвестиції в очисні технології та охорону навколишнього середовища.

9. *Ризики та можливості*: джерела можливих ризиків; оцінка ймовірності їх настання та можливого ступеня впливу на конкретні процеси і їх результати; конкретні дії, що сприятимуть запобіганню ризикам або зменшенню їх впливу на фінансові результати діяльності компанії; використання переваг та ключових можливостей компанії для створення нових цінностей; проблеми і очікувані наслідки управління ризиками.

10. *Інші суттєві питання діяльності компанії* (за оцінками та пропозиціями її керівництва).

11. *Організація внутрішнього та зовнішнього контролю якості звіту*: інформація про внутрішній контроль якості звіту, якщо він проводився; посилення на висновки зовнішнього аудиторського контролю, на оцінки сторонніх (незалежних) користувачів звітності тощо.

Не менш важливим питанням розробки і впровадження інтегрованої звітності, поряд зі змістом її моделі, є розробка та використання нового способу «доставки» інформації до споживача. Тут великі надії пов'язують з новим методом «маркування» фінансової інформації у звітності або присвоювання тегів – XBRL (Extensible Business Reporting

Language). Комісія з цінних паперів і бірж США (SEC) роз'яснює, що теги унікально ідентифікують окремі дані фінансової звітності компанії, тому за ними можна легко робити пошук в Інтернеті, їх можна завантажувати в розрахункові таблиці та бази даних, використовувати в будь-якого роду порівняльній та аналітичній роботі інвесторів, аналітиків і журналістів [8]. Ми вважаємо, що це питання заслуговує окремого детального дослідження.

Звичайно, не всі з наведених показників можуть бути включені до інтегрованого звіту конкретного підприємства: деталі уточнює керівництво компанії, знаходячи баланс між бажаннями і можливостями (доцільністю). Але цей перелік може стати орієнтиром для побудови методики складання інтегрованої звітності та її більш широкого впровадження у практику українських підприємств.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Як показують результати проведеного дослідження, питання впровадження інтегрованої звітності у практику українських підприємств є досить актуальним і життєво необхідним, що зумовлено не лише кризовим станом економіки України, а й процесами глобалізації та євроінтеграції.

Загальні концептуальні основи впровадження інтегрованої бізнес-звітності розроблено та рекомендовано провідними міжнародними організаціями, такими як: *Ініціатива щодо глобальної звітності* (GRI), *Облік стійкості* (A4S), *Міжнародний комітет з інтегрованої звітності* (IIRC), *Міжнародна федерація бухгалтерів* (IFA), *Комітет з Міжнародних стандартів фінансової звітності* (IASB) та ін.

Вважаємо, що орієнтовний зміст інтегрованої бізнес-звітності для українських підприємств може включати такі розділи: звернення вищого керівництва; характеристика компанії; корпоративне управління; фінансові, економічні, соціальні, екологічні показники діяльності; перспективні рішення, ризики та можливості тощо.

Конкретні показники інтегрованої звітності для підприємств різних галузей

економіки та організаційних форм господарювання необхідно визначити у процесі подальших досліджень за участю спеці-

алістів і керівників підприємств та відповідних професійних організацій.

### Список використаних джерел

1. Безверхий К. Интегрирована звітність підприємства: удосконалення організації і методики її складання / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 5. – С. 23–28.
2. Гриценко О.І. Тенденції та проблеми формування інтегрованої звітності суб'єктами господарювання / О.І. Гриценко // Молодий вчений. – 2014. – № 2 (05). – С. 31–34.
3. Инвестируя в настоящее, мы строим будущее. Отчет об устойчивом развитии Группы СКМ за 2011 год. Сокращенная версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.sustainability.scm.com.ua](http://www.sustainability.scm.com.ua)
4. Костирко Р.О. Интегрирована модель звітності компаній: передумови, принципи, складові / Р.О. Костирко // Економіка України. – 2013. – № 2 (615). – С. 18–28.
5. Кузнецова С.А. Интегрирована управлінська звітність: глобальні виклики та локальні рішення в епоху ноосфери / С.А. Кузнецова // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). С. 270–279.
6. На один шаг ближе к интегрированной отчетности. Новый подход в XXI веке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ifrs.ru/upload/IR-Discussion-Paper-2011\\_single-rus.pdf](http://www.ifrs.ru/upload/IR-Discussion-Paper-2011_single-rus.pdf)
7. Проданчук М. Интегрирована звітність – інструмент управління підприємством / М. Проданчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 2. – С. 24–31.
8. Сорокіна В. Нова модель фінансової звітності для бізнесу [Електронний ресурс] / В. Сорокіна // Україна фінансова: Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. – Режим доступу: [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/sdu/101.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/101.htm)
9. Тенденции: что движет, а что тормозит КСО в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://svb.org.ua/reviews/tendentsii-что-dvizhet-что-tormozit-kso-v-ukraine>

### References

1. Bezverhij, K. *Integrovana zvitnist' pidpriemstva: udoskonalennja organizacii i metodiki ii skladannja* [The integrated reporting of the enterprise: improvement of the organization and technique of its drawing up]. *Buhgalters'kij oblik i audit* [Accounting and Auditing], 2014, no. 5, pp. 23-28.
2. Gricenko, O.I. *Tendencii ta problemi formuvannja integrovanoj zvitnosti sub'ektami gospodarjuvannja* [Trends and challenges of building integrated reporting entities]. *Molodij vchenij* [The young scientist], 2014, no. 2 (05), pp. 31-34.
3. *Investiruj v nastojashhee, my stroim budushhee. Otchet ob ustojchivom razvitii Gruppy SKM za 2011 god. Sokrashhennaja versija* [Investing in the present, we build the future. The sustainability report of SKM Group for 2011. The reduced version] Available at: <http://www.sustainability.scm.com.ua> (Accessed 22 November 2012).
4. Kostirko, R.O. *Integrovana model' zvitnosti kompanij: peredumovi, principy, skladovi* [Integrated model of company reporting: background, principles, components]. *Ekonomika Ukraini* [Economy of Ukraine], 2013, no. 2 (615), pp. 18-28.
5. Kuznecova, S.A. *Integrovana upravlins'ka zvitnist': global'ni vikliki ta lokal'ni rishennja v epohu noosferi* [Integrated management reporting: global challenges and local solutions in the age of the noosphere]. *Ekonomichnij nobelivs'kij visnik* [Nobel Economic Bulletin], 2014, no. (7), pp. 270-279.

6. *Na odin shag blizhe k integrirovanoj otchetnosti. Novyj podhod v 21 veke* [One step closer to Integrated reporting - a New approach in the 21st century] Available at: [http://www.ifrs.ru/upload/IR-Discussion-Paper-2011\\_single-rus.pdf](http://www.ifrs.ru/upload/IR-Discussion-Paper-2011_single-rus.pdf) (Accessed 10 May 2012).

7. Prodanchuk, M. *Integrovana zvitnist' – instrument upravlinnja pidpriemstvom* [Integrated reporting – business management tool]. *Buhgalters'kij oblik i audit* [Accounting and Auditing], 2014, no. 2, pp. 24-31.

8. Sorokina, V. *Nova model' finansovoї zvitnosti dlja biznesu* [New model of financial statements for business] *Ukraїna finansova: Informacijno-analitichnij portal Ukraїns'kogo agentstva finansovogo rozvitku* [Financial Ukraine: Information-analytical portal Ukrainian Financial Development Agency]. Available at: [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/sdu/101.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/101.htm) (Accessed 02 September 2014).

9. *Tendencii: chto dvizhet, a chto tormozit KSO v Ukraine* [Trends: what motivates and what inhibits CSR in Ukraine] Available at: <http://svb.org.ua/reviews/tendentsii-cthdvzhet-cthd-tormozit-kso-v-ukraine> (Accessed 22 November 2012).

Обосновывается необходимость и рассматриваются предпосылки внедрения интегрированной корпоративной отчетности, определяются требования ведущих международных организаций к ее содержанию и порядку представления, предлагается структура и содержание интегрированной корпоративной отчетности для украинских предприятий.

**Ключевые слова:** *интегрированная отчетность; содержание и структура интегрированной отчетности; финансовые, экономические, экологические и социальные показатели отчетности.*

Necessity and reviews the prerequisites for the integrated corporate reporting requirements are defined leading international organizations to its content and presentation, the proposed structure and content of an integrated corporate reporting for Ukrainian enterprises.

**Key words:** *Integrated Reporting; content and structure of integrated reporting; financial, economic, environmental and social performance reporting.*

*Одержано 4.02.2015.*

УДК 658.5

А.О. КАСЬЯНОВА, кандидат економічних наук, доцент  
Київського національного торговельно-економічного університету

## ОСОБЛИВОСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ І ЗАРУБІЖНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ПЛАНУВАННЯ, СТРАТЕГІЇ, РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ

У статті наведено огляд проблеми планування, стратегій антикризового управління та деяких видів реструктуризації підприємства, що є особливо дійовими саме під час кризи. Серед варіантів створення антикризового плану, які застосовуються у зарубіжній практиці та описуються в статті, можна виділити такі: антикризовий план управління, надзвичайний або резервний план, антикризовий план комунікацій, стратегія оздоровлення підприємства, план реструктуризації підприємства, планування безперервності бізнес-процесів. У статті описано послідовність заходів боротьби із кризою, які є різноманітними за своєю суттю: організаційними, управлінськими, фінансово-економічними, комунікаційними.

**Ключові слова:** криза, антикризовий менеджмент, антикризове планування, стратегії антикризового менеджменту, реструктуризація підприємства, антикризовий план управління, надзвичайний план, антикризовий план комунікацій, стратегія оздоровлення підприємства.

**Актуальність дослідження.** У своїй найбільш значній щодо тривалості та масштабів стадії розвитку криза вимагає від лідерів та менеджерів підприємств певних узгоджених дій для її усунення, які у найбільш загальному вигляді прийнято вважати антикризовим менеджментом, що є тривалим процесом «одужання» підприємства або процесом розробки плану дій щодо відновлення дійової роботи підприємства. У свою чергу, для того, щоб мати право називатися системним та ефективним, кризис-менеджмент може і має поділятися залежно від фази перебігу кризи на превентивний, антисипативний, власне антикризовий менеджмент та певні заходи щодо подолання наслідків кризи або недопущення її повторної появи. Усе це і формує послідовний і дійовий процес використання антикризового менеджменту на підприємстві, який включає певні заходи щодо знаходження стратегій та розробки планів у цій сфері.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Багато праць присвячено питанням ство-

рення планів і стратегій боротьби з кризами та виходу з них (Дж.Л. Бернштейн, Дж. Дауні, Е.С. Девлін), а також пошуку місця антикризового менеджменту в системі ризик-менеджменту (Дж.Л. Бернштейн, Е.С. Девлін, К. Сміт, С. Фінк) та особливостей імплементації першого на підприємствах України та зарубіжжя.

**Метою статті** є проведення теоретичного аналізу того, що, власне, розуміється під антикризовим менеджментом і які особливості аплікації різних за своєю сутністю антикризових планів на вітчизняних і зарубіжних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу.** Спірні питання щодо наукової сутності антикризового менеджменту досліджуються у [1, с. 161] та [14]. С. Фінк та Е. Девлін розглядають кризис-менеджмент як мистецтво, аргументуючи це тим, що наука є знаннями, які отримані внаслідок навчання або практичного застосування і за допомогою яких створюються загальновизнані норми або закони, у той час як мистецтво є вмінням, отриманим цим же шля-

хом. Разом з тим антикризове управління є специфічним видом менеджменту, якому, відповідно, притаманні всі ознаки управління і як мистецтва, і як науки. Оскільки у своєму арсеналі антикризовий менеджмент оперує власними формами, методами, процедурами, прийомами та технологіями, має свій об'єкт та предмет дослідження, є всі підстави розглядати антикризове управління з наукової точки зору, не відкидаючи водночас особливість антикризового менеджменту ототожнюватися із сукупністю знань і практичного досвіду, набутих в екстремальних умовах, які вимагають від менеджерів швидкої та специфічної реакції на унікальні ситуації чи кризові ознаки.

Неоднозначні погляди науковців спостерігаються також щодо понять кризи-менеджменту та ризик-менеджменту.

На відміну від ризик-менеджменту, який має на меті планування подій, що можуть бути створені у майбутньому, антикризовий менеджмент реагує на події де-факто. Така реакція дуже важлива за умов непередбачуваності подій внутрішнього та зовнішнього характеру, коли організації мають реагувати миттєво на основі імплементації негайного плану, створеного заздалегідь (a plan in place), оскільки кризовий менеджмент як вид управління потребує прийняття адекватних рішень впродовж невеликого проміжку часу. Саме тому для того, щоб зменшити невизначеність подальших процесів і подій та дестабілізуючий фактор, підприємства здебільшого мають свій антикризовий план.

Антикризові плани різняться за своєю спрямованістю та сутністю залежно, зокрема, від особливостей бізнесу та характеру проблем. Наприклад, прості, на перший погляд, речі, такі як невиконання зобов'язань оренди приміщень з боку орендодавця, необхідність термінової евакуації техніко-організаційної бази підприємства у зв'язку з виникненням форс-мажорних обставин, створення для працівників можливості віддаленого доступу до роботи – усе це є нетиповими для підприємства ситуаціями поведінки в умо-

вах, що склалися, та є приводами для розробки так званого резервного або запасного плану (Contingency Plan).

Описуючи варіанти створення антикризового плану, потрібно звернутися до напрацювань зарубіжних компаній стосовно їх варіацій.

1. Найбільш узагальненим поняттям вважається **антикризовий план управління** (Crisis Management Plan or Planning). У найширшому значенні під ним розуміють процес антикризового планування, що є складовою мистецтва управління кризою на будь-якому рівні управління. У вузькому розумінні антикризовий план є чітко визначеним і задокументованим алгоритмом дій для використання його під час розгортання кризи. Він включає залучення працівників усіх ключових посад, ресурси та заходи, що задіяні у процесі антикризового управління (Crisis Management Process).

Зокрема у [8] наголошується на тому, що компанії зазвичай роблять помилки, чекаючи на настання кризи для того, щоб зреагувати залежно від обставин. Але бути підготовленим до появи кризових ознак означає унеможливити повномасштабне нарощування кризи. У зв'язку з цим серед основних заходів такого плану виділяють [8, с. 2]:

- попередження кризи – передчуття всього, що може зашкодити функціонуванню підприємства;

- позиція – визначення позиції, яку займатиме підприємство до або під час вирішення проблемних питань;

- превентивність – прийняття запобіжних заходів (counter-crisis measures або preventive crisis management);

- планування – розробка та імплементація антикризових планів, які, на відміну від запобіжних заходів, мають більш жорсткий характер залежно від кризового тиску;

- збереження – дотримання умов антикризової політики компанії та демонстрація професіоналізму під час прийняття рішень;

- оцінка – огляд результатів у разі введення в дію антикризових заходів та

пошук альтернативних рішень із запобігання кризи в разі її реітерації.

Існує багато ступенів розвитку та впровадження антикризового плану управління. І першим ступенем буде створення антикризової команди, яка у вітчизняній практиці управління більш відома як суб'єкти антикризового управління. Завданням такої команди є підготовка власне плану та регулярні збори щодо його узгодження, оновлення та апробації. Важливим завданням антикризової команди є також тримання на контролі всіх нюансів перебігу кризи та вчасна реакція на зміну умов. Залежно від виду діяльності компанії та від масштабів або специфіки кризи (фінансова, економічна, комунікаційна, організаційна, управлінська або форс-мажорні природні обставини) до головних суб'єктів відносять: топ-менеджмент, обліково-розрахунковий відділ, експертів з піару, юридичних працівників та страховиків. У вітчизняній практиці поширеним суб'єктом антикризового управління є антикризовий менеджер, який найчастіше запрошується директором підприємства та може зі сторони оцінити масштаби фінансових наслідків кризи та можливості її усунення (оскільки у вітчизняній літературі кризи та антикризове управління найбільш суттєвими та дійовими вважаються саме у фінансовій сфері).

Ролі антикризової команди [15]:

- 1) розібратися в тому, що відбулося і чому це сталося;
- 2) оцінити вплив негативного фактора;
- 3) вирішити будь-які конфлікти інтересів;
- 4) встановити та ранжирувати за пріоритетом необхідні для виконання дії;
- 5) контролювати дії та події.

2. **Надзвичайний або резервний план** (Contingency Plan) також має широку сферу застосування, в тому числі як економічний інструментарій. Це певний план дій в аварійних або непередбачуваних випадках, що включає процедури резервного копіювання та підготовку резервного обладнання для подолання надзвичайної ситуації. Розглядаючи надзви-

чайний план як такий, що створений для подолання певних подій або обставин, що можуть відбутися у майбутньому, мається на увазі, що не завжди він використовується в умовах настання кризи, але відсутність його може потягти за собою негативні наслідки. Наприклад, надзвичайний план може використовуватися під час різкого підвищення обсягів виробництва або несподіваного отримання великого замовлення, для якого потрібно задіяти великі резервні потужності. У такому разі план розширення таких потужностей і буде резервним планом у надзвичайних ситуаціях.

В абсолютній більшості джерел, які розглядають надзвичайне кризове планування (contingency planning), це управління ототожнюється з концепцією антикризового управління (crisis management) та розв'язанням кризи (crisis resolution). І дійсно, включення першого поняття в інші два має місце у багатьох джерелах. Однак в [19] висловлено думку, згідно з якою:

– надзвичайне планування – це детально розроблений спеціалістами, фінансовим відділом чи іншими зацікавленими особами акт, що має на меті організацію норм, правил, методів та структурних елементів, що запобігають економічній чи фінансовій кризі або знижують її вплив;

– заходи надзвичайного планування – це його результати, які можуть бути виражені у будь-якому інструментарії, яким оперує планування;

– антикризовий менеджмент має місце у момент кризи або безпосередньо перед її настанням, коли сторони, що відповідальні за прийняття рішень, аналізують, обговорюють та зважують потреби у застосуванні заходів надзвичайного планування (contingency measures) або інших способів досягнення результату;

– розв'язання кризи має місце, коли антикризові заходи мають безпосереднє застосування на підприємстві.

У табл. 1 наведено поелементний аналіз надзвичайного планування, що може застосовуватися за умов настання фінансових негараздів в організації.



## Елементи надзвичайного фінансового планування в антикризовому управлінні

№ з/п	Складові (елементи) надзвичайного плану	Цільові об'єкти надзвичайного планування
1	Розуміння фінансової системи підприємства та важливих її компонентів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– головні складові фінансової системи підприємства (банківські операції підприємства, страхування, цінні папери та ін.);</li> <li>– основні об'єкти, на які спрямоване надзвичайне планування;</li> <li>– розмір підприємства, ринкова частка бізнес-потоків, їх взаємозалежність;</li> <li>– зв'язки між системами оплати, контрагентами, ринками, операційні зв'язки;</li> <li>– власність: активи, фінансування</li> </ul>
2	Розуміння зовнішніх та внутрішніх ризиків у фінансовій системі підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ідентифікація та моніторинг зовнішніх та внутрішніх ризиків для підприємства;</li> <li>– моніторинг змін у найбільш проблемних сферах діяльності та слідкування за швидкими змінами;</li> <li>– відслідковування швидкого зростання у сфері кредитування, переоцінки активів, підвищення капітальних вкладень;</li> <li>– розгляд можливих ризиків для власності підприємства;</li> <li>– оцінка потенційного впливу загроз</li> </ul>
3	Ідентифікація сторін, з якими має співпрацювати підприємство під час кризи	<ul style="list-style-type: none"> <li>– державні установи;</li> <li>– інформаційні агенції або ЗМІ;</li> <li>– керуючі або інспектори головного офісу, філій або інших релевантних відділень;</li> <li>– потенційні джерела фінансової допомоги, такі як кредитні установи та ін.;</li> <li>– ключові співробітники-координатори антикризових програм або планів</li> </ul>
4	Перегляд можливостей та резервів підприємства для управління кризою	<ul style="list-style-type: none"> <li>– підготовка найперших та найважливіших кроків в управлінні кризою (форсування запобіжних заходів, підтримка ліквідності, контроль, реорганізація, отримання частки капіталу підприємства);</li> <li>– перегляд нормативних положень та статуту підприємства, зокрема місії, цілей, принципів роботи підприємства та внесення змін за необхідності;</li> <li>– перегляд адекватності (достатності) фінансових та людських ресурсів для боротьби із кризою та розробка надзвичайних планів з отримання додаткових ресурсів на вимогу підприємства у подоланні кризи, рекрутування консультантів та антикризових менеджерів або вже звільнених співробітників</li> </ul>
5	Підготовка антикризового плану для орієнтації керівництва підприємства у регулюванні кризи	<ul style="list-style-type: none"> <li>– дослідження перебігу фінансово-економічних криз у минулому;</li> <li>– окреслення висновків щодо особливостей такого перебігу;</li> <li>– підготовка планів (орієнтирів) для боротьби із кризою, які: <ul style="list-style-type: none"> <li>а) визначають детальні дії на кожній стадії перебігу кризи;</li> <li>б) відображають політику підприємства щодо помилок, допущених у минулому;</li> <li>в) стосуються організаційних аспектів діяльності підприємства;</li> <li>г) включають посилання на відповідальних виконавців;</li> <li>д) описують інформацію щодо зовнішніх експертів, чий консультації можуть бути необхідними</li> </ul> </li> </ul>
6	Складання резюме антикризового надзвичайного плану	<ul style="list-style-type: none"> <li>Резюме чи огляд має бути складеним у доступній для сприйняття формі, яка посилається на головний план та має включати такі аспекти: <ul style="list-style-type: none"> <li>– витяги із відповідних норм, стратегічних планів, контрактів статуту;</li> <li>– обов'язки відповідних виконавців антикризового плану;</li> <li>– процедури антикризових дій;</li> <li>– контактні дані виконавців, у тому числі залучених ззовні експертів</li> </ul> </li> </ul>
7	Перегляд повноважень та оновлення планів, можливостей і ресурсів виходячи з особливостей перебігу кризи	<ul style="list-style-type: none"> <li>Антикризові заходи визначають усі недоліки у ресурсах, резервах, планах та некомпетентне делегування повноважень у процесі їх впровадження. Тому важливо: <ul style="list-style-type: none"> <li>– відслідковувати слабкі місця та вчасно реагувати на них;</li> <li>– розуміти динаміку змін зовнішнього середовища;</li> <li>– оновлювати резюме антикризових планів та самі плани;</li> <li>– проводити співбесіди та тренування працівників</li> </ul> </li> </ul>

Отже, алгоритм розробки надзвичайного плану може виглядати таким чином:

1) усвідомлення потреби у впровадженні надзвичайних заходів на підприємстві;

2) ідентифікація всіх можливих надзвичайних подій (contingencies), таких як ворожий чи кризовий сценарій розвитку подій на підприємстві;

3) визначення найімовірніших наслідків таких сценаріїв;

4) оцінка ступеня ризику для кожного сценарію;

5) визначення стратегії із запобігання ризикам (risk strategy) щодо запобігання кризи або її усунення;

6) розробка плану та розподіл обов'язків;

7) апробація кожного із варіантів плану шляхом імітації настання кризового явища на підприємстві.

**3. Антикризовий план комунікацій (Crisis Communication Plan) [2, 9].** Антикризові комунікації, як правило, належать до інформаційно-комунікаційного аспекта кризис-менеджменту. Вони включають внутрішні та зовнішні фактори тих кризових подій, які стаються на підприємстві, та оприлюднюють плани підприємства щодо подальших дій його менеджерів. Щонайперше, відкриття такої інформації має цікавити працівників, акціонерів, ЗМІ, клієнтів, постачальників та ін.

У джерелі [18] вперше висувається теорія, де антикризовий менеджмент асоціюється із зв'язками з громадськістю (public relations). Автор співвідносить стратегії відновлення репутації із кризовими ситуаціями на підприємстві. Так звана ситуаційна теорія антикризових комунікацій (Situation Crisis Communication Theory) [18] стверджує, що антикризові менеджери враховують стратегію відновлення репутації фірми, виходячи із загроз для репутації, які створює криза. Для цього використовується двоетапний процес оцінки шкоди, яку криза завдає репутації. На першому етапі визначається тип кризи. Береться до уваги, як зовнішній світ та медіа, а також стейкхолдери, сприймають кризу, що виникла. На другому етапі про-

водиться огляд стану докризової репутації та факторів кризи, що її погіршують.

З огляду на стратегічний підхід до зв'язків з громадськістю можна охарактеризувати управління антикризовими комунікаціями як поточний та цілісний процес, в якому підприємство активно спілкується із суспільством для того, щоб мінімізувати шкоду або переконати у незначних масштабах тих втрат, від яких фактично буде потерпати підприємство. Маючи відповідний імідж кризової компанії, питання розгортання кризи більше не буде невідомою подією у майбутньому, а постає непевно; саме тому всі релевантні підрозділи і працівники мають перманентно підтримувати впровадження антикризового плану комунікацій, незалежно від ступеня ймовірності настання кризи чи того іміджу, який склався про компанію, навіть якщо він повністю позитивний.

Поради щодо розробки антикризового плану комунікацій полягають у такому [15]:

1) відкриття інформації має бути заплановане та поширене оперативно. Комунікації мають бути своєчасними та чесними;

2) ситуація, що склалася, має бути описана доступно та включати оновлену інформацію;

3) доцільним є швидке реагування на дії контрагентів із зовнішнього оточення (держава, партнери і т. д.);

4) доступ до комунікації із підприємством можна уможливити шляхом організації брифінгів, релізів із новинами, інтерв'ю, зустрічей з представниками громадськості;

5) прямий контакт з аудиторією є набагато більш важливим, ніж уникання його та поширення, таким чином, чуток щодо негараздів, які виникають на підприємстві.

**4. Стратегія виходу з кризи або стратегія оздоровлення (Turnaround Strategy)** характеризується низкою економічних, фінансових та управлінських заходів, спрямованих на:

– відмову від неефективних напрямів діяльності;

- перерозподіл ресурсів;
- усунення управлінських недоліків;
- підвищення концентрації на ключових завданнях;
- впровадження змін;
- контроль за відповідністю наявності ресурсів та інших організаційних і фінансових можливостей позиціям, які підприємство займає на ринку;
- повернення довіри споживачів (consumer confidence revival).

В іноземній літературі [12] описується, що в загальному сенсі стратегія виходу з кризи полягає у перетворенні збиткової компанії на прибуткову; у бізнес-колах її розглядають як здатність мати справу з проблемами підприємства, що перебуває у кризовій ситуації або зазнає збитків; антикризовий менеджмент як наука наголошує на необхідності нейтралізувати ключові причини економічної неспроможності такого підприємства. Це і є визначальною відмінністю практичних і теоретичних поглядів на одну і ту ж проблему чи метод її вирішення, оскільки наука шукає шляхи повної ліквідації кризових явищ, а бізнес намагається створити свій адаптаційний підхід до проблеми та знайти варіанти трансформації цієї проблеми або навіть співіснування з нею без небажаних втрат для своєї діяльності.

Можна виділити два типи поведінки, що описується:

1) функціональна – пошук шляхів покращання операційної діяльності підприємства та призупинення спаду виробництва;

2) фокусування – пристосування бізнес-процесів до початкових (або заявлених) характеристик продукції підприємства та його місця на ринку.

У рамках цієї типізації розглянемо відомі підприємницькому загалу такі види стратегій виходу з кризи:

- стратегія зменшення витрат;
- стратегія продажу активів;
- стратегія підвищення валової виручки та створення позитивного грошового потоку;
- перетворення ланцюга нарощення собівартості (value chain rebuilt);

- стратегія фінансової реструктуризації або реконфігурації бізнес-активів;
- стратегія вибору маркетингової політики щодо товарів або послуг;
- стратегія зміни управлінської тактики.

Створення позитивного грошового потоку вважається найнагальнішим способом виведення підприємства з кризи та належить до так званої стратегії скорочення (retrenchment activity). У рамках цієї стратегії розглядаються такі заходи, як: ліквідація активів (liquidation), дивестиції (divestment), закриття продуктових ліній (product elimination), скорочення витрат (cost cutting) та скорочення штату (downsizing the workforce), рефокусування продукції або ринку (product/market refocusing). Стратегія підвищення валової виручки більш складна для виконання. До неї відносять такі заходи, як збільшення потужності на підприємстві (increased capacity utilization) та збільшення продуктивності праці (increased employee productivity).

У [16] розглядається сім видів стратегії виходу з кризи:

1) переоцінити ситуацію (re-evaluate situation);

2) визначити або встановити іншу стратегію поведінки (redefine strategy);

3) найняти новий персонал (re-employ people);

4) впровадити інновації у продукцію (re-innovate product);

5) переглянути маркетингову політику (rebrand marketing);

6) рефінансувати кошти (refinance money);

7) змінити стиль роботи (rework execution).

Для підприємств, які потерпіли здебільшого внаслідок внутрішніх негараздів, вихід з кризи, ймовірно, буде швидше досягнутий за допомогою заходів щодо оздоровлення (recovery responses), які більше сприймаються як заходи з підтримки ефективності функціонування підприємства. Оздоровлення досягається тоді, коли економічні дії довели, що підприємство досягло докризового рівня гос-

подарювання. За підприємством залишається вибір: зберегти стратегію скорочення як домінуючу або поєднувати її із новітніми стратегіями оздоровлення, які мають на меті зростання. Стратегія ж скорочення має бути за своєю тривалістю адекватною поточному фінансовому стану підприємства, тобто етап оздоровлення компанії може супроводжуватися вищезгаданими заходами, які будуть ефективними, якщо стоїть мета короткострокової фінансової стабілізації підприємства.

Якщо кризові фактори зовнішнього оточення відіграли у погіршенні стану підприємства не менш важливу роль, ніж внутрішні, більш ефективними на етапі оздоровлення стануть дії, пов'язані із впровадженням інновацій. Інноваційні стратегії змін (innovative turnaround strategies) передбачають інший підхід до оздоровлення, в той час як типова стратегія оздоровлення передбачає продовження впровадження існуючих антикризових заходів у різних масштабах залежно від ступеня дії кризи.

Вважається, що інноваційні стратегії змін включають зміни у маркетинговій політиці, у той час як звичні стратегії оздоровлення більш спрямовані на підтримку управлінських та виробничих систем підприємства [7].

Отже, концепція антикризової стратегії оздоровлення включає такі тези [12]:

1) стратегія оздоровлення покликана трансформувати збиткове підприємство у прибуткове;

2) головна мета впровадження цієї стратегії – вивести роботу підприємства на адекватні показники оцінки її стану;

3) стратегія оздоровлення має застосовуватися лише до кризових фірм;

4) стратегія оздоровлення є в певному сенсі стратегією реструктуризації;

5) ця стратегія покликана зменшити збитки, завдані кризою, та відновити свою діяльність на ринку;

6) ця стратегія має на увазі «розворот» стратегії економічного розвитку підприємства, що планувалася і впроваджувалася до кризи.

**5. План реструктуризації підприємства (Business Restructuring Plan)** розглядається дослідниками або як [6, с. 308], або як етап визначення належної стратегії та розвитку функціонального плану виходу [13, с. 6]. Більшість дослідників такого виду планування сходяться у поглядах про сукупність основних завдань такого плану, які полягають:

- у реструктуризації боргових зобов'язань, що має підприємство;

- реструктуризації активів;

- рефінансуванні дебіторської заборгованості;

- виході з інвестиційних фінансових проектів;

- зниженні операційних витрат;

- покращанні управління робочим капіталом;

- зміні в ціновій політиці та комплексі маркетингу (marketing mix);

- введенні режиму економії на виробництві (streamline product lines);

- прискоренні зростання виторгу від продукції з високим потенціалом.

Поділяючи антикризову реструктуризацію на фінансову (asset restructuring), боргову (debt restructuring) та організаційну, або юридичну (management restructuring), потрібно зазначити, що в практиці антикризового управління іноземних компаній найбільш широкого застосування набула організаційна або юридична реструктуризація, яка описується трьома формами імплементації:

- скорочення витрат на утримання штату працівників або скорочення самого штату (downsizing) та різновиди такого скорочення залежно від економічного стану підприємства та ринкової кон'юнктури;

- скорочення бізнесу (downscoping), під яким в англійській літературі мається на увазі трансформація структурних частин підприємства або позбавлення від таких виробництв чи дочірніх утворень, які не є «ядром» бізнесу. Завдяки цим заходам увага сконцентрується на зменшенні фінансових ризиків і подальшому зростанні основного бізнесу;

- викуп підприємства за рахунок позикових коштів (leveraged buyout).

На думку автора, остання форма не може бути віднесена суто до організаційної реструктуризації, оскільки, окрім зміни власників, має на меті зміну структури фінансових активів та корекцію фінансової політики підприємства як наслідку.

У вітчизняній літературі [5, 6], на відміну від іншомовної, поширеними є такі типи реструктуризації, як «санаційна реструктуризація», яка використовується під час кризового стану підприємства та має на меті лише вихід з нього (до заходів такої реструктуризації можуть належати: будь-які жорсткі антикризові заходи, сутність яких полягає у захисті підприємства від дестабілізуючих факторів; «адаптаційна реструктуризація», яка здійснюється за відсутності кризових явищ як таких, але за умови наявності негативних тенденцій, пов'язаних з невідповідністю підприємства потребам ринку; та «випереджаюча реструктуризація», яку здійснюють успішні підприємства для посилення своїх конкурентних переваг (цей вид має на меті наступальні дії підприємства, такі як створення та просування інновацій, розширення обсягів продажів або ринкової частки, що здійснюються для попередження можливих негативних проявів на підприємстві). На думку автора, описані типи реструктуризації корелюються з іншомовними еквівалентами, що були наведені в описі стратегії виходу з кризи (заходи щодо оздоровлення та інноваційні стратегії змін).

Логічно, що план реструктуризації має бути обговореним та погодженим зі всіма ключовими стейкхолдерами підприємства, такими як рада директорів, менеджери та навіть працівники. Погодження плану із зовнішніми зацікавленими особами, такими як банк, ключові постачальники та кредитори, стане визначальним для збереження кредиту довіри та відновлення упевненості у правильному веденні бізнесу.

**6. Планування безперервності бізнес-процесів (Business Continuity Planning).** Запровадження змін як завершальна стадія антикризового плану концентрується на введенні кардинальних по-

крашувальних змін (turnaround) для того, щоб поступово повернутися до фінансової стабільності. Поведінка менеджменту має фокусуватися на прибутковості, відновленні участі в інвестиційних проектах та зростанні цінності бізнесу.

Для того, щоб досягти тривалого зростання та покращання, підприємство також має:

- розвивати нові ринки та перспективні продукти, а також організовувати стратегічні альянси з іншими прибутковими підприємствами. Вважається, що антикризовий план за своєю сутністю є захисною тактикою або поведінкою підприємства, але сучасні реалії доводять, що наступальні дії також можуть частково застосовуватися як антикризові заходи, якщо втілювати їх у певних обмеженнях на певних етапах розвитку кризи або на стадії виходу із кризи;

- покращувати сервісне обслуговування споживачів або якість продукції, що випускається. Такий захід є складним з точки зору антикризового управління, оскільки на етапі загострення кризи підвищення якості продукції або сервісу не є основним, на що менеджмент підприємства звертає увагу, але збереження статускво для широкого загалу однозначно збереже думку споживачів про неможливість настання кризової ситуації або банкрутства на певному підприємстві;

- забезпечити постійне фінансування та посилити баланс підприємства, змістивши акцент із управління грошовими потоками на стратегічне управління і контроль.

Не менш важливим заходом, на думку західних експертів, є те, що підприємство має відновити довіру та позитивну корпоративну культуру, яка сприятиме довгостроковому покращанню, зростанню загальної прибутковості і так званому «стрункому» або економному мисленню (lean thinking) [13, с. 7]. «Струнке» мислення іноді включає заходи, які схожі з реінжинірингом або безперервністю бізнес-процесів. Але «струнке» мислення більш глибоке. Керуючись цією концепцією, менеджмент має робити більший ак-

цент на розумінні того, що є цінністю для споживача, та концентруватися не тільки на згортанні бізнес-процесів, що передували кризі, але і на підвищенні ефективності заходів (або бізнес-процесів), які спрямовані на кардинальні покращання. Окрім цього, «струнке» мислення – це те, що можуть виконувати працівники всередині підприємства та почувати себе залученими таким чином у антикризове управління; такий підхід дає можливість підприємствам знайти найкращий спосіб ідентифікувати цінність для споживача, визначити потік створення цінності (the value stream) для кожного виду продукту, встановити ціннісний зв'язок між продуктом та покупцем та досягти серйозно покращання.

У [10] та [18] наведено декілька варіантів попередження кризи, які здебільшого можна віднести до антисипативного антикризового управління, але вони також мають право на існування у тих випадках, коли криза розгортається у більш широких масштабах. До таких варіантів відносять:

1) створення антикризового плану управління до моменту настання кризи задля зменшення «безладдя, що супрово-

джує кризу», та зниження напруги, з цим пов'язаної;

2) створення антикризової команди, оскільки найбільша ефективність досягається тоді, коли антикризовий план створюється та імплементується одними і тими ж відповідальними особами;

3) аранжування антикризового центру управління на підприємстві, оскільки сама криза та необхідність контролю за ситуацією та потоком інформації потребує централізованого її опрацювання;

4) застосування практики апробації антикризового плану, що підвищить цінність та дієвість антикризових заходів у реальних умовах кризи;

5) підтримання гарних взаємозв'язків із стейкхолдерами, що збереже сприятливу для підприємства репутацію та може служити захисним механізмом від негативних наслідків у процесі боротьби із кризою;

6) створення антикризового плану комунікацій задля нівелювання подачі неадекватної інформації про діяльність підприємства.

Отже, послідовність заходів боротьби з кризами [2, с. 11; 4] можна поділити поелементно (табл. 2).

Таблиця 2

### Послідовність заходів боротьби з кризами на підприємстві

Алгоритм поведінки керівництва підприємства під час кризи	Розв'язання фінансових аспектів кризи	Людський фактор у подоланні кризи	Найпоширеніші обов'язки антикризового менеджера
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Призначення антикризового менеджера.</li> <li>– Усвідомлення можливості і доцільності іншого підходу антикризового менеджера до ведення справ на підприємстві.</li> <li>– Проведення об'єктивної оцінки перебігу кризи.</li> <li>– Аналіз перебігу кризи: віднесення її до тривалої і системної чи до короткострокового явища для підприємства.</li> <li>– Прогнозування можливих варіантів розвитку подій.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Прискорення надходження дебіторської заборгованості (за рахунок введення пом'якшень виплат).</li> <li>– Гальмування процесу виплат кредиторської заборгованості, ведення переговорів щодо відстрочок.</li> <li>– Підвищення обсягів короткострокових продажів.</li> <li>– Скорочення витрат, що не є обов'язковими.</li> <li>– Впровадження аутсорсингу в операційну діяльність.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Формування антикризової команди на підприємстві.</li> <li>– Делегування тільки однієї відповідальної особи для антикризових комунікацій для запобігання наданню суперечливої інформації.</li> <li>– Недопущення поширення неправдивої чи викривленої інформації з підприємства.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Оцінка кризових явищ.</li> <li>– Оцінка збитків.</li> <li>– Відслідковування ситуації.</li> <li>– Управління персоналом, коригування розуміння ним кризового процесу.</li> <li>– Оцінка можливостей, ресурсів та резервів на підприємстві.</li> <li>– Розробка надзвичайних планів та заходів.</li> <li>– Управління комунікаціями.</li> </ul>

Закінчення табл. 2

Алгоритм поведінки керівництва підприємства під час кризи	Розв'язання фінансових аспектів кризи	Людський фактор у подоланні кризи	Найпоширеніші обов'язки антикризового менеджера
– Фокусування на заходах, які пом'якшать чи нівелюють кризу. – Екстрагування позитивних висновків із кризи, що виникла	– Зміна графіків виплат зобов'язань	– Активне співробітництво із засобами масової інформації	– Зв'язок із зовнішнім середовищем. – Контроль інформації. – Координація антикризових заходів із вимогами законодавства

**Висновки і пропозиції.** Як уже згадувалося вище, процес ефективного антикризового менеджменту не починається тоді, коли криза стає вже відчутною та не закінчується відразу після того, як криза подолана. Кожна ситуація на підприємстві має бути ретельно розглянута та оцінена. Тільки після того, як план антикризового менеджменту буде впроваджений у життя, команда антикризових менеджерів може підрахувати його дієвість і зробити належні висновки. Якщо у дуже рідкісному випадку на підприємстві жодного разу не склалося кризової ситуації, під час якої можна протестувати антикризовий план на його дієвість, цей план все одно має підлягати перегляду для того, щоб впевнитися, що підприємство все ще здатне тримати оборону у такий спосіб у разі настання кризи і що всі фактори внутрішнього і зовнішнього середови-

ща підприємства залишаються незмінними і не з'явилося нових проблем, здатних повністю нівелювати дію створеного антикризового плану. Тобто такий план має залишатися життєздатним та підлягати вчасним уточненням та оновленням.

Перевагами ефективного антикризового менеджменту в найбільш загальному вигляді є: зростаюча безпека для персоналу та покупців; підвищення обізнаності співробітників підприємства щодо його діяльності, а також їх довіра до організації діяльності та до керівництва підприємства; нівелювання ризику рейдерських атак, небажаних фінансових реорганізацій; стабільні звіти щодо фінансової діяльності підприємства; збереження репутації підприємства; недопущення відкриття судових процесів з боку самого підприємства чи проти нього.

#### Список використаних джерел

1. Devlin E.S. Crisis Management Planning and Execution / E.S. Devlin. – Auerbach Publications. – NY, 2006. – 504 p.
2. Bernstein J.L. Manager's Guide to Crisis Management / J. Bernstein, B. Bonafede. – McGraw Hill. – NY, 2012. – 172 p.
3. Crandall W.R. Crisis Management: Leading in the New Strategy Landscape / William R. Crandall, John A. Parnell, John E. Spillan. – Sage Publications, Second Edition. – 2013. – 360 p.
4. Riley J. Crisis Management – Planning & Action [Electronic Resource] / 2012. – Access mode: <http://tutor2u.net/business/strategy/crisis-management-planning-and-action.html>.
5. Тюріна Н.М. Антикризове управління / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка, І.В. Грабовська. – Київ: Центр учбової літератури, 2012. – 430 с.
6. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: монографія / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2005. – 824 с.
7. Turnaround Strategy [Electronic Resource] / 2014. – Access mode: <http://www.management4all.org/2013/01/turnaround-strategy.html>

8. A Guide to Developing Crisis Management Plans Developed by NTA's Market Development Council [Electronic Resource] / 2003. – 8 p. – Access mode: <http://www.ntaonline.com/includes/media/docs/crisis-mgm-plan-020703.pdf>
9. Ducharme D.T. Crisis Management Manual and Communication Resource Guide / Diane T. Ducharme. – North Carolina State University (NCSU). – 2011. – 36 p.
10. Smith K. Best Practices for Effective Corporate Crisis Management: a Breakdown of Crisis Stages Through the Utilization of Case Studies [Electronic Resource] / Katelyn Smith. – California Polytechnic State University, San Luis Obispo. – 2012. – 88 p. – Access mode: <http://digitalcommons.calpoly.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1045&context=joursp>
11. Avraham E. Media Strategies for Marketing Places in Crisis [Electronic Resource] / E. Avraham, E. Ketter – 2012. – Access mode: [http://www.marketingincrisis.com/index\\_files/Define\\_Crisis\\_Comm.htm](http://www.marketingincrisis.com/index_files/Define_Crisis_Comm.htm)
12. What is Turnaround Strategy? Meaning, Definition, Examples [Electronic Resource] / Articles / Business Strategy. – 2012. – Access mode: <http://kalyan-city.blogspot.com/2012/08/what-is-turnaround-strategy-meaning.html>
13. Downey J. Corporate Turnaround [Electronic Resource] / J. Downey // Chartered Institute of Management Accountants (CIMA). – Topic Gateway Series No. 59. – 2009. – Access mode: [http://www.cimaglobal.com/documents/importedddocuments/cid\\_tg\\_corporate\\_turnaround\\_sept09.pdf.pdf](http://www.cimaglobal.com/documents/importedddocuments/cid_tg_corporate_turnaround_sept09.pdf.pdf)
14. Fink S. Crisis Management: Planning for the Inevitable / S. Fink. – iUniverse, Inc. – 2002. – 262 p.
15. Soni J. Crisis Management [Electronic Resource] / Jigar Soni. – Oregon, 2008. – Access mode: <http://ru.scribd.com/doc/3085463/CRISIS-MANAGEMENT>
16. Philips T. Seven Turnaround Strategies To Revive A Dying Business [Electronic Resource] / T. Philips // Business Resource for Entrepreneurs. – 2013. – Access mode: <http://www.naijapreneur.com/revive-a-dying-business/>
17. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством / В.О. Василенко. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
18. Coombs W.T. Protecting organization reputations during a crisis: The development and application of situational crisis communication theory / W.T. Coombs. – Corporate Reputation Review, 2007. – 14 p.
19. Lind G. The Role and Approach of Contingency Planning for a Financial Crisis [Electronic Resource] / Goran Lind. – 2005. – 10 p. – Access mode: [http://www.rbnz.govt.nz/research\\_and\\_publications/seminars\\_and\\_workshops/3march2005/03mar05\\_lind1.pdf](http://www.rbnz.govt.nz/research_and_publications/seminars_and_workshops/3march2005/03mar05_lind1.pdf)

### References

1. Devlin, E.S. (2006) *Crisis Management Planning and Execution*. New York, Auerbach Publications.
2. Bernstein, J.L. (2014) *Crisis Prevention*. Available at: <http://www.bernsteincrisismanagement.com/crisis-prevention.html> (accessed 2014).
3. Crandall, W.R., Parnell J.A. & Spillan J.E. (2013) *Crisis Management: Leading in the New Strategy*. Landscape Sage Publications, Second Edition, 360 p.
4. Riley, J. (2012). Crisis Management – Planning & Action. Available at: <http://tutor2u.net/business/strategy/crisis-management-planning-and-action.html> (accessed 23 September 2012).
5. Tiurina, N.M., Karvatska, N.S. & Grabovska, I.V. (2012) *Antykrysove upravlinnya* [Crisis Management]. Kyiv, Tsentr uchbovoyi literatury [Center of Educational Literature], 430 p.
6. Ligonenko, L.O. (2005) *Antykrysove upravlinnya pidpryemstvom* [Crisis Management of an Enterprise]. Kyiv, KNTEU [Kyiv National University of Trade and Economics], 824 p.



7. Turnaround Strategy (2013). Available at: <http://www.management4all.org/2013/01/turnaround-strategy.html> (accessed 25 January 2013).
8. A Guide to Developing Crisis Management Plans Developed by NTA's Market Development Council (2003). Available at: <http://www.ntaonline.com/includes/media/docs/crisis-mgm-plan-020703.pdf> (accessed January 2003).
9. Ducharme, D.T. (2011) Crisis Management Manual and Communication Resource Guide. *North Carolina State University (NCSU)*, 36 p.
10. Smith, K. Best Practices for Effective Corporate Crisis Management : a Breakdown of Crisis Stages Through the Utilization of Case Studies. San Luis Obispo: *California Polytechnic State University*. 2012, 88 p. Available at: <http://digitalcommons.calpoly.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1045&context=joursp> (accessed March 2012).
11. Avraham, E. & Ketter, E. (2012) Media Strategies for Marketing Places in Crisis. Available at: [http://www.marketingincrisis.com/index\\_files/Define\\_Crisis\\_Comm.htm](http://www.marketingincrisis.com/index_files/Define_Crisis_Comm.htm) (accessed 2012).
12. What is Turnaround Strategy? Meaning, Definition, Examples (2012). Available at: <http://kalyan-city.blogspot.com/2012/08/what-is-turnaround-strategy-meaning.html> (accessed 27 August 2012).
13. Downey, J. (2009) Corporate Turnaround. *Chartered Institute of Management Accountants (CIMA). Topic Gateway Series* No. 59. 2009. Available at: [http://www.cimaglobal.com/documents/importedddocuments/cid\\_tg\\_corporate\\_\\_turnaround\\_sept09.pdf](http://www.cimaglobal.com/documents/importedddocuments/cid_tg_corporate__turnaround_sept09.pdf) (accessed September 2009).
14. Fink, S. (2002) *Crisis Management: Planning for the Inevitable*. iUniverse, Inc.
15. Soni, J. (2008) Crisis Management. Available at: <http://ru.scribd.com/doc/3085463/CRISIS-MANAGEMENT> (accessed 24 May 2008).
16. Philips, T. (2013) *Seven Turnaround Strategies To Revive A Dying Business. Business Resource for Entrepreneurs*. Available at: <http://www.naijapreneur.com/revive-a-dying-business/> (accessed April 2013).
17. Vasylenko, V.O. (2003) *Antykrysove ypravlinnya pidpnyemstvom* [Crisis Management of an Enterprise]. Kyiv, TSYL [Center of Educational Literature], 504 p.
18. Coombs, W.T. (2007) Protecting organization reputations during a crisis: The development and application of situational crisis communication theory. *Corporate Reputation Review*, 14 p.
19. Lind, G. The Role and Approach of Contingency Planning for a Financial Crisis. The Reserve Bank of New Zealand, 2005. 10 p. Available at: [http://www.rbnz.govt.nz/research\\_and\\_publications/seminars\\_and\\_workshops/3march2005/03mar05\\_lind1.pdf](http://www.rbnz.govt.nz/research_and_publications/seminars_and_workshops/3march2005/03mar05_lind1.pdf) (accessed 17 February 2005).

В статье освещены проблемы планирования, стратегий антикризисного управления и некоторых видов реструктуризации предприятия во время кризиса. Среди вариантов создания антикризисного плана выделены следующие: антикризисный план управления, чрезвычайный или резервный план, антикризисный план коммуникаций, стратегия оздоровления предприятия, план реструктуризации предприятия, планирование непрерывности бизнес-процессов. В статье описаны организационные, управленческие, финансово-экономические, коммуникационные мероприятия борьбы с кризисом.

**Ключевые слова:** кризис, антикризисный менеджмент, антикризисное планирование, стратегии антикризисного менеджмента, реструктуризация предприятия, антикризисный план управления, чрезвычайный план, антикризисный план коммуникаций, стратегия оздоровления предприятия.

The article considers the issues of planning, the strategies of crisis management and certain types of enterprise restructuring in the cause of a crisis. Among the alternatives for creating a crisis plan there are described the following: a crisis management plan, a contingency plan, a crisis communication plan, a turnaround strategy, a business restructuring plan, business continuity planning. The article deals with organizational, managerial, financial and economic and communication measures to counter crisis.

*Key words: crisis, crisis management, crisis planning, crisis management strategies, restructuring of an enterprise, crisis management plan, contingency plan, crisis communication plan, turnaround strategy.*

*Одержано 23.01.2015.*

УДК 658.5:658.15

*В.П. ВАЛИКОВ*, кандидат экономических наук, доцент  
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

*А.Ф. КРЫШАН*, кандидат экономических наук, заведующий учебно-методической лабораторией Кременчугского летного колледжа НАУ

*В.А. ЯРЕМЕНКО*, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой Кременчугского института Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

*И.Г. КУРЕННАЯ*, старший преподаватель  
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

## КОНТРОЛЛИНГ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена исследованию одной из наиболее важных задач экономики – повышению эффективности производства. Сегодня выживание и эффективное функционирование любой коммерческой организации в рыночных условиях построены на соответствующей системе информационного обеспечения, основными элементами которой могут являться контроллинг и бюджетирование.

*Ключевые слова:* контроллинг, планирование, бюджетирование, информационная система управления, управление затратами, финансовое и бюджетное планирование, информационные модули контроллинга, центры ответственности.

**Постановка проблемы.** Необходимость создания информационной системы управления деятельностью коммерческой организации определяется современными тенденциями развития экономики. Возникновение и развитие управленческих систем связано, прежде всего, с исследованиями зарубежной и отечественной теории и практики в сфере управления затратами в условиях рыночной экономики, а также с появлением и развитием прикладной науки «финансовый менеджмент».

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исторические аспекты развития теорий управления затратами следует рассматривать на примере промышленных предприятий, где впервые данные элементы стали внедряться и повсеместно использоваться. В 1887 г. было опублико-

вано теоретическое исследование «Производственные счета: принципы и практика их ведения» английских экономистов Джона Матера Фелса и Эмиля Гарке. В данной научной работе авторы попытались создать мобильную систему управления затратами, в основе которой необходимо было учитывать деление затрат на фиксированные и переменные. В итоге Дж.М. Фелс и Э. Гарке сформулировали следующий экономический закон: увеличение объема производства продукции возможно при расходе меньших ресурсов, так как условно-постоянные затраты увеличиваются неравномерно.

Изучение условно-постоянных затрат было продолжено в работе «Адекватное распределение производственных расходов» американского экономиста А.Г. Черча, который впервые разде-

лил условно-постоянные расходы, связанные с производством, на накладные и общеорганизационные.

В начале XX в. учеными велась дискуссия в отношении того, в какой пропорции следует включать в себестоимость условно-постоянные расходы. В 20–30-е гг. XX в. теорию управления затратами разрабатывали такие известные ученые, как Н.А. Блатов, Р.Я. Вейцман, А.П. Рудаковский, А.М. Галаган и ряд других.

Следует отметить, что XX в. для промышленных предприятий охарактеризовался развитием отраслевой конкуренции. В существующей действительности становилась очевидной необходимость ориентироваться уже не столько на точное и полное определение себестоимости, сколько на предотвращении неоправданных затрат, которых можно было бы избежать. Для решения существующей задачи в США и Европе появилась новая система управления «стандарт-кост», в основе которой лежало сравнение фактических затрат с нормативами и управление затратами по отклонениям. Данный механизм позволил предупреждать возникновение неоправданных затрат. Необходимо отметить тот факт, что метод нормативного определения затрат, являющийся одним из принципов производственного менеджмента, был предложен Фредериком Уинслоу Тейлором в работе «The Principles of Scientific Management» [2]. Сторонники данного направления применяли нормативы с целью выявления «единственного наилучшего пути» использования труда и материальных ресурсов. Но в то же время не рассматривали нормативы как инструмент контроля над затратами. В дальнейшем происходило совершенствование способов определения нормативов, также были опубликованы статьи по использованию нормативов контроля за издержками, а в 1911 г. Дж. Харрисон впервые разработал и внедрил полную действующую систему нормативного определения затрат и управления по отклонениям. Чуть ранее, в 1908–1909 гг., Х. Эммерсон обосновал, что информация о нормативах дает менеджерам возможность дифференциро-

вать отклонения на те, которые находятся под контролем, и те, которые не зависят от них. Со времени своего появления система нормативного учета постепенно развивалась и в настоящее время широко используется промышленными предприятиями США и Западной Европы.

В 1936 г. Дж. Харрисон сформулировал концепцию «директ-костинг», которая исключала потребность в распределении накладных производственных расходов по видам продукции. Данный метод завоевал прочные позиции к середине 60-х гг. XX в. Дж. Харрисоном было доказано, что различные виды затрат по-разному связаны с производственным процессом и, следовательно, имеют различный характер влияния на прибыль и рентабельность производимой продукции. В управлении затратами это привело к созданию различных систем калькуляции. Таким образом, завершился первый этап становления управленческого учета.

Развитие систем формирования затрат и калькулирования себестоимости производимой продукции позволило американскому ученому Джону Хиггинсу разработать концепцию центров ответственности, что впоследствии дало толчок к возникновению второго этапа развития управленческого учета. В данной системе затраты рассматривались не только в рамках бизнеса в целом, но и распределялись по центрам ответственности с выделением ответственных лиц. Обосновывая необходимость организации такой системы, Джон Хиггинс в 1952 г. отмечал, что учет по центрам ответственности – это система бухгалтерского учета, которая перекраивается организацией так, что затраты аккумулируются и отражаются в отчетах на определенных уровнях управления. С его именем связано знаменитое правило: «Каждую структурную единицу предприятия обременяют те и только те расходы или доходы, за которые она может отвечать и которые контролирует». Центры ответственности как основные составляющие системы управления должны обязательно увязываться с производственной и организационной структурой пред-

приятія. К положительным моментам характеризующей управленческой системы можно отнести:

- упрощение процедуры внедрения синтетического и аналитического учета посредством накопления информации по счетам отклонений;

- создание условий для формирования необходимой отчетности по потребностям;

- повышение обоснованности принимаемых управленческих решений.

Среди отрицательных моментов необходимо выделить:

- значительную трудоемкость отбора информации, ориентированной на реализацию стратегических целей и задач предприятия;

- невысокий уровень автоматизации системы управленческого учета.

В последующем система «стандартист» и управление затратами по центрам ответственности в ряде случаев была усовершенствована в метод «System In Time» (SIT) «точно во время», автором которого считались Р.Д. Мак-Илхаттан, Р.А. Хауэлл и С.Р. Соуси. Важным нововведением стала ориентация управленческой системы не на конечный выпускаемый продукт, а непосредственно на сам процесс производства.

С 1972 г. начинается третий этап развития управленческого учета, характеризующийся широким применением механизмов бюджетного планирования (бюджетирования).

В настоящее время существуют различные трактовки и определения термина «бюджетирование». По мнению Н. Зарук, О. Бурмистровой, бюджетирование – это, с одной стороны, процесс составления финансовых планов и смет, с другой – управленческая инновационная технология, предназначенная для выработки и повышения финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений. Следует отметить, что в трактовке понятия «бюджетирование» часто встречается термин «технология». Например, бюджетирование – это еще и управленческая технология финансового пла-

нирования, позволяющая контролировать и анализировать планируемые и достигнутые финансовые показатели [4].

В связи с тем, что бюджетирование понимается как технология, важно дать определение термину «бюджет», так как данный элемент касается основ построения технологии или, другими словами, процесса составления бюджетов организации. Впервые в его сегодняшнем толковании термин «бюджет» (от французского «bogett» – кожаная сумка) появился в Англии в 1870 г. как документ, содержащий утвержденный парламентом план доходов и расходов государства. Исходя из международного опыта, а именно определения института дипломированных управляющих бухгалтеров по управленческому учету (США), можно сделать вывод, что бюджет – это количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода, обычно показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута, и/или расходы, которые должны быть понижены в течение этого периода, и капитал, который необходимо привлечь для достижения данной цели. Согласно большому экономическому словарю А.Б. Борисова, под бюджетом понимается имеющая официальную силу, признанная или принятая роспись, таблицы, ведомость доходов и расходов экономического субъекта за определенный период времени, обычно за год. Чаще всего бюджет составляется для учета количества располагаемых денежных средств и их взаимного соответствия. При этом в зависимости от экономического субъекта, применительно к денежным средствам которого составляется бюджет, правомерно говорить и о бюджете предприятия, фирмы, составленном в форме баланса доходов и расходов.

На уровне коммерческих организаций аспекты бюджетирования стали изучаться в рамках прикладной науки «финансовый менеджмент» начиная с конца 70-х – начала 80-х гг. XX в. В 1994 г. в США вышла книга профессора Калифорнийского университета Джэй К. Шима и

профессора Королевского колледжа университета Нью-Йорка Джойла Г. Сигела «Budgeting basics & beyond», в 2001 г. данное издание было переведено на русский язык. Авторы определили бюджет как «количественный план деятельности предприятия о выполнении программ, представляющий собой связанный набор финансовых (активы, собственный капитал, доходы и расходы и так далее) и/или натуральных (объем произведенной продукции и оказанных услуг и прочее) экономических показателей деятельности компании. Бюджет описывает цели компании в терминах выполнения конкретных финансовых и операционных задач» [5].

В процессе обобщения теоретического опыта формируется вывод о том, что именно на третьем этапе развития управленческого учета происходило формирование информационной системы предприятия посредством интеграции менеджмента и учета. Важно отметить тот факт, что данная управленческая система на уровне экономического субъекта должна была обеспечивать:

- подготовку адекватной рыночным требованиям экономической информации, а также ее применение в областях принятия решений по ценам;
- планирование производства, снабжение и сбыт;
- инвестирование в организации;
- оптимизацию организационной структуры управления;
- повышение качества производимой продукции.

Дальнейшее развитие любой коммерческой организации невозможно без четко выверенной стратегии. Во многом это определяется динамичностью современного бизнеса, который требует от науки и практики постоянного совершенствования методов и техники управления затратами, так как то, что вчера неизменно давало успех и приносило стабильную прибыль, уже сегодня может быть подвергнуто сомнению, а завтра приведет к потере преимуществ перед конкурентами. Более полно концепция стратегиче-

ского управления затратами представлена в работах Колина Друри «Управленческий и производственный учет» и Джона К. Шанка «Стратегическое управление затратами» [8].

Немалая роль в становлении стратегических аспектов управления затратами принадлежит контроллингу. История возникновения контроллинга берет начало в средних веках. Бурному этапу развития контроллинга предшествует окончание мирового экономического кризиса 30-х гг. XX в., когда научные школы приходят к осознанию того, что успешное руководство любой коммерческой организацией требует повышенного внимания к внутрифирменному планированию и учету.

В современной его трактовке контроллинг представляет собой систему, вокруг которой объединяются все основные элементы организации и управления финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта. При этом первостепенная цель контроллинга состоит в том, чтобы ориентировать процесс управления предприятием на достижение поставленных целей. В зависимости от этого можно выделить два основных направления контроллинга: оперативное и стратегическое [9].

**Постановка задачи.** Пересмотр тенденций развития, возникновение новых экономических задач требуют постоянного обновления информационной системы управления посредством расширения границ ее функционирования, а также интеграции в нее более эффективных и современных элементов управления. Особое внимание в информационной системе следует уделять использованию рыночных регуляторов, применение которых позволяет в той или иной неблагоприятной ситуации удерживать любую управленческую систему в экономическом равновесии.

**Изложение основного материала исследования.** Рыночные регуляторы должны как существовать (присутствовать) в системе взаимоотношений с потребителями продукции (поставщиками ресурсов), так и быть «фундаментом»

для построения действенной управленческой структуры в рамках определенного экономического субъекта. Эффективность действия регулятора складывается из специфики и особенностей финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации в условиях рынка.

В промышленном секторе экономики особенно важно предусмотреть в информационной системе управления предприятием дополнительный элемент, формирующий рациональный и постоянный кругооборот денежных потоков, так называемый рыночный регулятор. Наличие данного механизма позволит руководству коммерческой организации эффективно воздействовать на величину дебиторской задолженности. При этом высвобождаемые таким образом денежные средства могут оперативно использоваться в текущей производственной деятельности, а также применяться в перспективе для внедрения современных ресурсосберегающих технологий промышленного производства.

В целом рыночные регуляторы должны осуществлять свое взаимодействие в рамках решения следующих экономических задач:

- установления и соблюдения договорных отношений (в случае их нарушения применение процедур арбитражной практики);

- выбора эффективной формы расчетов в процессе движения материальных ценностей;

- перехода на 100%-ю предоплату за поставляемую готовую продукцию;

- расширения экономических возможностей для получения кредитных ресурсов.

Организация системы контроллинга позволяет повысить конкурентоспособность предприятия за счет совершенствования набора таких конкурентных преимуществ, как эффективность стратегического планирования и управления, а также способность быстрого реагирования на меняющиеся условия рынка.

Центральным элементом управленческой системы является механизм фи-

нансового планирования (бюджетирования). В отраслях промышленного комплекса данный элемент необходимо рассматривать с позиций достижения определенных результатов в производственной деятельности, что впоследствии позволяет сформировать информационную систему управления, ориентированную на результат.

Бюджетирование в информационной системе управления выступает как основа планирования и принятия управленческих решений в организации, оценки всех аспектов ее финансовой состоятельности, укрепления финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам организации в целом. Кроме того, бюджетирование как элемент информационной системы управления обеспечивает финансовый контроль за расходованием денежных средств на определенные циклы и процессы производства в соответствии с технологией.

В общем случае в процессе бюджетирования выполняются следующие задачи:

- планирование на предстоящий период, которое позволяет дать оценку эффективности работы организации, а затем сравнить достигнутые результаты с плановыми;

- прогнозирование на более длительный период, которое дает возможность установить перспективные цели и их выполнение в текущих планах развития организации;

- контроль и анализ деятельности отдельных подразделений организации (осуществляются на основе показателей, устанавливаемых для каждого подразделения);

- планирование и контроль денежных потоков, поскольку важнейшим условием реализуемости любого плана организации является положительный баланс в любой момент.

При рассмотрении бюджетирования как процесса необходимо выделить три его основных элемента: организационное обеспечение, процесс и технологию.

Организационное обеспечение касается вопросов внутриотраслевой организации подразделений и служб, которые несут ответственность за обеспечение и поддержание самого процесса бюджетирования, а также предусматривает выбор лица, отвечающего за правильное и своевременное выполнение всего процесса.

Сам процесс бюджетирования разбивается на отдельные процедуры: планирование, исполнение бюджетов, сбор и анализ фактических данных и т. д. При этом должен быть разработан и утвержден регламент для контроля выполнения всех указанных процедур.

В процессе работы над построением механизма бюджетирования затрат следует также учитывать особенности производства определенного вида продукции. Процесс построения бюджетов должен идти с учетом уровня продаж, в большей степени акцентируя внимание на соблюдение технологии производства. Для построения последовательной и логической системы бюджетирования необходимо выделять определенные этапы производства в общем производственном цикле. Каждый этап может представлять собой законченный цикл работ.

Технология бюджетирования включает в себя формирование и консолидацию бюджетов организации. Для этого разрабатывается финансовая структура организации, представляющая собой совокупность центров ответственности.

При этом основной бюджет (master budget) включает в себя взаимосвязанную систему финансовых бюджетов (financial budgets) и операционных бюджетов (operating budgets).

В операционные бюджеты для обеспечения производства следует включать:

- бюджет прямых расходов на оплату труда;
- бюджет прямых материальных затрат;
- бюджет общепроизводственных расходов;
- бюджет косвенно-переменных затрат на содержание основных средств;

- бюджет прямых переменных затрат на работы и услуги вспомогательного производства.

В финансовые бюджеты, в свою очередь, будут входить: бюджеты финансовых ресурсов на отдельные циклы работ.

В таком случае система бюджетирования ориентирована на результат и учитывает строгое соблюдение отдельных технологий производства посредством планирования и финансового контроля расходования денежных средств на соответствующие циклы и этапы производственной деятельности, что впоследствии позволяет принимать оптимальные управленческие решения в производстве на всех стадиях его осуществления.

Основное назначение бюджета движения денежных средств заключается в следующем:

- обеспечение стабильной платежеспособности;
- анализ взаимосвязи полученного финансового результата и изменения величины денежных средств;
- проведение эффективной политики в сфере привлечения заемных средств;
- рациональное размещение свободных денежных средств;
- осуществление учета, анализа и планирования денежных потоков и образующих его центров финансовой ответственности;
- выявление величины и контроль за динамикой положительного и отрицательного сальдо денежных средств как по организации в целом, так и по каждому центру финансовой ответственности.

Основными источниками сведений для составления бюджетов выступает бухгалтерская и небухгалтерская информация.

Бухгалтерская информация должна включать в себя в основном сведения из регистров бухгалтерского учета. При этом следует иметь в виду, что в зависимости от отрасли производства и формируемой статьи затрат возникает необходимость в информации со счетов бухгалтерского учета.



Небухгалтерская информация, в свою очередь, будет включать:

- технологические операции;
- данные регистров учета;
- положение по материальному стимулированию работников;
- данные нормативов расхода;
- данные производственных отчетов;
- данные о количестве оборудования, находящегося и используемого в производстве;
- другие данные.

Важным этапом построения механизма бюджетирования является правильное использование методов для расчета и планирования показателей статей затрат бюджетов финансовых ресурсов. При составлении бюджетов можно применять следующие методы: для определения заработной платы дневные тарифные ставки и расценки за выполненный перечень работ; данные СПС «КонсультантПлюс»; методы материального стимулирования и оплаты труда; методы прямого пересчета показателей, расчет относительных величин; соблюдение требований налогового законодательства.

Заключительным этапом технологии бюджетирования является документальное оформление составленных операционных и финансовых бюджетов.

Перейдем к процессу составления операционных бюджетов на примере машиностроительной отрасли. Начнем с построения бюджета прямых материальных затрат. Приведем примерный макет операционного бюджета на осуществление прямых материальных затрат машиностроительного предприятия (табл. 1).

В процессе составления данного бюджета следует четко учитывать тех-

нологию производства, которая должна включать в себя нормативы расхода сырья и материалов, энергоносителей и горюче-смазочных материалов для осуществления требуемых операций. Для удобства расчета планируемых материальных затрат можно составить промежуточную таблицу и включить в нее следующие показатели: 1) наименование материальных затрат; 2) потребность в данном материале на единицу продукции; цена за единицу материального сырья; 3) объем производства.

Далее составим примерный макет бюджета косвенно-переменных затрат на содержание основных средств в машиностроительной отрасли (табл. 2).

При составлении данного бюджета необходимо учитывать амортизационные отчисления по автотранспортной технике, производственному оборудованию и т. д.

Составим примерный макет бюджета прямых переменных затрат на работы и услуги вспомогательного производства (табл. 3). В процессе работы над данным бюджетом источником информации должны служить сведения, включающие в себя перечень услуг, предоставленных вспомогательным производством при осуществлении разного рода работ.

При составлении других операционных бюджетов, в частности бюджета прямых расходов на оплату труда в отрасли растениеводства, шапка таблицы может включать в себя следующие элементы: 1) фамилия, имя и отчество работника; 2) описание технологической операции; 3) звено; 4) разряд работ; 5) норма выработки; 6) расценка; 7) затрачиваемое время; 8) сумма планируемых расходов.

Таблица 1

Бюджет прямых материальных затрат

Наименование материалов	Сумма планируемых расходов	Удельный вес планируемых расходов, %
Указывается вид материального расхода	Указывается сумма материального расхода	Указывается удельный вес материального расхода
Итого	Указывается итоговая сумма материальных затрат	100,0

Примечание. Центр ответственности: указывается центр ответственности (например, бригада). Место затрат: указывается место затрат (например, цех). Период работ: указывается период работ.

Оперативные сведения, полученные на основе операционных бюджетов, затем обобщаются в составляемом финансовом бюджете на осуществление определенного цикла или этапа производства в соответствии с технологией. Составим при-

мерный макет финансового бюджета на примере машиностроительного производства (табл. 4).

Для удобства обобщения информации в состав таблицы введен бюджетный код, классифицирующий затраты финан-

Таблица 2

**Бюджет косвенно-переменных затрат на содержание основных средств**

Перечень статей затрат с расшифровкой включаемых расходов	Сумма планируемых расходов	Удельный вес планируемых расходов, %
Указывается перечень амортизационных отчислений на выполняемые работы по конкретному виду техники	Указывается сумма амортизационного отчисления по конкретному виду техники	Указывается удельный вес амортизационного отчисления по каждому виду техники
Итого	Указывается итоговая сумма косвенно-переменных затрат на содержание основных средств	100,0

Примечание. Центр ответственности: указывается центр ответственности (например, бригада). Период работ: указывается период работ (месяц).

Таблица 3

**Бюджет прямых переменных затрат на работы и услуги вспомогательного производства**

Перечень статей затрат с расшифровкой включаемых расходов	Сумма планируемых расходов	Удельный вес планируемых расходов, %
Автомобильный транспорт	Указывается сумма затрат на работы и услуги оказываемые автомобильным транспортом, оборудованием	Указывается удельный вес затрат на работы и услуги, оказываемые оборудованием
Оборудование		
Итого	Указывается итоговая сумма прямых переменных затрат на работы и услуги вспомогательного производства	100,0

Примечание. Центр ответственности: указывается центр ответственности (например, бригада). Место затрат: указывается место затрат (например, цех). Период работ: указывается период работ.

Таблица 4

**Финансовый бюджет**

БК	Статьи затрат с расшифровкой перечня расходов	Сумма затрат	Удельный вес денежных расходов по статьям затрат, %
01	Прямые материальные затраты	Указываются итоговые суммы по статьям затрат, рассчитанные с помощью операционных бюджетов	Указываются удельные веса каждой из статей затрат
02	Прямые затраты на оплату труда производственных рабочих		
03	Косвенные затраты на содержание основных средств		
04	Прямые затраты на работы и услуги вспомогательных производств		
05	Общепроизводственные расходы		
	Итого	Указывается итоговая сумма затрат по финансовому бюджету	100,0

Примечание. Центр ответственности: указывается центр ответственности (например, бригада). Место затрат: указывается место затрат. Технологический этап: указывается технологический этап производства.

совых ресурсов по соответствующим статьям затрат с расшифровкой перечня расходов (БК).

**Выводы.** В заключение отметим, что на практике постановка системы бюджетирования сопряжена с рядом проблем. Так, неэффективной считается такая система бюджетирования, в которой отклонение фактических результатов от за-

планированных регулярно превышает 20–30%, тогда как нормой является отклонение, не превышающее 5%. Подобная ситуация представляет собой серьезную проблему, так как бюджет организации является основой для принятия оперативных управленческих решений и направлением последующих исследований.

### Список использованных источников

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2001. – 895 с.
2. Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента / Ф. Тейлор; пер. с англ. – М.: Контроллинг, 1991. – 104 с.
3. Бурцев В.В. Внутренний контроль в организации: Методологические и практические аспекты / В.В. Бурцев // Аудиторские ведомости. – 2002. – № 8. – С. 41–50.
4. Зарук Н. Бюджетирование – эффективный инструмент управления производством в интегрированных агроформированиях / Н. Зарук, О. Бурмистрова // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 18. – С. 23.
5. Шим Джай К. Основы коммерческого бюджетирования / К. Шим Джай, Сигел Джойл Г. – СПб., 2001. – 496 с.
6. Великая Е.Г. Затратообразующие факторы в механизме управления затратами / Е.Г. Великая // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 1. – С. 144.
7. Друри К. Управленческий и производственный учет / К. Друри. – 6-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 1423 с.
8. Джон К. Шанк. Стратегическое управление затратами / Джон К. Шанк, Виджей Говиндараджан; пер с англ. – СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.
9. Великая Е.Г. Контроллинг в системе управленческого учета / Е.Г. Великая // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 10. – С. 64.

### References

1. Borisov A.B. (2001) *Bolshoy ekonomicheskiy slovar* [Great Dictionary of Economics]. Moscow, Kniginy mir, 895 p.
2. Burcev V.V. *Vnutreniy control v organizacii: Metodologicheskie i prakticheskie aspekti*, [Internal control in the organization: Methodological and practical aspects] *Auditorskie ведомости* [Audit statements], 2002. no. 8, pp. 41–50.
3. Chim Dgay K., Sigel Djoyl G. (2001) *Osnovi komercheskogo budjetirovania* [Basics of budgeting commercial] SPb., 496 p.
4. Djon K. Hank, Vidjey Govindaradjan (1999) *Strategicheskoe upravlenie zatratami* [Strategic Cost Management], SPb ZAO “BiznesMikro”, 288 p.
5. Druri K. (2012) *Upravlencheskiy i proizvodstvenniy uchet* [Management and Cost Accounting], 6-th ed., Moscow, UNITI-DANA, 1423 p.
6. Teylor F. (1991) *Principi nauchnogo menedjmenta* [The Principles of Scientific Management]. Moscow, Kontroling, 104 p.
7. Velikaya E.G. *Zatratoobrazuyuche faktori v mehanizme upravlenia zatratami* [Cost driver in the mechanism of cost management], *Audit i finansoviy analiz* [Audit and Financial Analysis], 2007, no. 1, p. 144.
8. Velikaya E.G. *Kontroling v sisteme upravlencheskogo ucheta* [Controlling in management accounting system], *Buhgalterskiy uchet* [Accounting], 2008, no.10, p. 64.

9. Zaruk N.O. Burmistrova *Budjetirovanie – effektivniy instrument upravleniia proizvodstvom v integrirovanih agroformirovaniakh* [Budgeting – effective management tool production in in-grated agroformations] *APK: ekonomika, upravlenie* [AIC: economics, management], 2012, no. 18, p. 23.

Статтю присвячено дослідженню одного з найбільш важливих завдань економіки – підвищенню ефективності виробництва. Сьогодні виживання і ефективне функціонування будь-якої комерційної організації в ринкових умовах побудовані на відповідній системі інформаційного забезпечення, основними елементами якої можуть бути контролінг і бюджетування.

**Ключові слова:** *контролінг, планування, бюджетування, інформаційна система управління, управління витратами, фінансове та бюджетне планування, інформаційні модулі контролінгу, центри відповідальності.*

The article is devoted to the one of the most important aims of economy – the increase of the productive efficiency. Nowadays the effective functioning of any organization concerning the market is based on the corresponding system of the dataware with controlling and budgeting being the main elements.

**The key words:** *controlling, planning, budgeting, information control system, expenditure management, finance and budget planning, informational components of controlling, responsibility centers.*

*Одержано 4.02.2015.*

УДК 339.16

Л.А. ГОНЧАР, кандидат економічних наук,  
доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

В.Г. М'ЯЧИН, кандидат технічних наук,  
доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## НЕЧІТКО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ АСОРТИМЕНТУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглядається можливість поєднання методів ABC- та XYZ-аналізу для дослідження процесу оптимізації асортименту торговельного підприємства. Запропоновано концептуально новий підхід до означеного процесу з використанням алгоритму нечіткого логічного висновку, що дозволяє більш точно сформулювати асортиментний портфель на підставі ранжування асортименту, урахування впливу додаткових факторів на прийняття управлінських рішень щодо його оптимізації.

**Ключові слова:** асортимент, оптимізація, методи ABC- та XYZ-аналізу, нечітка логіка, функція приналежності, алгоритм Мамдані.

**Вступ.** Поява категорійного менеджменту пов'язана з виділенням основної одиниці управління асортиментом – категорії, що об'єднує товар не за принципом виробництва, а за його загальними споживними властивостями. Цей новий підхід до управління асортиментом як одним цілим та орієнтація закупівельної діяльності на споживача, а не на постачальника дозволяє підвищити якість обслуговування, конкурентоспроможність і прибутковість торговельного підприємства. В цьому сенсі важливою є оптимізація асортиментного портфеля за допомогою сучасного інструментарію управління асортиментом. Найбільш розповсюдженим методом є метод ABC-аналізу, теоретичні основи якого було розроблено італійським економістом Вільфредо Парето. Застосування методу щодо оптимізації асортименту товарів на підприємствах роздрібної торгівлі розглядалися в працях Є.А. Бузукової, А.М. Виноградської, Ж.Ж. Ламбена, В.А. Павлової, С.В. Сисоевої [1–8] та ін. Проте не всі аспекти цього питання досліджено ґрунтовно, зокрема важливим вбачається залучення

апарату нечіткої логіки при проведенні ABC-аналізу, та проведення оптимізації асортименту товарів нечітко-логічними методами.

**Метою роботи** є обґрунтування можливості використання сучасних інструментів аналізу для кількісної інтегральної оцінки асортименту із залученням ABC- і XYZ-методів та побудова нечітко-логічної моделі структурування асортименту торговельного підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Оптимізація асортименту тісно пов'язана з його аналізом. Класичним інструментарієм для аналізу товарного асортименту є ABC-, XYZ-методи, а також поєднаний ABC- і XYZ-метод. Вказані методи значно випереджають такі види аналізу, як дослідження обігу товарних запасів, прогнозування попиту за статистичною інформацією, визначення рівня страхового запасу тощо.

У стандартному ABC-методі виокремлення товарних груп проводиться за правилом Парето, в якому стверджується, що 80% значень якісного критерію визначається 20% від кількості об-

раної сукупності номенклатури товарів. Ті позиції, що мають до 80% зростаючого підсумку критерію, відносять до групи А, до групи В включають позиції, що мають від 80% до 90% зростаючого підсумку. Решта номенклатурних позицій належить до групи С. Саме на такому виділенні найбільш значущих категорій товару базується можливість оптимізації товарного асортименту [1–3].

Метод XYZ зазвичай використовується як доповнення до класифікації товарної номенклатури за методом ABC.

У загальновідомому варіанті методу XYZ показником, що описує стабільність продажів товару, є коефіцієнт варіації  $V$ , що являє собою відношення значення середньоквадратичного відхилення рядка значень до середньоарифметичного значення:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}}, \quad (1)$$

де  $V$  – коефіцієнт варіації;

$\sigma$  – середньоквадратичне відхилення;

$\bar{x}$  – середньоарифметичне значення.

Використання методу XYZ ґрунтується на досвіді особи, що проводить поділ номенклатурних позицій на групи. Оскільки «особистий досвід» – це по-

няття, що має досить вільне тлумачення, в поділі на групи X, Y та Z мають бути, на наш погляд, використані основні положення нечіткої логіки.

Використання поєднаного методу ABC- і XYZ-аналізу дозволяє збільшити частку високоприбуткових товарів, підвищити ефективність системи управління товарною номенклатурою та виявити основні фактори, що впливають на складську логістику [4].

Фрагмент результатів поєднаного ABC- і XYZ-аналізу для торговельного підприємства наведено у табл. 1.

Згідно з поєднаним ABC- і XYZ-аналізом асортименту м'ясної гастрономії у досліджуваному торговельному підприємстві (табл. 1) нами побудовано матрицю за двома критеріями – часткою товарної категорії м'ясної гастрономії у товарообороті (ABC) та стабільністю її продажів (XYZ), що відображено на рис. 1.

Для характеристики інтегрального показника «частка продажів – стабільність продажів», окрім лінгвістичного опису, слід визначити числове значення, тобто розрахувати кількісні показники вагомості для полів матриці ABC-XYZ.

Таблиця 1

**Поєднаний ABC- і XYZ-аналіз асортименту м'ясної гастрономії за товарооборотом і стабільністю продажів у супермаркеті за 2013 р.**

Товарна категорія	Товарооборот категорії, грн	Частка в товарообороті за ABC-аналізом, %	Коефіцієнт варіації за XYZ-аналізом, %	Група за поєднаним аналізом
Усього	5594291,25	100		
М'ясні копченості в пакуванні	1152952,64	20,61	28,63	AY
Варені ковбаси	1111793,46	19,87	29,88	AY
Сосиски в пакуванні	731012,39	13,07	34,56	AZ
Сардельки в пакуванні	586875,46	10,49	11,02	AY
М'ясні копченості без пакування	375922,46	6,72	15,6	BY
Сирокопчені ковбаси	375755,06	6,71	17,42	BY
Варено-копчені ковбаси	354672,25	6,34	16,33	BY
Напівкопчені ковбаси	287609,80	5,14	37,97	CZ
Сосиски без пакування	226165,83	4,04	20,07	CY
Сардельки без пакування	206826,73	3,7	19,87	CY
Сиров'ялені ковбаси	77647,83	1,39	40,98	CZ
Запечені ковбаси	58535,98	1,04	17,27	CY
Кров'яні ковбаси	32189,21	0,58	23,93	CY
Ліверні ковбаси	16332,14	0,29	21,97	CY

Частка товарної категорії у товарообороті	<b>AX</b> Немає	<b>AУ</b> Сардельки в пакуванні, м'ясні копченості в пакуванні, варені ковбаси	<b>AZ</b> Сосиски в пакуванні
	<b>BX</b> Немає	<b>ВУ</b> М'ясні копченості без пакування, Варено-копчені ковбаси, сирокопчені ковбаси	<b>BZ</b> Немає
	<b>CX</b> Немає	<b>СУ</b> Запечені ковбаси, сардельки без пакування, сосиски без пакування, ліверні ковбаси, кров'яні ковбаси	<b>CZ</b> Напівкопчені ковбаси, сиров'ялені ковбаси
	Стабільність продажів		

**Рис. 1. Матриця об'єднаного аналізу асортименту досліджуваного торговельного підприємства**

Базові показники вагомості полів  $\beta_j$  доцільно в нашому випадку визначати за шкалою Фішберна. Групи показників ранжуються фахівцями за принципом Фішберна в порядку зменшення вагомості, яку для кожного  $j$ -го показника розраховують за формулою:

$$\beta_j = \frac{2 \cdot (m - j + 1)}{m \cdot (m + 1)}. \quad (2)$$

Оцінка показників тільки за їх ієрархією, що становить принцип Фішберна (2), відповідає максимуму ентропії інформаційної невизначеності щодо об'єкта дослідження.

На думку більшості дослідників [1–8], у порядку спадання вагомості поля матриці ABC-XYZ можна розташувати таким чином: AX, AУ, BX, ВУ, AZ, BZ, CX, СУ та CZ. За нашими підрахунками, за формулою Фішберна цим полям відповідають коефіцієнти вагомості 0,200, 0,178, 0,156, 0,133, 0,111, 0,089, 0,067, 0,044, 0,022.

Візуалізацію розрахунків коефіцієнтів вагомості за формулою Фішберна наведено на рис. 2.

Основним недоліком кількісної оцінки асортиментного портфеля за формулою Фішберна є те, що кожна товарна позиція (де їх кількість може коливатися від десятків до десятків тисяч) описується лише дев'ятьма числами.

З метою отримання більш диференційованих оцінок дослідження критерію «частка продажів – стабільність продажів» як інтегрального показника при аналізі асортименту є доцільним застосувати FIS-структуру нечіткого висновку (системи нечіткого висновку), яка є базовим поняттям модуля нечіткої логіки *Fuzzy Logic Toolbox* пакета *MatLab* [9–12]. Інтегрований критерій «частка продажів – стабільність продажів» (розрахований на підставі даних для аналізу ABC-XYZ) розглядається як сукупність критерію «частка товарної категорії у товарообороті» (ABC) та критерію «стабільність продажів» (XYZ).

Критерій «частка товарної категорії в товарообороті» (ABC) оцінено за 100-бальною шкалою: 0–70 балів (%) – висока частка у товарообороті, за нако-

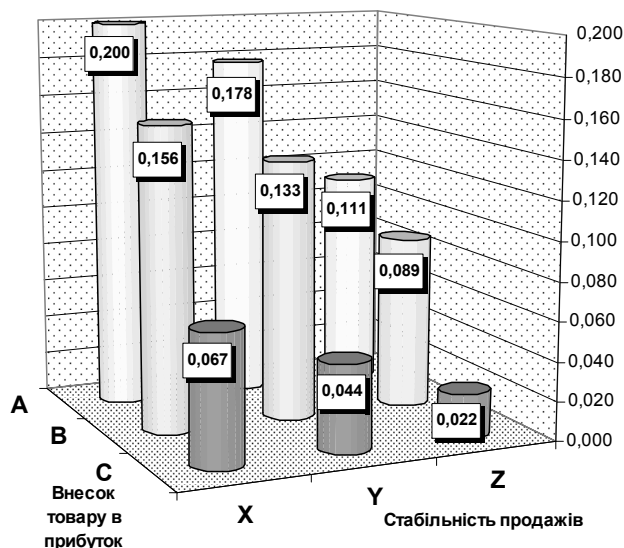


Рис. 2. Кількісна оцінка структурних складових асортименту за допомогою правила Фішберна

пичувальним підсумком, (A); 70–90 балів (%) – середня частка у товарообороті (B); 90–100 балів (%) – низька частка у товарообороті (C).

Критерій «стабільність продажів» (XYZ) оцінено за 100-бальною шкалою: 0–10 балів (%) – незначне коливання продажів (X); 10–30 балів (%) – середнє коливання продажів (Y); 30–100 балів (%) – суттєві коливання продажів (Z).

Важливим питанням для реалізації запропонованої моделі став вибір функції приналежності. Було використано функції приналежності, що складаються із прямолінійних ділянок.

Суттєвою перевагою таких функцій є те, що для їх визначення достатньо не-

значного, порівняно з іншими функціями, обсягу інформації. Крім того, означені функції характеризуються простотою модифікації параметрів [13].

Для розрахунків введемо такі вихідні дані:

$x_1$  – перша вхідна змінна «частка товарної категорії у товарообігу». Її термножину, тобто множину значень, позначимо як  $T_1 = \{\text{«висока» (A), «середня» (B), «низька» (C)}\}$  або в символічному вигляді  $T_1 = \{X_{1,1}, X_{1,2}, X_{1,3}\}$  з функціями приналежності термів (рис. 3);

$x_2$  – друга вхідна змінна «стабільність продажів». Як її термножина буде використовуватися аналогічна множина  $T_2 = \{\text{«низька» (Z), «середня» (Y), «ви-$

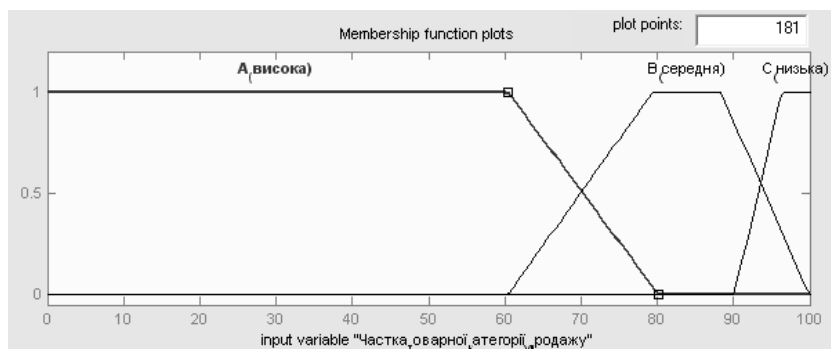


Рис. 3. Графік функції приналежності для вхідної лінгвістичної змінної «частка товарної категорії у товарообороті»



сока» ( $X$ )} =  $\{X_{2,1}, X_{2,2}, X_{2,3}\}$  з функціями приналежності термів (рис. 4). Для вхідних змінних  $X_1$  та  $X_2$  використано подібні до трапецій функції приналежності;

$y$  – «частка продажів – стабільність продажів» товарної групи (вихідна змінна). Для характеристики цієї величини, окрім лінгвістичного опису, їй необхідно надати числового значення, тобто розрахувати показники вагомості для полів матриці ABC-XYZ.

Як терм-множина вихідної змінної буде використовуватися множина  $T_3 = \{\langle AX \rangle, \langle AY \rangle, \langle BX \rangle, \langle BY \rangle, \langle AZ \rangle, \langle BZ \rangle, \langle CX \rangle, \langle CY \rangle, \langle CZ \rangle\}$  або в символічному вигляді  $T_3 = \{Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, Y_5, Y_6, Y_7, Y_8, Y_9\}$ .

Наведеної інформації достатньо для проектування нечіткої експертної системи. Така система буде мати два входи (умовна назва «частка товарної категорії у товарообороті» і «стабільність продажів»), один вихід («частка продажів – стабільність продажів»), дев'ять правил типу «якщо..., то» (відповідно до дев'ятьох логічних висловлювань) і дев'ять значень для центрів функції виходу.

Наступним етапом побудови нечіткої моделі є побудова бази правил. База правил містить логічні правила, які задають відповідне місце в системі причинно-наслідкових відношень між нечіткими значеннями її вхідних та вихідних величин. У нашому розрахунку маємо дев'ять таких правил:

R1 : IF  $x_1$  IS  $X_{1,1}$  AND  $x_2$  IS  $X_{2,1}$  THEN  $y$  IS  $Y_1$ ,

R2 : IF  $x_1$  IS  $X_{1,1}$  AND  $x_2$  IS  $X_{2,2}$  THEN  $y$  IS  $Y_2$ ,

R3 : IF  $x_1$  IS  $X_{1,2}$  AND  $x_2$  IS  $X_{2,1}$  THEN  $y$  IS  $Y_3$ ,

R4 : IF  $x_1$  IS  $X_{1,2}$  AND  $x_2$  IS  $X_{2,2}$  THEN  $y$  IS  $Y_4$ ,

R5 : IF  $x_1$  IS  $X_{1,1}$  AND  $x_2$  IS  $X_{2,3}$  THEN  $y$  IS  $Y_5$ ,

R6 : IF  $x_1$  IS  $X_{1,2}$  AND  $x_2$  IS  $X_{2,3}$  THEN  $y$  IS  $Y_6$ ,

R7 : IF  $x_1$  IS  $X_{1,3}$  AND  $x_2$  IS  $X_{2,1}$  THEN  $y$  IS  $Y_7$ ,

R8 : IF  $x_1$  IS  $X_{1,3}$  AND  $x_2$  IS  $X_{2,2}$  THEN  $y$  IS  $Y_8$ ,

R9 : IF  $x_1$  IS  $X_{1,3}$  AND  $x_2$  IS  $X_{2,3}$  THEN  $y$  IS  $Y_9$ .

Використовуючи алгоритм висновку Мамдані, побудуємо систему правил логічного висновку у своїх консеквентах, які містять нечіткі значення (функції приналежності). Функції приналежності термів зображено на рис. 4.

Нечітке моделювання в середовищі *MatLab* здійснювалося з використанням пакета розширення *Fuzzy Logic Toolbox* [13].

Оцінку інноваційного критерію «частка продажів – стабільність продажів» за нечітким висновком Мамдані за допомогою агрегування нечітких правил при двох вхідних змінних  $x_1, x_2$  наведено на рис. 5 (логічний добуток (оператор *min*), агрегування імплікацій, що стосуються правил, проводиться з використанням логічної суми (оператор *max*).

Якщо ми, для прикладу, введемо вхідні дані (частка товарної категорії у продажу дорівнює 20,6%, коефіцієнт варіації дорівнює 28,6%) із табл. 2 для групи товарів «М'ясні копченості в пакуванні» з метою розрахунку в запропоновану модель, то отримаємо значення критерію «частка продажів – стабільність продажів» у 0,138 (з максимальних 0,200), що відображено на рис. 6.

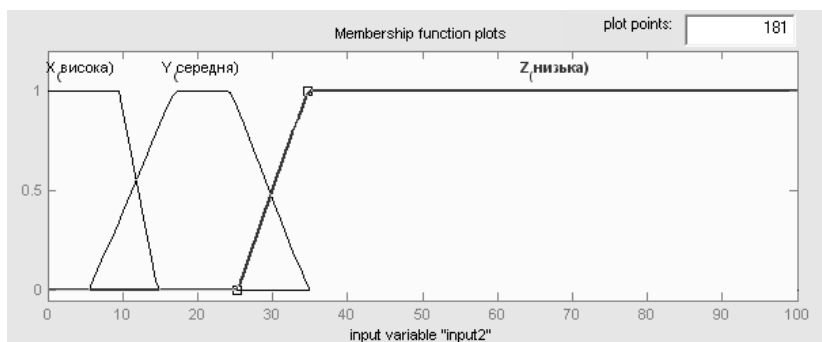


Рис. 4. Графік функції приналежності для вхідної лінгвістичної змінної «частка продажів – стабільність продажів»

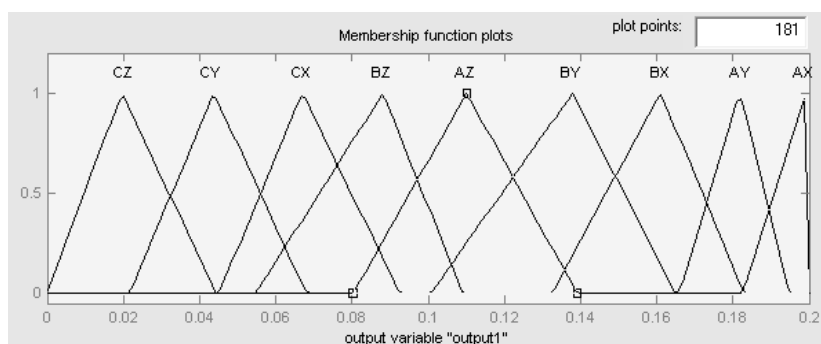


Рис. 5. Графіки функцій приналежності для термів вихідної лінгвістичної змінної в моделі Мамдані

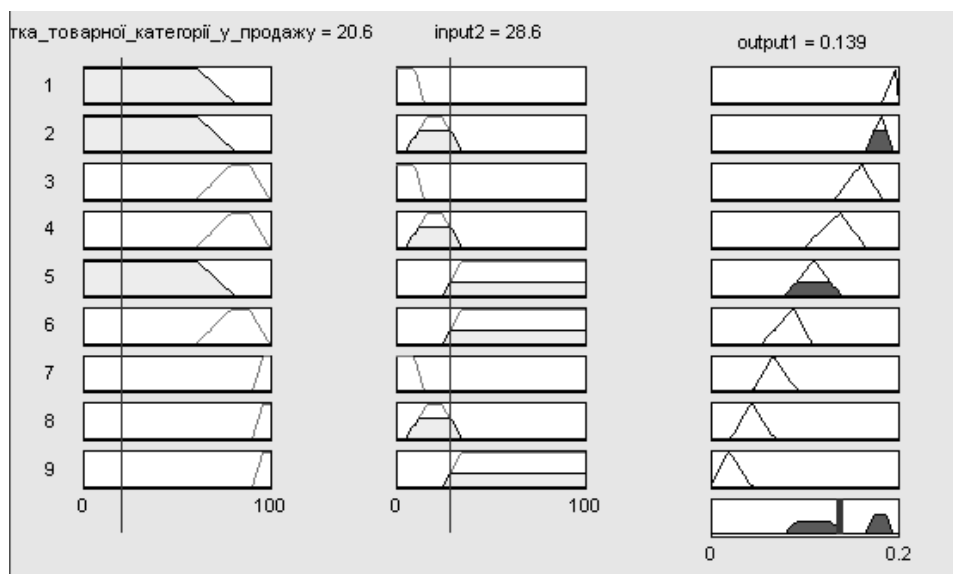


Рис. 6. Реалізація нечіткого висновку Мамдані в пакеті *MatLab* для оцінки критерію «частка продажів – стабільність продажів»

Таким чином, при аналізі асортименту ми отримуємо новий інтегрований критерій, який можна подавати у кількісному вигляді.

З урахуванням того, що кожне правило моделі Мамдані має певний ступінь виконання, зроблені обчислення дозволяють при декількох елементах області визначення з максимальним значенням ступеня приналежності обрати усереднене значення максимумів («mean of maxima», MOM):

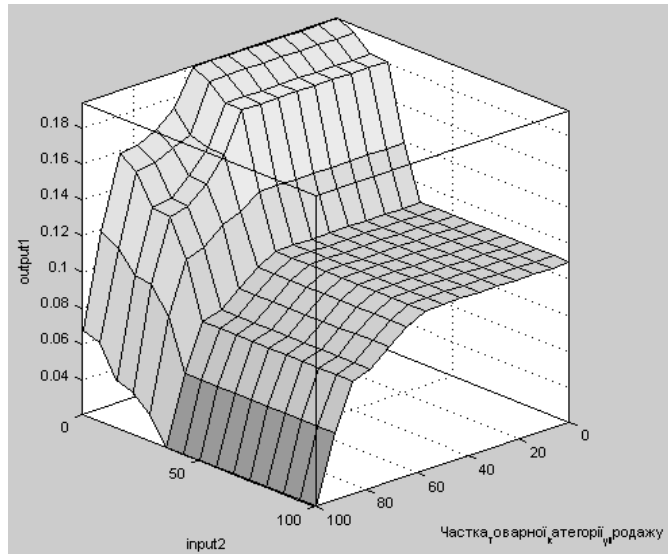
$$y^* = \sum_{m=1}^M \frac{y_m}{M}. \quad (3)$$

Побудована модель нечіткого висновку дозволяє, задаючи значення за ре-

зультатами ABC-аналізу та XYZ-аналізу, оцінювати рівень кількісного критерію «частка продажів – стабільність продажів». Підтвердженням залежності вихідної змінної («частка продажів – стабільність продажів») і вхідних змінних є множина його значень у вигляді поверхні відгуку, побудованої за допомогою *Surface Viewer* (рис. 7).

Таким чином, можна зробити висновок, що для оцінки критерію «частка продажів – стабільність продажів» найбільш точним і тому більш ефективним є метод теорії нечітких множин порівняно з лінійними моделями.

**Висновки.** Таким чином можна зробити висновок, що об'єднаний ана-



**Рис. 7. Залежність критерію «частка продажів – стабільність продажів» від вхідних змінних (ABC та XYZ)**

ліз за ABC і XYZ-методами є дійовим інструментом оптимізації асортименту торговельного підприємства. Класичний підхід із застосуванням ABC- і XYZ-методів потребує побудови матриці з 9 полів, але для характеристики певного поля, окрім лінгвістичного опису, необхідно мати числове значення. Базові показники вагомості полів доцільно визначати із застосуванням шкали Фішберна.

Розроблена нечітко-логічна модель кількісної оцінки критерію «частка продажів – стабільність продажів» дозволяє враховувати не тільки кількісні, але і якісні характеристики економічного об'єкта,

які складно або неможливо задати кількісно, а для оцінки критерію «частка продажів – стабільність продажів» застосувати теоретично необмежену кількість показників. На практиці вибір показників має бути обґрунтований, з одного боку, їх вагомістю, а з іншого – трудомісткістю збору потрібної інформації для проведення аналізу.

Подальші розробки авторів у цьому напрямі будуть спрямовані на удосконалення моделі нечіткого висновку та обґрунтування кількості вхідних параметрів розробленої нечітко-логічної моделі.

#### Список використаних джерел

1. Бузукова Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Е.А. Бузукова; под ред. С. Сысоевой. – СПб.: Питер, 2010. – 432 с.
2. Бузукова Е.А. Ассортимент розничного магазину: Методи аналізу і практичні поради / Е.А. Бузукова. – СПб.: Питер, 2007. – 176 с.
3. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стадії розвитку: монографія / А.М. Виноградська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.
4. Гончар Л.А. Структурування асортименту підприємства за його аналізом / Л.А. Гончар // Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1 (6). – С. 89–96.
5. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с французького / Ж.Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
6. Сысоева С.В. Категорийный менеджмент: Курс управления ассортиментом в рознице / С.В. Сысоева, Е.А. Бузукова. – СПб.: Питер, 2008. – 336 с.

7. Сыроева С.В. Большая книга директора магазина / С.В. Сыроева. – СПб.: Питер, 2012. – 416 с.
8. Павлова В.А. Дослідження торговельного асортименту спеціалізованого магазину як основа його оптимального формування / В.А. Павлова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму: зб. наук. праць. – 2012. – № 1(5). – С. 293–300.
9. Романчук Е.С. ABC-анализ с использованием аппарата нечеткой логики / Е.С. Романчук // Молодой ученый. – 2012. – № 6. – С. 74–76.
10. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и её применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М.: Мир, 1976. – 165 с.
11. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний: дис. ... д-ра экон. наук: 08/0013 / Алексей Олегович Недосекин. – 2003. – 37 с.
12. Нечёткое моделирование и управление / А. Прегат; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. – 798 с.
13. Леоненков А.В. Нечёткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А.В. Леоненков. – СПб.: БХВ-Петербург. – 2005. – 736 с.

### References

1. Buzukova, Y.A. (2010). Zakupki i postavshhiki. Kurs upravleniya assortimentom v roznice [Procurement and suppliers. Course assortment management in retail]. Saint Petersburg, Piter, 432 p.
2. Buzukova, Y.A. (2007). Assortiment roznichnogo magazina: Metody analiza i prakticheskie sovery [The range of retail store: Methods of analysis and practical tips]. Saint Petersburg, Piter, 176 p.
3. Sysoyeva, S.V., Buzukova, Y.A. (2008). Kategorijnyj menedzhment: Kurs upravleniya assortimentom v roznice [The range of retail store: Methods of analysis and practical tips]. Saint Petersburg, Piter, 336 p.
4. Pavlova, V.A. Doslidzhennja torgovel'nogo asortimentu specializovanogo magazinu jak osnova jogo optimal'nogo formuvannja [Research trading range specialty shop as a basis for its optimal formation]. Bjuleten' Mizhnarodnogo Nobelivs'kogo ekonomichnogo forumu [Bulletin of the International Nobel Economic Forum]. 2012, no. 1(5). pp. 293-300.
5. Golubkov, Y.P. ABC- i XYZ-analiz: provedenie i ochenka rezul'tativnosti [ABC- and XYZ-analysis: implementation and performance evaluation]. Marketing v Rossii i za rubezhom [Marketing in Russia and abroad]. 2010, no 3. – pp. 12-23.
6. Sysoyeva, S.V. (2012). Bol'shaya kniga direktora magazina [The big book store manager]. Saint Petersburg, Piter, 416 p.
7. Lamben, Zh.Zh. (1996). Strategicheskij marketing. Evropejskaja perspektiva [Strategic Marketing. European Perspective]. Saint Petersburg, Nauka [Science], 589 p.
8. Vinograds'ka, A.M. (2004). Komercijne pidpriemnictvo: suchasnij stan, stadiji rozvitku [Commercial business: current status, stage of development]. Kiyiv, Centr navchal'noji literatury [Centre for Scientific Literature], 807 p.
9. Gonchar, L.A. Strukturuvannja asortimentu pidpriemstva za jogo analizom [Structuring production range for its analysis]. Bjuleten' Mizhnarodnogo Nobelivs'kogo ekonomichnogo forumu [Bulletin of the International Nobel Economic Forum]. 2013, no. 1(6), pp. 89-96.
10. Romanчук, Y.S. ABC- analiz s ispol'zovaniem apparata nechetkoj logiki [ABC-analysis using fuzzy logic]. Молодой ученый [Young Scientist]. 2012, no 6, pp. 74-76.
11. Zade, L. (1976). Ponjatje lingvisticheskoj peremennoj i ejo primenenie k prinjatiju priblizhennjah reshenij [The concept of linguistic variable and its application to the approximation of solutions]. Moscow, Mir, 165 p.

12. Nedosekin, A.O. (2003). Metodologicheskie osnovy modelirovaniya finansovoj dejatel'nosti s ispol'zovaniem nechetko-mnozhestvennyh opisaniy. Diss. dokt. ekon. nauk [Methodological bases of modeling financial performance using fuzzy multiple descriptions. Dr. econ. sci. diss.]. Saint Petersburg. 280 p.

13. Leonenkov, A.V. (2005). Nechjotkoe modelirovanie v srede MATLAB i fuzzyTECH [Fuzzy modeling in environment MATLAB and fuzzyTECH]. СПб, BHV-Petersburg, 736 p.

14. Pregat, A. (2013). Nechjotkoe modelirovanie i upravlenie [Fuzzy modeling and control]. Moscow, BINOM Laboratorija znaniy, 798 p.

Рассматривается возможность объединения методов ABC- и XYZ-анализа для исследования процесса оптимизации ассортимента торгового предприятия. Предложен концептуально новый подход к указанному процессу с использованием алгоритма нечёткого логического вывода, что позволяет более точно сформировать ассортиментный портфель на основании ранжирования ассортимента, учёта влияния дополнительных факторов на принятие управленческих решений в отношении его оптимизации.

**Ключевые слова:** *ассортимент, оптимизация, методы ABC- и XYZ-анализа, нечёткая логика, функция принадлежности, алгоритм Мамдани.*

The possibility of combining the methods of ABC and XYZ analysis to study the optimization range of commercial enterprise is analysed. We propose a conceptually new approach to the specified process using fuzzy inference algorithm, which allows more accurate form a product portfolio based on the ranking of the range, taking into account the influence of additional factors on management decisions with respect to its optimization.

**Key words:** *assortment, optimization methods ABC and XYZ analysis, fuzzy logic membership function, Mamdani algorithm.*

*Одержано 23.01.2015.*

УДК 331.522.4.001.57

В.А. ПАВЛОВА, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Л.Д. ГАРМІДЕР, кандидат економічних наук, доцент  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються підходи до визначення напрямів розвитку кадрового потенціалу з використанням фрактально-фасетного моделювання. Розроблено фрактально-фасетну модель розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства, елементи якої (чотири предикати та шістьнадцять категорій) перебувають у взаємозв'язку, що обумовлює їх впорядкованість і закономірність розвитку та дозволяє за рахунок виявлення тенденцій розвитку обґрунтовувати структурні зрушення і темпи розвитку кадрового потенціалу як підґрунтя для вибору стратегії у подальшому.

*Ключові слова:* кадровий потенціал, підприємство, моделювання, фрактально-фасетна модель, взаємозв'язок.

Розвиток ринкових відносин актуалізує ряд завдань, пов'язаних з проблемами управління кадрами, формуванням трудових колективів, розв'язання яких неможливе без нових, адекватних сучасним вимогам підходів і методів управління економічними процесами, зокрема у сфері торгівлі.

Особливістю торгівлі порівняно з іншими видами економічної діяльності є короткотривалий виробничий цикл. Саме за рахунок прискорення кругообороту можливе одержання доходу торговельним підприємством, і в цьому сенсі важливими вимогами до персоналу є швидкість їх реакції на ситуацію, комунікативні властивості, креативні здібності тощо. Крім того, торговельні підприємства виконують не тільки функції купівлі-продажу, а й продовжують процес виробництва: транспортування, зберігання товарів, фасування і т. ін. Тому вимогами до персоналу є універсальність і професійність. Поряд з цим неможливо встановити точну тривалість окремих операцій торговельно-технологічного процесу,

а тому знання психофізіологічних властивостей; техніко-технологічних можливостей та інших характеристик товару – обов'язкові вимоги до працівників торгівлі. Зарубіжний і вітчизняний досвід свідчить, що ефективність функціонування торговельних підприємств залежить практично однаково як від рівня матеріальних і фінансових ресурсів, так і кадрового потенціалу. Чим вище рівень розвитку кадрового потенціалу за сукупністю професійних знань, навичок, здібностей і мотивації до праці, тим суттєвіші результати діяльності підприємства.

У цьому сенсі кадровий потенціал є носієм конкурентних переваг, досягнутих за рахунок знань, інформації, інновацій, що дозволяють забезпечити конкурентоспроможність торговельного підприємства.

Питання розвитку кадрового потенціалу розглядалися в наукових працях В. Гриньової [1], М. Долішнього і С. Злупко [2], Д. Козенкова [3], Н. Краснокутської [4], А. Воробйова [5], І. Тогунова [6]. Л. Семашко [7] та ін.

Незважаючи на суттєві напрацювання в означеному напрямі, є необхідність розробки спеціального механізму формування кадрового потенціалу торговельних підприємств та обґрунтування напрямів його розвитку з урахуванням специфіки функціонування торговельних підприємств і використання інструментарію моделювання.

Метою статті є розробка інструментарію забезпечення розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств з використанням фрактально-фасетної моделі.

Розвиток кадрового потенціалу торговельного підприємства є складним процесом, а виходячи з того, що носієм кадрового потенціалу є людина, то обмеженість трендів розвитку кадрового потенціалу і його обумовленість у поєднанні з нелінійністю і багатоваріантністю свідчать про його фрактальну природу.

У процесі розуміння структури і змісту кадрового потенціалу [8] було зроблено і обґрунтовано припущення, що складові такої системи (елементи і характеристики) перебувають у певній залежності одна від одної і відповідним чином пов'язані між собою. Найвищий ступінь

стабільності розвитку кадрового потенціалу забезпечується побудовою саме такої конструкції кадрового потенціалу, в якій елементи, що становлять цей кадровий потенціал, закономірно взаємозалежні [6].

Умовна структурно-логічна модель кадрового потенціалу є (разом з іншими складовими) діалектичною єдністю чотирьох елементів: форми розвитку кадрового потенціалу (d), характеристики кадрового потенціалу (b), рівнів розвитку кадрового потенціалу (a), факторів розвитку кадрового потенціалу (c). Формоутворювальною основою кадрового потенціалу як системи є зв'язок цих елементів. Закономірність зв'язку елементів і характеристик кадрового потенціалу подано у вигляді «фасетки» (рис. 1).

Подібний зв'язок елементів, що описують конкретну характеристику кадрового потенціалу, є свого роду універсальним. Сам же кадровий потенціал в умовно закінченому вигляді може бути подано у вигляді моделі, що складається з певної кількості подібних структурно-функціональних утворень – «фасеток». За результатами дослідження встановлено, що кадровий потенціал у своєму модель-

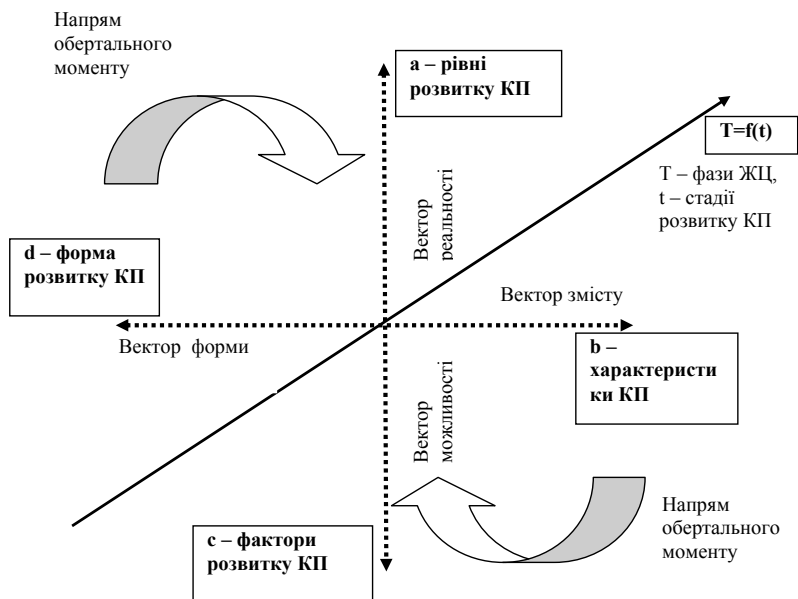


Рис. 1. Фасетка умовного стану кадрового потенціалу в точці створення системи (Фаза 1 – народження)

ному виконанні подається як структура, логічно складена з елементів подібності, що характеризуються структурно-функціональною однотипністю. У науковій літературі така подібність розуміється як «фрактальність».

Тому в нашому розумінні і поданні форма і сутність кадрового потенціалу можуть умовно характеризуватися як фасетна і фрактальна [6]. Структурно-функціональний елемент є «фрактальною фасеткою», а модель розвитку кадрового потенціалу, сформована з елементів, – «фрактально-фасетною моделлю».

Виходячи з того, що взаємозв'язок елементів системи є об'єктивним, можна обґрунтувати умовний архітектонічний варіант однієї з моделей у вигляді прямокутних ґрат, що складаються з ромбовидних фрагментів, у кожному з яких проведено діагоналі. Вершини ромбів позначено колами, що умовно характеризують виділені елементи кадрового потенціалу, а перетин діагоналей – прямокутниками, які, у свою чергу, умовно відповідають характеристикам кадрового потенціалу. Так, характеристики кадрового потенціалу перебувають в однозначному закономірному співвідношенні одна з одною і в певній залежності, що може бути описано відповідною моделлю (рис. 2).

Елементи, що характеризують розвиток кадрового потенціалу, логічно співвідносяться, і що закономірно, кожен з чотирьох елементів, розташованих в кутах умовно виділених ромбів, розкриває сутність конкретної характеристики. За нашим переконанням, складність побудови будь-якої умовної моделі кадрового потенціалу (ідеально-типового конструкта) полягає в тому, що кадровий потенціал, передусім, є динамічною системою. Саме цю стрижневу характеристику – динамізм кадрового потенціалу досить важко відобразити в його умовній статичній моделі.

Подання і розуміння розвитку кадрового потенціалу пов'язане з визначенням і описом просторово-часових координат, що характеризують форму і сутність внутрішнього середовища самої системи і просторово-часових координат зовніш-

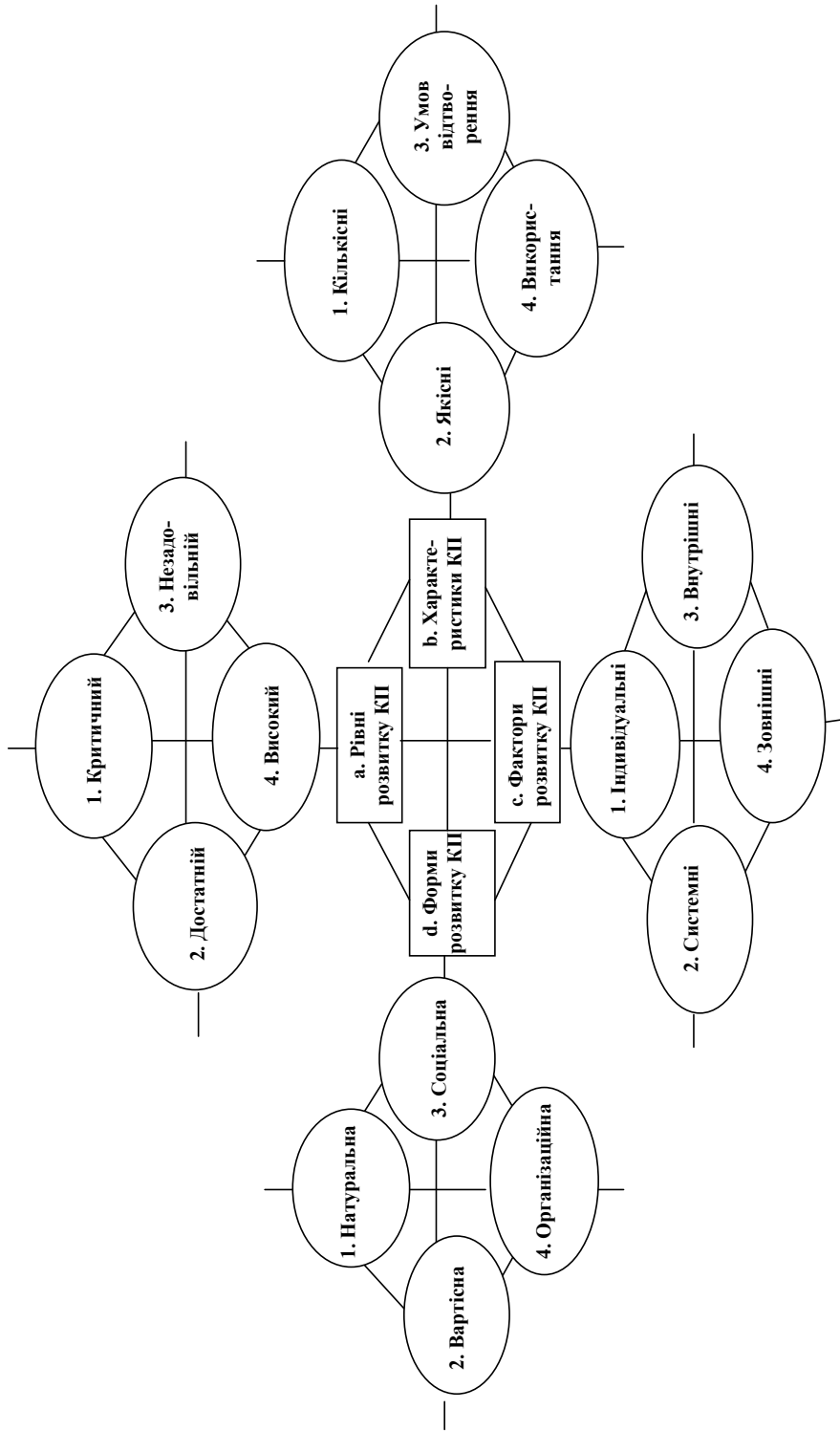
нього середовища, в якому система виникає і функціонує у межах свого життєвого циклу.

Як відомо, будь-який процес еволюції є динамічним процесом. У зв'язку з цим структурно-функціональна модель кадрового потенціалу як системи має включати деякі характеристики, що визначають динаміку. Саме тому логічно в моделях системи просторово-часових координат середовища кадрового потенціалу введено вектор часу –  $T$ . Правомірність введення вектора часу в систему координат еволюції кадрового потенціалу обґрунтовується другим законом термодинаміки, що може бути поданий таким чином: усі процеси в замкнутій системі відбуваються у напрямі зростання часу, тобто вісь часу має напрям. Умовне просторове розміщення кадрового потенціалу на цьому векторі часу подано у вигляді умовної площини, на якій відповідними умовними точками  $a, b, c, d$  позначено деякі просторово-часові координати, за якими фіксуватимемо певні стани життєвого циклу кадрового потенціалу торговельного підприємства.

Трактуючи розвиток кадрового потенціалу як фрактальну конструкцію, необхідно відзначити, що до фрактальних ознак соціально-економічних процесів ми відносимо: системні властивості; цілеспрямованість; ієрархічну визначеність; наявність управління; відкритість; циклічність. Саме такою підставою, за нашою гіпотезою і теоретичним дослідженням, є запропонована фрактально-фасетна модель розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства, елементами якої є чотири предикати, кожен з яких, відповідно, містить по чотири категорії (рис. 3).

Елементи фрактально-фасетної моделі розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства (категорії і предикати) перебувають у певній взаємозалежності та взаємозв'язку. Оскільки фрактальний характер розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства базується на істотній нелінійності процесів розвитку кадрового потенці-

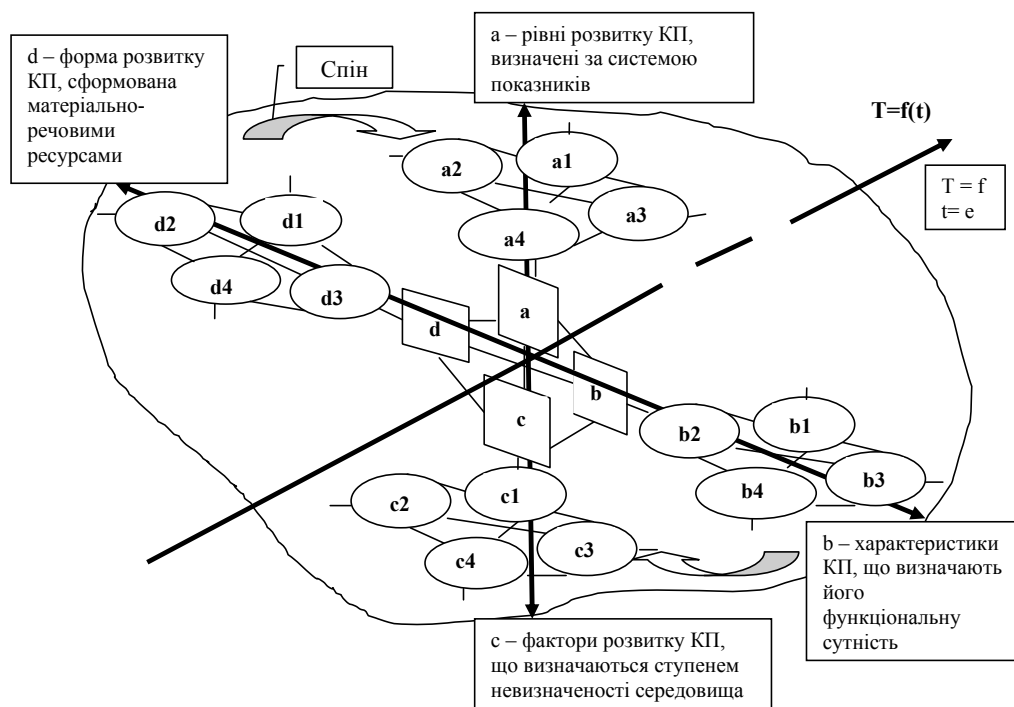




Примітка:

- Предикат – характеристики станів і дій суб'єктів фрактально-фасетної моделі, що пов'язують фундаментальні елементи системи.
- Категорія – фундаментальний елемент, об'єкти і суб'єкти фрактально-фасетної моделі

Рис. 2. Архітекстоніка фрактально-фасетної моделі розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства (фрагмент)



де а – рівні розвитку кадрового потенціалу (КП): а1, а2, а3, а4 – відповідно, високий, достатній, незадовільний, критичний; b – характеристики кадрового потенціалу (КП): b1, b2, b3, b4 – відповідно, кількісні і якісні характеристики, характеристики умов відтворення, характеристики використання; с – фактори розвитку кадрового потенціалу (КП): с1, с2, с3, с4 – відповідно, індивідуальні, системні, внутрішні, зовнішні фактори; d – форма розвитку кадрового потенціалу (КП): d1, d2, d3, d4 – відповідно, натуральна, вартісна, соціальна, організаційна форма; е – стадії розвитку кадрового потенціалу (КП); f – фази життєвого циклу підприємства; Т, t – тривалість, відповідно, фаз і стадій.

**Рис. 3. Фрактально-фасетна модель розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств**

алу і впливі зовнішнього середовища, то фрактально-фасетна модель має здатність створюватися у новому вираженні, коли кожен її елемент може бути представлений новою моделлю або розширюватися у разі приєднання до окремих її елементів нових моделей, таким чином утворюючи мережу моделей.

За кількісними сферними показниками, які характеризують якісні елементи фрактально-фасетної моделі розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства, сформовано сферні матриці як соціальні фрактали кадрового потенціалу

у вигляді сукупності його характеристик:  $KP = a + b + c + d$ .

За таким підходом характеристики кадрового потенціалу (а, b, с, d) відображаються за допомогою статистичних сферних показників [7].

Кожна з характеристик має чотири складові з відповідним наповненням та у певному співвідношенні, що дозволяє, використовуючи характеристики кадрового потенціалу та керуючи їх величиною, досягати прийнятного для функціонування торговельного підприємства рівня розвитку кадрового потенціалу:

$$\text{Характеристики КП} \Rightarrow \begin{bmatrix} a \\ b \\ c \\ d \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_1 + a_2 + a_3 + a_4 \\ b_1 + b_2 + b_3 + b_4 \\ c_1 + c_2 + c_3 + c_4 \\ d_1 + d_2 + d_3 + d_4 \end{bmatrix} \Rightarrow \text{Рівні розвитку КП}$$

Весь подальший нескінченний ряд сферних матриць побудований за тим самим алгоритмом: кожен рядок будь-якої матриці перетворюється на стовпець матриці, що пролягає нижче, а кожен показник рядка з'являється в матриці, що пролягає нижче, як сума чотирьох складових. Це робить сферні матриці подібними, а тому їх ряд є одночасно фракталом соціальних ресурсів.

Перехід кадрового потенціалу підприємства з однієї стадії до наступних є переходом системи з деякого невизначеного, хаотичного стану (стану найвищого ступеня ентропії) в стан, наповнений змістом (правобічне обертання). Такий перехід характеризується встановленням зв'язків між елементами системи. Йде процес відбору можливих форм або можливих взаємовідносин.

Отже, кадровий потенціал, проходячи певні стадії свого розвитку, що харак-

теризують його стан, «повертається» до свого первинного вихідного стану координат, зробивши повне обертання. Саме у цьому закладено сенс прояву закону s-подібного неперервного розвитку кадрового потенціалу як системи.

Таким чином, виходячи з того, що розвитком кадрового потенціалу як соціально-економічної системи слід керувати, можна стверджувати, що запровадження фрактального підходу дозволяє розглядати дві взаємопов'язані позиції: фрактальність систем і фрактальність процесів. За визначеною взаємозалежністю та взаємозв'язком елементів запропонованої моделі забезпечується можливість виявлення закономірностей і тенденцій розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства, що дозволяє обґрунтовувати структурні зрушення і темпи розвитку кадрового потенціалу.

### Список використаної літератури

1. Гринева В.Н. Оценка уровня кадрового потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс] / В.Н. Гринева, А.И. Писаревская. – Режим доступа: <http://www.nbu.gov.ua>
2. Долішній М.І. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика: монографія / М.І. Долішній, С.М. Злупко. – К.: Наукова думка, 1994. – 284 с.
3. Козенков Д.Е. Методические подходы к оценке трудового потенциала / Д.Е. Козенков, И.Ю. Тисагдио // Бизнес-Информ. – 2010. – № 11. – С. 143–146.
4. Краснокутська Н.С. Пріоритети формування та розвитку потенціалу торговельного підприємства на різних стадіях його життєвого циклу / Н.С. Краснокутська // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 136–144.
5. Воробьев А. Стратегическое управление персоналом / А. Воробьев, С. Жданов, Ю. Кузьмина // Управление персоналом. – 2008. – № 15. – С. 23–29.
6. Тогунов И. Новое в теории организации: фрактально-фасеточные модели: монография / И. Тогунов. – Владимир: Собор, 2009. – 136 с.
7. Семашко Л. Тетрафилософия и тетрасоциология: наука социальной гармонии [Электронный ресурс] / Л. Семашко. – Режим доступа: [http://www.peacefromharmony.org/?cat=ru\\_c&key=425](http://www.peacefromharmony.org/?cat=ru_c&key=425)
8. Гармідер Л.Д. Процес розвитку кадрового потенціалу підприємства / Л.Д. Гармідер // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – С. 53–60.

### References

1. Grineva, V.N., Pisarevskaya, A.I. *Otsenka urovnya kadrovogo potentsiala promyshlennyih predpriyatiy*, 2009, no 8. Available at: [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua)
2. Dolishny`j, M.I., Zlupko, S.M. (1994) *Social'no-trudovy`j potencial: teoriya i prakty`ka: monografiya*. Ky`yiv, Naukova dumka, 284 p.

3. Kozenkov, D.E., Tisagdio, I.Yu. *Metodicheskie podhodyi k otsenke trudovogo potentsiala. Biznes-Inform*, 2010, no. 11, pp. 143-146.

4. Krasnokuts'ka, N.S. *Priorytety formuvannya ta rozvytku potencialu torgovelnogo pidpryemstva na riznyx stadiyax jogo zhyt'yevogo cyklu. Mexanizm reguluyvannya ekonomiky*, 2010, no. 1, pp. 136-144.

5. Vorobev, A., Zhdanov, S. *Strategicheskoe upravlenie personalom. Upravlenie personalom*, 2008, no. 15, pp. 23-29.

6. Togunov, I. *Novoe v teorii organizatsii: fraktalno-fasetochnyye modeli: monografiya. Vladimir: Sobor*, 2009, 136 p.

7. Semashko, L. *Tetrafilosofiya i tetrasotsiologiya: nauka sotsialnoy garmonii* [Rules for the Citing of Sources], Available at: [http://www.peacefromharmony.org/?cat=ru\\_c&key=425](http://www.peacefromharmony.org/?cat=ru_c&key=425)

8. Garmider, L.D. *Proces rozvytku kadrovogo potencialu pidpryemstva. Byuleten Mizhnarodnogo Nobelivs'kogo ekonomichnogo forumu*, 2012, no. 1 (5), pp. 53-60.

Рассматриваются подходы к определению направлений развития кадрового потенциала с использованием фрактально-фасеточного моделирования. Разработана фрактально-фасеточная модель развития кадрового потенциала торгового предприятия, элементы которой (четыре предикаты и шестнадцать категорий) взаимосвязаны, что обуславливает их упорядочение и закономерность развития и позволяет за счет выявления тенденций развития обосновывать структурные изменения и темпы развития кадрового потенциала как основы для выбора стратегии в дальнейшем.

**Ключевые слова:** *кадровый потенциал, предприятие, моделирование, фрактально-фасеточная модель, взаимосвязь.*

The approaches to determination of the directions of the development of the trained potential with use of the fractal and faceted of modelling are considered. It is designed fractal and faceted model of the development of the trained potential of the trade enterprise, elements which (four predicates and sixteen categories) interconnected that result in their sequencing and regularity of the development and allows to account of the discovery trend developments to motivate structured change and pace of development of the trained potential as central to choice of the strategies hereinafter.

**Key words:** *trained potential, enterprise, modelling, fractal and faceted model, interrelation.*

*Одержано 4.02.2015.*

УДК 658.5:519.711

Б.О. ДЕМ'ЯНЧУК, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри  
Військової академії (м. Одеса)

В.М. КОСАРЄВ, кандидат технічних наук, професор кафедри  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## МЕТОДИКА ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОРІВНЯННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ЗРАЗКІВ ТЕХНІКИ ЗА УЗАГАЛЬНЕНИМ ПОКАЗНИКОМ ЇХНІХ КОРИСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ

Запропоновано універсальну методику техніко-економічного порівняння зразків техніки на основі використання моделі для оцінки їх інтегрального показника якості за сукупністю шістнадцяти основних показників зразків. Методика є інструментом багатофакторного оперативного порівнювання альтернатив пристроїв з метою врахування результатів оцінки основних показників їх якості у процесі створення та застосування мікрохвильових печей.

*Ключові слова: експертне узгоджене ранжування параметрів пристроїв, багатофакторна модель порівняння зразків техніки, узагальнений показник якості мікрохвильових печей побутового призначення.*

**Постановка проблеми.** Конкурентні умови сучасного науково-технічного прогресу вимагають порівняння, виробництва або закупівлі і використання будь-яких промислових технічних виробів, тобто зразків різного призначення як традиційних, так і найсучасніших типів. Для цього необхідне визначення і застосування спеціальних числових показників їх якості: під час прийняття відповідних обґрунтованих рішень щодо їх розробки або застосування. При цьому необхідні відповідні методи і ефективні методики для об'єктивного порівняння альтернативних варіантів конкуруючих зразків цих виробів, навіть у випадку, коли окремі суттєві показники їх якості є суперечливими.

Зрозуміло, що завдання порівняння технічних зразків за інтегральним показником, який завжди характеризується множиною окремих показників якості, належить, як правило, до класу погано визначених багатокритеріальних задач, тому що ці показники не піддаються точному обчисленню, залежать від множи-

ни випадкових і невизначених факторів. Саме тому за традицією ці технічні зразки суб'єктивно порівнюють за дуже обмеженою сукупністю важливих окремих показників їх якості.

Методика, що пропонується, реалізується на основі моделі для кількісної оцінки технічних зразків за сукупністю їх суттєвих модифікованих і нормованих показників якості. Вона є інструментом багатофакторного порівняння також різних технічних об'єктів з метою врахування цього порівняння під час узагальнення результатів аналізу сукупності умов для прийняття остаточного рішення щодо вибору найбільш прийняттого більш перспективного варіанта зразку з альтернативних.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Відомі численні публікації, методи, моделі та методики, що дають можливість приймати узгоджене рішення під час порівняння деяких об'єктів або зразків за множиною показників їх якості, тобто методи розв'язання багатокритеріальних задач [1; 2; 3].

Недоліком цих відомих аналітичних засобів є занадто велика складність їх практичного застосування або велика суб'єктивність процесу одержання інтегральної оцінки якості кожного зразка із сукупності альтернативних.

Відомо, що під час порівняння складних технічних об'єктів важко оминати проблему визначення деякого інтегрального (узагальненого) показника якості зразка, а отже, неможливо уникнути прийомів зведення багатокритеріальної задачі порівняння зразків до однокритеріальної.

**Метою статті** є розробка більш простої графоаналітичної методики на основі модифікації та нормування показників-параметрів технічних зразків і моделі монотонного графічного перетворення сукупності великої множини цих суттєвих параметрів, які всебічно характеризують зразок. Це дозволяє одержувати кількісні експрес-оцінки інтегральної якості кожного із альтернативних варіантів зразків для порівняння його з іншим. Ця оцінка необхідна для планування і підготовки рішень з метою підвищення їх ефективності у випадку необхідності вирішення практичних завдань та реалізації необхідних технологічних функцій.

**Постановка завдання.** Деякий узагальнений показник якісних можливостей кожного технічного зразка можливо характеризувати декількома *групами окремих показників якості*, наприклад: I – показники ефективності; II – показники експлуатаційних властивостей; III – показники екологічності; IV – показники вартості. Порівняння кожного із зразків з будь-яким альтернативним здійснюється з метою прийняття рішення з урахуванням існуючих і перспективних зразків техніки.

Застосування методики показано на прикладі ефективності функціонування відомих мікрохвильових печей побутового призначення та їх перспективної альтернативи нового типу, що є опублікованою раніше в декількох науково-технічних журналах.

**Виклад основного матеріалу.** Методика містить декілька етапів одержання інтегральної оцінки альтернатив, що

порівнюються, у вигляді переліку дій користувача. Для більшої визначеності доцільно розглянути її за допомогою параметрів і показників якості мікрохвильових печей побутового призначення, тобто виробів різного типу, які щоденно використовують, мабуть, сотня мільйонів споживачів. Цей розгляд сприятиме важливому для практики кількісному порівнянню інтегральної якості існуючих зразків мікрохвильових печей побутового і виробничого призначення з новим зразком, який розроблено автором за останнє десятиріччя. Цей зразок має такі властивості: *принципово рівномірне поле нагріву; практично нульовий рівень випромінювання із камери; коефіцієнт економічної ефективності, незалежний від рівня завантаження мікрохвильової камери; відсутність ефектів перегріву генератора.* [4].

Порівняння зразків печі включає декілька етапів.

**Етап 1.** Окремі показники якості будь-якого зразка доцільно змістовно об'єднати, наприклад, в чотири групи з чотирьох параметрів.

I – показники ефективності:

- 1) коефіцієнт енергоекономічності  $p$ ;
- 2) допустиме завантаження камери  $d$ ;
- 3) витрати часу на обробку продукції  $C$ ;

4) відносний об'єм робочої камери  $f$ .

II. Показники експлуатаційних властивостей:

- 5) коефіцієнт готовності  $a$ ;
- 6) довговічність  $T$ ;
- 7) ремонтпридатність  $q$ ;
- 8) ергономічність  $\gamma$ ;

III. Показники екологічності:

9) рівень випромінювання з камери  $Z$ ;

10) коефіцієнт об'ємної рівномірності нагріву  $d$ ;

11) електробезпечність  $\rho$ ;

12) пожежобезпечність  $\xi$ .

IV. Показники вартості:

13) собівартість  $\Delta$ ;

14) ринкова вартість  $B$ ;

15) коефіцієнт використання дефіцитних деталей  $W$ ;

16) вартість типового технічного обслуговування  $H$ .

Ці показники визначають такі реальні кількісні технічні характеристики зразків:

$p$  – коефіцієнт енергоекономічності, що дорівнює відношенню рівня корисної (мікрохвильової) потужності зразка до рівня потужності, що споживається зразком; для існуючих зразків цей коефіцієнт дорівнює 0,5, для камер нового типу (через сталий режим «бігучої» хвилі під час роботи генератора) він дорівнює 0,8;

$d$  – допустиме завантаження камери (за рівнем зменшення енергетичної економічності) відносним (від норми) мінімальним завантаженням камери, що дорівнює у зразках традиційного типу 0,3, а в камерах нового, нерезонансного, типу – 0,1;

$C$  – витрати часу на обробку продукції; вони характеризують деяку кількість часу на обробку типової продукції; так, у типовій камері 1 л води закипає (в умовах «стоячої» хвилі в об'ємі води) за 10 хв, а в новій камері – за 8 хв;

$f$  – відносний об'єм робочої камери; він нормується повним об'ємом мікрохвильової печі; він є практично однаковим і дорівнює звичайно 0,9;

$a$  – коефіцієнт готовності, що дорівнює середньому часу безвідмовної роботи, нормованому сумою середнього часу безвідмовної роботи і середнього часу відновлення зразка у випадку відмови; у традиційному зразку (через перегрів генератора) коефіцієнт готовності дорівнює 0,85, а в новому – 0,99;

$T$  – довговічність; її доцільно приймати за 1 для печі нового типу (у зв'язку з відсутністю випадкових перегрівів генератора), а для традиційної камери (через більш часті випадкові перегрів генератора, який функціонує в режимі «стоячої» хвилі у хвилеводі) – на рівні 0,7.

$q$  – ремонтпридатність для зразка нового типу визначимо як 1 (у зв'язку з відсутністю в його конструкції електромеханічних вузлів для стола обертання в камері), а для традиційного зразка він дорівнює (за досвідом) 0,7;

$\gamma$  – параметр ергономічності зразка (за даними дослідних експертів) у нового, тобто вітчизняного, зразка він є більш

низьким порівняно із закордонними, тому він дорівнює 0,9, а в традиційних – 1 (у зв'язку з більш високим рівнем автоматизації зразків і більш зручним дизайном);

$Z$  – рівень випромінювання з камери, що є густиною потоку випромінювання; згідно з результатами експериментальних вимірювань маємо: для зразків традиційної конструкції у середньому – 15 мкВт/см<sup>2</sup>; для камери нового типу – 0,9 мкВт/см<sup>2</sup> (завдяки концентрації енергії поля в об'ємі продукту, що обробляється, відсутності відбитих хвиль від стінок камери та завдяки відсутності поверхневих струмів по вікну камери);

$d$  – коефіцієнт об'ємної рівномірності нагріву дорівнює відношенню мінімуму поля в камері до його максимуму; для нової камери (де відсутня «стояча» хвиля) він дорівнює 1, для відомих камер цей коефіцієнт дорівнює у середньому 0,15;

$\rho$  – електробезпечність; в альтернативних зразках залишається однаковою і дорівнює  $\geq 0,8$ ;

$\xi$  – пожегобезпечність  $\epsilon$ , мабуть, дещо вищою у нового зразка (через відсутність електричних пробоїв у хвилеводі живлення камери і меншу ймовірність пробоїв у його камері при випадковому потраплянні в неї металевих предметів), тому візьмемо, відповідно: 1,0 і 0,9;

$\Delta$  – собівартість виробництва; вона є більш низькою для нового зразка (через відсутність вузлів обертання та піднімання і опускання столу нагріву продукту), тому маємо, відповідно: 0,8 і 1,0;

$B$  – ринкова вартість зразка; вона є більш високою для нового зразка (через нові корисні для споживача властивості), тому також маємо, відповідно: 1,0 і 0,8;

$W$  – коефіцієнт використання дефіцитних деталей; він є більш високим для нового зразка (через наявність вузла покриття-перетворювача енергії поля в теплову і через наявність теплообмінника під продуктом, який обробляється), тому маємо, відповідно: 1,0, і 0,8;

$H$  – середня вартість типового технічного обслуговування; вона є практично сумірною для нового зразка (через відсутність вузлів обертання та піднімання і

опускання продукту в камеру, та через наявність вузла-перетворювача) і традиційного зразків, тому маємо, відповідно: 0,95 і 1,0.

**Етап 2.** Доцільно модифікувати показники у випадку, якщо частина цієї сукупності показників характеризує так звану «негативну» якість. Для зручності розв'язання задачі порівняння будь-якого традиційного і альтернативного зразків доцільно звести усі показники до одного «знака якості» шляхом подальшого використання величин так званих «позитивних» показників, що стають оберненими величинам негативних показників цієї сукупності. Зрозуміло, що показники, які виявляються таким чином модифікованими, мають отримати інші назви, згідно з відповідною суттю нового фізичного позначення цих показників.

В аналізованому випадку маємо деякі показники, що відповідають вимогам: чим більше значення показника, тим краще, а саме:

- 1)  $p; -; -; f$
- 2)  $a; T; q; \gamma$ .
- 3)  $-; d; \rho; \xi$ .
- 4)  $-; -; -; -$ .

Маємо також показники, що відповідають вимогам: чим менше значення показника, тим краще, а саме:

- 1)  $-; D; C; -$
- 2)  $-; -; -; -$ .
- 3)  $Z; -; -; -$ .
- 4)  $\Delta; B; W; H$ .

Саме тому після модифікації реальних показників порівнюваних зразків маємо сукупність модифікованих показників у вигляді:

- 1)  $p; \delta; c; f$
- 2)  $a; T; q; \gamma$ .
- 3)  $z; d; \rho; \xi$ .
- 4)  $\delta; \beta; w; h$ ,

де позначені (іншим чином) параметри:

- $\delta$  – коефіцієнт завантаження;
- $c$  – коефіцієнт працездатності;
- $\xi$  – показник мікрохвильової безпечності;

$\delta$  – коефіцієнт економічності виробництва;

$\beta$  – ринкова економічність зразка;

$w$  – коефіцієнт доступності деталей;

$h$  – економічність експлуатації зразка.

Модифіковані показники дорівнюють:

$$\begin{aligned} \delta &= D^{-1}; c = C^{-1}; z = Z^{-1}; \\ \delta &= \Delta^{-1}; \beta = B^{-1}; w = W^{-1}; h = H^{-1}. \end{aligned}$$

**Етап 3.** Необхідно сформувати еталонну сукупність показників якості, тобто сукупності деякого еталонного зразка. Вона складається з показників найбільш високого рівня в сукупності величин показників зразків, що порівнюються. Нехай еталонна сукупність цього еталонного зразка має вигляд:

- 1)  $p_e; \delta_e; c_e; f_e$ ;
- 2)  $a_e; T_e; q_e; \gamma_e$ ;
- 3)  $\zeta_e; d_e; \rho_e; \xi_e$ ;
- 4)  $\delta_e; \beta_e; w_e; h_e$ ,

де маємо, згідно з етапами 2, 3, величини:

- 1)  $p_e = 0,8; \delta_e = 10; c_e = 0,125; f_e = 0,9$ ;
- 2)  $a_e = 0,99; T_e = 1,0; q_e = 1,0; \gamma_e = 1,0$ ;
- 3)  $\zeta_e = 1,1; d_e = 1,0; \rho_e = 0,9; \xi_e = 1,0$ ;
- 4)  $\delta_e = 1,25; \beta_e = 1,25; w_e = 1,25$ ;

$h_e = 1,05$ .

**Етап 4.** Далі необхідно здійснити нормування всіх показників якості зразків величиною, яка дорівнює модулю радіуса-вектора ( $A_i$ ) кількісного значення конкретного показника-параметра  $i$ -го зразка і відповідного конкретного показника-параметра еталонного зразка. Цей модуль дорівнює

$$A_i = \sqrt{p_1^2 + p_B^2}, \quad (1)$$

де  $p_1$  – показник якості першого зразка, якість якого потрібно оцінити;

$p_e$  – аналогічний показник якості еталонного зразка.

Це спрощує процес нормування параметрів. Результати модифікування і нормування 1-го, ..., 16-го показників якості кожного  $i$ -го зразка ( $i = 1, \dots, k$ ) подають у вигляді:

$$X_1^{(i)} = \frac{p(i)}{\sqrt{[p(i)]^2 + [p_B]^2}}; \dots; X_{16}^{(i)} = \frac{h(i)}{\sqrt{[h(i)]^2 + [h_B]^2}}. \quad (2)$$



**Етап 5.** Потрібно *ранжувати параметри* (2). Ці параметри,  $X_1^{(i)} \dots X_{16}^{(i)}$  ( $i = 1, \dots, k$ ), доцільно узгоджено ранжувати за важливістю шляхом експертного опитування.

*Метод узгодженого ранжування*, коли враховуються переваги кожного експерта, доцільно пояснити на конкретному прикладі.

Нехай необхідно ранжувати, тобто розставити за рівнем зменшення їх важливості таку послідовність з чотирьох показників якості (параметрів), наприклад,  $X_1, X_2, X_3, X_4$ .

За умов, що три досвідчених експерта розставили ці параметри за рівнем зменшення їх важливості, так що матриця **H**-результатів початкового ранжування може бути подана таким чином, що кожний її рядок відповідає переважним вимогам одного з експертів, а кожний стовець матриці відповідає номеру місця, яке відображає ступінь його важливості у міру її зменшення. При цьому матриця **H**<sup>(+)</sup> номерів місць позитивних переваг експертів містить за стовпцями лише відповідні номери місць, які експерти віддали відповідним параметрам. Матрицю **H**<sup>(-)</sup> негативних переважних поглядів експертів будують таким чином, що великі величини номерів розташовуються на місцях елементів матриці, які є менш важливими (за поглядом експертів) параметрами, а саме:

$$H^{(+)} = \begin{vmatrix} 4 & 1 & 2 & 3 \\ 2 & 1 & 3 & 4 \\ 3 & 2 & 1 & 4 \end{vmatrix}; \quad H^{(-)} = \begin{vmatrix} 1 & 4 & 3 & 2 \\ 3 & 4 & 2 & 1 \\ 2 & 3 & 4 & 1 \end{vmatrix} \quad (3)$$

Після підсумовування елементів стовпців матриці **H**<sup>(+)</sup>, а також елементів стовпців матриці **H**<sup>(-)</sup> побудуємо вектори позитивних **P**<sup>(+)</sup> і негативних **P**<sup>(-)</sup> переваг експертів у вигляді:

$$P^{(+)} = (9 \ 4 \ 6 \ 11); \quad P^{(-)} = (6 \ 11 \ 9 \ 4). \quad (4)$$

Далі одержимо різницю векторів (4), тобто вектор  $\Delta P$  різницевих переваг експертів. Його елементи дозволяють розставити елементи послідовності параметрів, що ранжуються, з урахуванням абсолютних величин і знаку елементів вектора різ-

ницевих переваг. Це дозволяє розв'язати задачу узгодженого ранжування параметрів за рівнем зменшування їх важливості.

$$\Delta P = P^{(+)} - P^{(-)} = (+3 \ -7 \ -3 \ +7). \quad (5)$$

Найбільша величина позитивного четвертого елемента вектора (5) означає, що параметр з номером 4 необхідно розташувати за рівнем його важливості на останньому місці.

Після повторення операцій (3, 4, 5), але вже з трьома параметрами, на передостанньому місці за важливістю після узгодження переваг експертів виявляється третій параметр. Далі на друге місце за важливістю необхідно поставити перший параметр, тому що найменше число значення має другий елемент вектора різницевих переваг.

Таким є узгоджений погляд експертів. Узгодження декількох поглядів, особливо у випадку їх великої кількості, природно, дозволяє отримати більш зважений результат. Його корисність прямо пропорційна не тільки рівню кваліфікації експертів, але також їх кількості в процесі розв'язання задачі об'єктивного ранжування множини параметрів.

Припустимо, що після обробки усіх результатів і розставляння в кожній групі показників якості зразків за важливістю, а також після розставляння самих груп показників якості зразків за їх важливістю, ми одержали послідовність ранжуваних показників  $i$ -го та еталонного зразків, наприклад, у вигляді:

$$X^{(e)} = \{X_1^{(e)}, X_2^{(e)}, \dots, X_{15}^{(e)}, X_{16}^{(e)}\}.$$

Узгоджена важливість конкретної групи показників є також тим вищою, чим менше її номер.

**Етап 6.** Необхідно *нанести величини параметрів на сторони відповідних квадратів*. Кожній групі з чотирьох параметрів доцільно поставити у відповідність квадрат (рис. 1), на сторони якого нанесено шкали ранжуваних параметрів від мінімального значення (нуля) до максимального (одиниці). На горизонтальні сторони квадрата необхідно нанести шка-

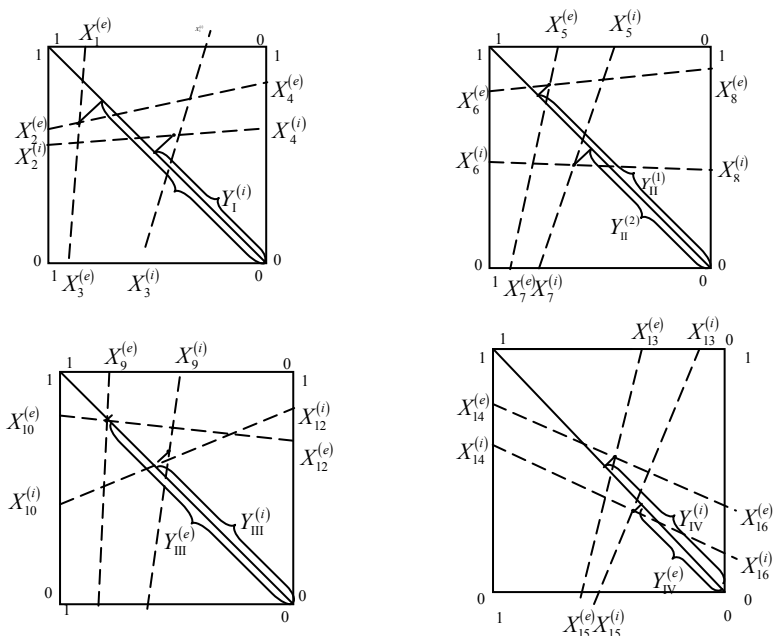


Рис. 1. Графіки порівняння зразків за параметрами кожної з чотирьох груп, що визначають окремі, групові, суттєві показники якості зразків

ли справа наліво, на вертикальних – знизу вгору.

На кожній шкалі (стороні квадрата) необхідно відкладати значення відповідного показника  $i$ -го ( $i = 1, \dots, k$ ) та еталонного (індекс «е») зразка. При цьому значення найбільш важливих показників із групи відкладати на лівій та верхній сторонах.

**Етап 7.** Попарно об'єднати параметри і одержати комплексні оцінки групи з чотирьох параметрів. Значення показників, що взяті на протилежних сторонах квадрата, з'єднати прямими лініями. Із точки перетину ліній необхідно опускати перпендикуляр на діагональ квадрата, що проведена з його правого нижнього кута у лівий верхній. Діагональ розбивається на сто рівних відрізків. Точка перетину перпендикуляра з діагоналлю дає комплексну оцінку  $l$ -ої групи ( $l = I, II, III, IV$ ) показників зразка  $Y^{(l)}$  та  $l$ -ої групи показників еталонного зразка  $Y^{(e)}$ . Такий підхід дозволяє одержати значення комплексної оцінки кожної із чотирьох груп параметрів у відсотках. При цьому відрахування числових значень здійснюється на діагоналлі квадрата від правого нижнього кута,

який приймається за початок відрахування, до перетину перпендикуляра з діагоналлю квадрата (рис. 1).

**Етап 8.** Нарешті, необхідно побудувати графік для обчислення інтегрального показника якості зразка. Це необхідно здійснити для урахування величин комплексних показників кожної з чотирьох груп з метою одержання числового значення інтегрального показника якості кожного із зразків, які порівнюються за суттєвими показниками (рис. 2). Кращим є той зразок, для якого інтегральний показник  $E_i$  ( $i = 1, \dots, k$ ) є більш високим, тобто той, що має більш високий рівень узагальненої якості.

Практичне застосування результатів графічного обчислення інтегральних показників якості зразків забезпечує, таким чином, отримання можливості об'єктивного ранжування зразків.

Застосування цієї методики, тобто її етапів, що пояснені на прикладі конкретних даних щодо ефективності функціонування відомих мікрохвильових печей побутового призначення і нового зразка з метою їх порівняння за сукупністю суттєвих показників якості, показало такі відносні оцінки переваг нового зразка:

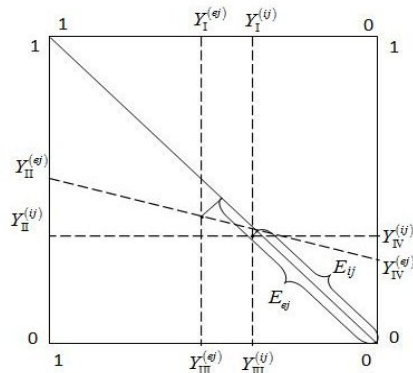


Рис. 2. Графік для обчислення інтегральних показників якості зразків, які порівнюються за важливими властивостями за допомогою 16 суттєвих часткових параметрів кожного зразка

- збільшення показників ефективності – 38%;
- покращання показників експлуатації – 16%;
- збільшення показників екологічності – 69%;
- зростання показників економічності – 14%.
- зростання інтегрального показника якості нового зразка мікрохвильової печі дорівнює 30%.

**Висновки.** Методика, що базована на використанні багатofакторної графо-

аналітичної моделі порівняння зразків, забезпечує однозначне розв'язання задачі з множиною критеріїв і сприяє отриманню об'єктивної оцінки інтегральної характеристики зразків мікрохвильової техніки, а також інших зразків аналогічного призначення.

Спосіб ранжування зразків за їх якістю за допомогою комп'ютера дозволяє здійснювати розв'язання цієї задачі неодноразово у міру зміни окремих параметрів кожного із зразків.

#### Список використаних джерел

1. Озерной В.М. Принципы построения и использования многокритериальных моделей задач принятия решений / В.М. Озерной // Сборник трудов Института проблем управления. – 1974. – Вып. 5. – С. 3–15.
2. Озерной В.М. Методология решения многокритериальных задач / В.М. Озерной, М.Г. Гафт // Многокритериальные задачи принятия решений: сборник. – М., 1978. – С. 14–17.
3. Гафт М.Г. Принятие решений при многих критериях / М.Г. Гафт // Математика, кибернетика. – М., 1979. – № 7. – 67 с.
4. Демьянчук Б.А. Микроволновый нагрев. Новая технология. Теория и практика / Б.А. Демьянчук // Saarbrucken: LAMBERTAkademicPublishing, 2011. – 160 с.
5. Пат. 85756 України, МПК Н 05 В 6/64. Мікрохвильова піч: Дем'янчук Б.О. – а2007 04390; Заявл. 20.04.07; Опубл. 27.10.08, Бюл. № 20. – 5 с.

#### References

1. Ozernoj V.M. (1974) *Principy postroenija i ispol'zovanija mnogokriterial'nyh modelej zadac hprinjatija reshenij* / [Sbornik trudov Instituta problem upravlenija]. no. 5. pp. 3-15.
2. Ozernoj V.M., Gaft M.G. (1978) *Metodologija reshenija mnogokriterial'nyh zadach* [Mnogokriterial'nye zadachi prinjatija reshenij: sbornik]. – Moscow pp. 14-17.

3. Gaft M.G. (1979) *Prinjatje reshelij pri mnogihk riterijah* / [Matematika, kibernetika]. – М., – no. 7.– 67 p.
4. Dem'janchuk B.A. (2011) *Mikrovolnovyj nagrev. Novaja tehnologija. Teorija i praktika* / Saarbrucken: LAMBERT Academic Publishing, 160 p.
5. Dem'janchuk, B.A. (2007) *Mikrohvil'ova pich* [...] Patent Ukrainy, no. 85756 MPK N 05 V 6/64.: – a2007 04390; Zajavl. 20.04.07; Opubl. 27.10.08, Bjul. no 20. – 5 p.

Предложена универсальная методика технико-экономического сравнения образцов техники на основе использования модели для оценки их интегрального показателя качества по совокупности шестнадцати основных показателей образцов. Методика является инструментом многофакторного оперативного сравнения альтернатив устройств с целью учета результатов оценки основных показателей их качества в процессе создания и применения микроволновых печей.

**Ключевые слова:** *обобщенный показатель качества образцов техники, методика экспертного согласованного ранжирования технических параметров, многофакторная модель сравнения образцов техники.*

The author proposes a method of comparing models of home-use microwave ovens based on the pattern of their integral performance index assessment according to the sum total of their sixteen main parameters. The method is an instrument of multifactorial efficient comparing of alternative models for the purpose of taking the results into account in the process of production and use of microwave ovens.

**Key words:** *summarized performance index, method of expert coherent ranging of technical parameters, multifactorial pattern of comparison for.*

*Одержано 23.01.2015.*

УДК 658.8

*Т.С. МІШУСТІНА*, кандидат економічних наук, доцент  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

*Т.І. ГОНЧАР*, студентка  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

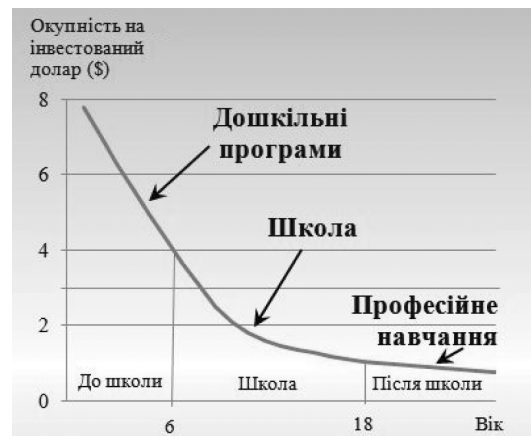
## МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ДИТЯЧИХ ЦЕНТРІВ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано необхідність розвитку людського капіталу, починаючи з дошкільного віку. Здійснено маркетинговий аналіз ринку дитячих центрів раннього розвитку в Україні з використанням кількісного SWOT-аналізу, PEST-аналізу, портфельного аналізу тощо. Виявлено основні тенденції у розвитку центрів раннього розвитку. Висунуто припущення щодо необхідності регулярного маркетингового аналізу як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Базуючись на результатах маркетингового аналізу дано рекомендації стосовно маркетингових заходів, які не тільки задовольняли б потреби потенційних клієнтів у рамках цільового ринку, а й максимізували ефективність дитячого центру раннього розвитку.

**Ключові слова:** людський капітал, кількісний SWOT-аналіз, PEST-аналіз, портфельний аналіз, маркетингові заходи, дитячі центри раннього розвитку.

Освіта має значний вплив на формування інтелектуального потенціалу України, що зумовлює її конкурентоспроможність на світовому ринку. Досить велику кількість праць як вітчизняних, так і закордонних вчених, таких як К.А. Алексеева, І.І. Бажан, Е. Брукінг, О. Бутнік-Сіверський, О.В. Кендюхов, І.В. Поповиченко, І.М. Пристай, І.Ф. Радіонова [1–6; 9–11] та ін., присвячено інтелектуальному капіталу, потенціалу країни та людському капіталу як його складовій. Однак економісти розглядають формування інтелектуального потенціалу, зокрема людського капіталу, за рахунок вищої та середньої спеціальної освіти, (досить рідко, шкільної освіти) науки, практичного досвіду, однак формування людського капіталу починається значно раніше. Так, дошкільне дитинство є періодом найбільш стрімкого фізичного і психічного розвитку дитини, початкового формування якостей особистості, необхідних протягом усього подальшого життя. Крім того, цей період

характеризується найвищою окупністю інвестицій (рис. 1).



**Рис. 1.** Окупність інвестицій у людський капітал залежно від віку [7]

У більшості країн спостерігається усвідомлення особливої важливості дошкільного дитинства, що виражається в таких тенденціях:

– освіта починається до досягнення дитиною п'ятирічного віку;

– попит на дошкільну освіту до трирічного віку значно перевищує пропозицію [7].

Щодо українських реалій, то п. 1 ст. 4 Закону України «Про дошкільну освіту» (від 11.07.2001 р.) визначено, що дошкільна освіта є обов'язковою первинною складовою частиною безперервної освіти в Україні. У цей час Україна впевнено виходить на європейський та світовий рівень освіти, тому назріла потреба у створенні нової освітньої системи, що по'єднує в собі українські національні традиції і сучасні напрацювання світової педагогіки. Виховання здорової дитини та компетентної особистості, дотримання прав дитини на здобуття якісної дошкільної освіти є головними пріоритетами в організації роботи зі старшими дошкільнятами. Найбільш розповсюдженими формами здобуття дошкільної освіти дітьми п'ятирічного віку є:

- державні і приватні дошкільні навчальні заклади;
- групи короткотривалого перебування;
- групи при загальноосвітніх навчальних закладах;
- охоплення соціально-педагогічним патронатом і т. д.

Для дітей віком до п'яти років передбачені дитячі садки. Але тут ситуація дещо складна. Дитячих садків не вистачає: у 1990-ті роки, коли дитсадки пустували через спад народжуваності, їх приміщення орендували або викупували приватні підприємства. У результаті у 2010 р.

в Україні виявилось всього 14,5 тис. працюючих дитячих садків – на 10 тис. менше, ніж 20 років тому. Працюючі дитсадки переповнені, в середньому кожен відвідує на 12% більше дітей, ніж потрібно. На практиці – це 30 дітей у групі, що вкрай небажано для повноцінного розвитку дитини.

З 2000-х років показник народжуваності планомірно збільшується [8] (рис. 2).

З 2006 р. спостерігається тенденція збільшення кількості дітей віком 0–6 років, в тому числі зростає кількість дітей до 1 року, питома вага яких у 2012 р. в Україні склала 14,9% (рис. 3), а вікова структура дитячого населення представлена таким чином: діти 0–6 років – 42,0%; діти 7–14 років – 39,9; діти 15–17 років – 18,1%.

Останніми роками стала утворюватися черга в дитячі садки, з'явився електронний реєстр, куди батьки записують дітей в чергу мінімум за рік до вступу в дитсадок, а то і одразу після народження дитини, підвищується вік для прийому дитини. На 100 місць в дитсадках припадає 107 дітей (в містах їх кількість вища – 113), і ця тенденція зберігається до цього часу [8].

Разом з цим вимоги до першокласників стали вище, і це вимагає від батьків приділяти більше уваги і часу дошкільній підготовці. Виникає необхідність пошуку альтернативних варіантів підготовки дитини до школи, а це, у свою чергу, збільшує інвестиційну привабливість бізнесу, в основі якого лежить надання дошкільних освітніх послуг.

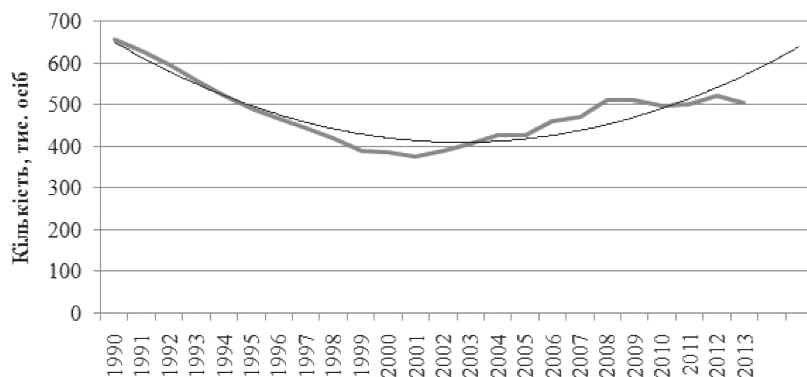


Рис. 2. Динаміка народжуваності в Україні 1990–2013 рр.

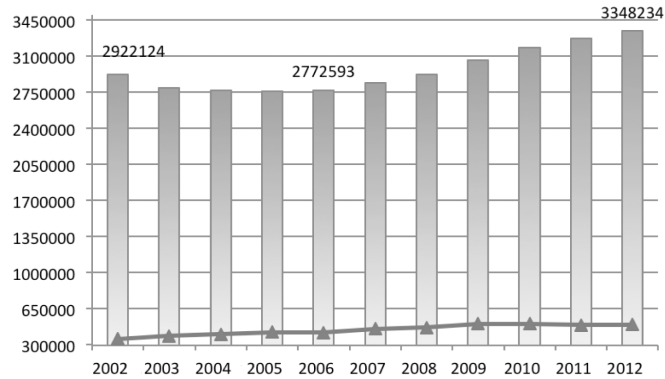


Рис. 3. Динаміка кількості дітей України віком 0–6 років (■) до 1 року (▲)

У відповідь на ці тенденції в Україні виникла велика кількість приватних закладів, що займаються дошкільною освітою дітей – це домашні дитячі садки, приватні дитячі садки, центри дитячого розвитку, різні спеціалізовані курси і т. д.

Приватні дошкільні освітні центри поєднують у собі послуги звичайного дитячого садка і пропонують батькам нестандартний підхід до навчання і розвитку дитини. Зважаючи на дефіцит місць, переповненість груп і застарілі підходи до виховання державні дитячі садки просто не можуть витримати конкуренцію.

Основні відмінності таких центрів від інших освітніх закладів – ранній вік «учнів», маленькі групи (до 6 дітей) та участь у занятті мами або кого-небудь з родичів, тому що маленькі дітки до 4 років охоче сприймають своїх батьків як вчителів. Саме тому на таких курсах мама, тато або бабуся дитини беруть участь у занятті, а дома закріплюють пройдений матеріал.

Одним з ключових факторів успіху таких центрів розвитку дитини є кваліфікований педагогічний склад. Викладачі повинні мати не тільки вищу освіту але й спеціальну середню педагогічну освіту, що дає більше практичних навичок роботи з дітьми. Вони повинні знати методики раннього розвитку, бути ерудованими, постійно вивчати нову літературу, проявляти творчий підхід у спілкуванні з дітьми. Тому центри розвитку дітей підбирають собі співробітників із провідних шкіл.

Незважаючи на те, що ринок послуг дошкільної освіти на сьогодні ще досить ненасичений, конкуренція на ринку вже присутня. І одним з найефективніших інструментів захоплення своєї ніші на ринку та позиціонування своїх послуг, для приватних дошкільних установ є використання однієї чи кількох сучасних методик раннього розвитку дитини. Досягнення балансу, забезпечення того, щоб і діти, і батьки були задоволені – це і є основна умова успішної роботи вітчизняних послідовників західних методів розвитку дитини.

Що стосується впливу зовнішніх факторів на діяльність центрів дитячого розвитку, у табл. 1 наведено (позитивні «+» та негативні «-») фактори впливу, які було визначено під час проведення PEST-аналізу для досліджуваного дитячого центру «Сім'я» (табл. 1).

Аналіз показав, що на розвиток дошкільного навчального закладу найбільш негативно впливають політичні та економічні фактори. Серед означених факторів найбільш впливові ті, що отримали негативну оцінку. Це свідчить про значну політичну нестабільність у країні, а також низьку активність держави у сфері економічної підтримки вітчизняної дошкільної освіти.

Економічне пожвавлення в країні та стабільний бюджет дали б можливість прогнозувати позитивний подальший розвиток дошкільної освіти в Україні, але цьому заважають недосконалість політики в освітній сфері, рівень інфляції

Таблиця 1

## PEST-аналіз центру «Сім'я»

Політика	Оцінка	Економіка	Оцінка
Урядова політика щодо освіти	+	Інфляція	-
Відкритість освітнього простору	+	Потреби споживача	-
Посилення державного галузевого регулювання	-	Підвищення рівня платоспроможного попиту	+
Політична нестабільність	-	Корупція	-
Зміна політичного курсу країни	+	Економічна ситуація та тенденції	-
Можливі зміни законодавства новим урядом	-	Підвищення мінімального рівня зарплати	+
Протиріччя між усвідомленням суспільства в необхідності модернізації	-	Попит	+
Політичне протистояння в Верховній Раді	-	Остаточний принцип формування бюджету освіти	-
Недосконалість законодавчої бази – Громадське невдоволення політикою уряду	-	Недостатність фінансування та нерациональність використання бюджетних коштів	-
Загрозлива ситуація на сході країни	-	Специфіка надання послуг	-
Соціум		Технологія	
Демографічний стан	-	Прискорення темпів науково-технічного прогресу	+
Зміни законодавства стосовно соціальних факторів	+	Невідповідність технічних засобів потребам суспільства	-
Етнічні / релігійні фактори	+	Мережа Інтернет	+
Базові цінності	+	Безконтрольність вибору технологій та їх реалізації	-
Соціальне розшарування суспільства	+	Недостатність інноваційно-інвестиційного досвіду	-
Значна кількість людей з вищою освітою	+	Інформація та комунікації	+
Витискання педагога із соціальної інфраструктури, низький соціальний статус	-	Потенціал інновацій	+
Попит та точка зору споживача	+		
Споживацькі переваги	+		
Висвітлення з боку медіа-засобів діяльності закладу	-		



(якщо розглядати останні чотири роки, то у 2010 р. він склав 9,1%, у 2011 – 4,6, у 2012 – -0,2, у 2013 – 0,5%, а на сьогодні цей показник становить уже 12,9%), недосконала податкова політика, вартість енергоресурсів, складний політичний стан і т. ін. Але у той же час у країні за останні чотири роки підвищився рівень народжуваності (так, у 2013 р. в Україні народилося 503,7 тис. малюків, у 2012 – 520,7, у 2011 – 502,6, а в 2010 – 497,7 тис. дітей) [8].

Якщо розглядати соціум, то тут основною проблемою є недостатність кваліфікованих кадрів, оскільки професія психолога-педагога на сьогодні в Україні є неперспективною через розміри заробітної плати та непопулярність послуг. Через недосконалість програм державної освіти більшість батьків звертаються до приватних центрів з раннього розвитку, сьогодні батьки серйозніше ставляться до виховання своїх дітей. З боку технологій відзначається прискорення тем-

пів науково-технічного прогресу, зростає потенціал освітніх інновацій, але в той же час спостерігається недостатність інноваційно-інвестиційного досвіду в педагогів.

Дослідження ситуації відвідування дитячих центрів показують, що послуги, які ними надаються, є локалізованими, і понад 50% клієнтів обирають заклад, розташований поруч з будинком, і лише 5% батьків при пошуку дитячого центру для своїх дітей орієнтувалися на специфіку освіти і методу.

Що стосується типових сильних та слабких сторін, а також можливостей та загроз центрам раннього розвитку, розглянемо їх на прикладі вже центру раннього розвитку дитини «Сім'я». За допомогою експертної оцінки в ході аналізу було визначено фактори впливу, здійснено кількісну оцінку сильних і слабких сторін діяльності підприємства, а також ринкових можливостей підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

## Кількісна оцінка SWOT-аналізу центру «Сім'я»

Сильні сторони				Слабкі сторони			
	Бал	Ранг	Значення		Бал	Ранг	Значення
1	4	3	12	1	4	5	20
2	4	4	16	2	1	2	2
3	4	5	20	3	3	3	9
4	4	1	4	4	3	4	12
5	3	2	6	5	4	1	4
Можливості				Загрози			
	Бал	Ранг	Значення		Бал	Ранг	Значення
1	2	2	4	1	1	2	2
2	2	1	2	2	3	4	12
3	4	3	12	3	2	1	2
4	3	4	12	4	4	3	12
5	4	5	20	5	2	5	10

Кількісна бальна оцінка здійснювалася в межах від 1 до 4 балів, де 4 – найбільше значення, а 1 – найменше. Рангова оцінка здійснювалась в межах від 1 до 5, де найменше значення – 1, а найбільше – 5. Така оцінка характеризує ступінь впливу сильних і слабких сторін діяльності підприємства на перспективи використання існуючих можливостей і протидії загрозам. Графічне подання сильних і слабких сторін, можливостей і загроз зовнішнього середовища зображено на рис. 4.

Отримані оцінки просумуємо за рядками і стовпцями і занесемо до матриці, де на перетині сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, запропонуємо заходи з розвитку маркетингової діяльності центру «Сім'я» (рис. 5).

На основі цієї матриці сформульовано проблеми, обумовлені тим чи іншим поєднанням сильних (слабких) сторін досліджуваного центру з можливостями (загрозами).

Аналізуючи існуючу маркетингову діяльність, можна визначити головні стратегічні напрями розвитку досліджуваного центру:

1. Проведення заходів стимулювання попиту, збільшення поінформованості про діяльність центру з використанням інформаційних технологій.

2. Розробка рекламної кампанії. Як видно з досліджень, рекламна кампанія центру практично відсутня, тому необхідно розробити та провести ефективну рекламну кампанію для збільшення рівня обізнаності і кількості відвідувачів центру.

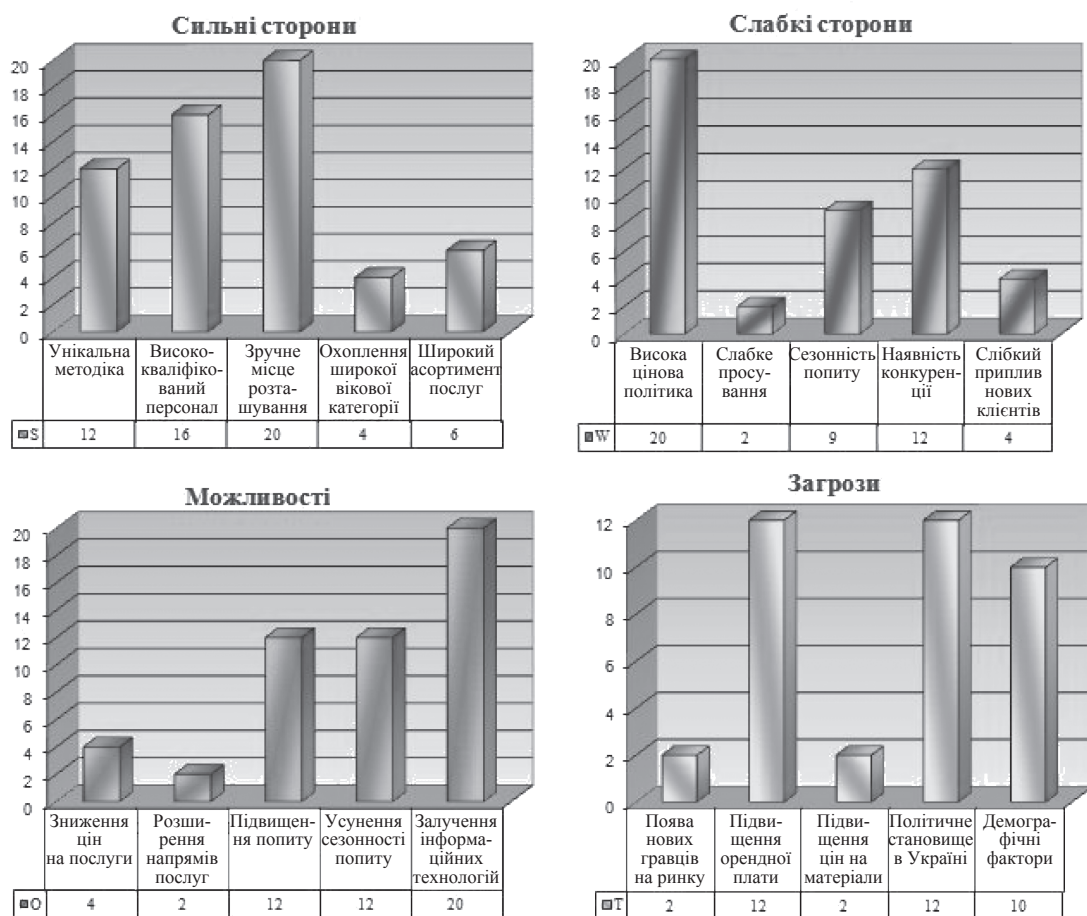


Рис. 4. Графічне подання сильних і слабких сторін, можливостей і загроз зовнішнього середовища центру «Сім'я»

	Сильні сторони				Слабкі сторони			
	Бали	Зручне місце розташування	Високо-кваліфікований персонал	Унікальна методика	Бали	Висока цінова політика	Навантженість конкурентів	Сезонність попиту
<b>Можливості</b>	Балив	20	16	12	20	20	12	9
	Підвищення попиту шляхом проведення рекламної кампанії	Проведення заходів стимулювання попиту	.....	.....	12	.....	Проведення рекламної кампанії	.....
	Усунення сезонності попиту шляхом проведення акції та заходів	Проведення додаткових заходів у сквері біля центру «Сім'я»	.....	Розробка стратегічного маркетингу	12	.....	.....	Розробка заходів щодо врегулювання коливань попиту
	Залучення інформаційних технологій	Збільшення поінформованості про діяльність центру «Сім'я»	Впровадження блогів та сторінки порад у мережі Інтернет	Підвищення популярності методики у ЗМІ	20	.....	Проведення конкурсів для батьків з метою спонукання розповсюдження інформації про роботу центру «Сім'я»	.....
<b>Загрози</b>	Бали	20	16	12	20	20	12	9
	Підвищення орендної плати, зміна приміщення	.....	.....	.....	12	Пошук нових шляхів зниження витрат	.....	.....
	Нестабільне політичне становище в Україні	.....	Залучення персоналу для допомоги дітям із зони АТО	.....	12	Введення безкоштовних уроків для біженців із зони АТО	.....	.....
	Демографічні фактори	.....	.....	Пошук нових ніш	10	.....	.....	.....

Рис. 5. Проблемне поле центру «Сім'я»

3. Розширення напрямів послуг. У результаті побудови матриці БКГ всі товарні групи або окремі продукти компанії розбилися на 4 квадранти. Стратегія розвитку групи послуг залежить від того, в якому квадранті знаходиться послуга.

З аналізу (рис. 6) видно, що у досліджуваному центрі існує не досить збалансований портфель продуктів, щоб його оптимізувати, можливо, за доцільне буде додати напрям хореографії, що користується великою популярністю серед батьків малечі.

Дані фінансово-економічної діяльності свідчать про високий рівень рентабельності прибутку на початку роботи центру «Сім'я» (рис. 7), що стало серйозним стимулом для розширення діяльності бізнесу і підтвердження доцільності капіталовкладень. Проте –40% рентабельності прибутку в липні свідчать про критичне становище підприємства в цей період, що не може залишитися поза увагою. Кількість клієнтів знижується, і заклад поступово стає збитковим. Слід розробити спе-

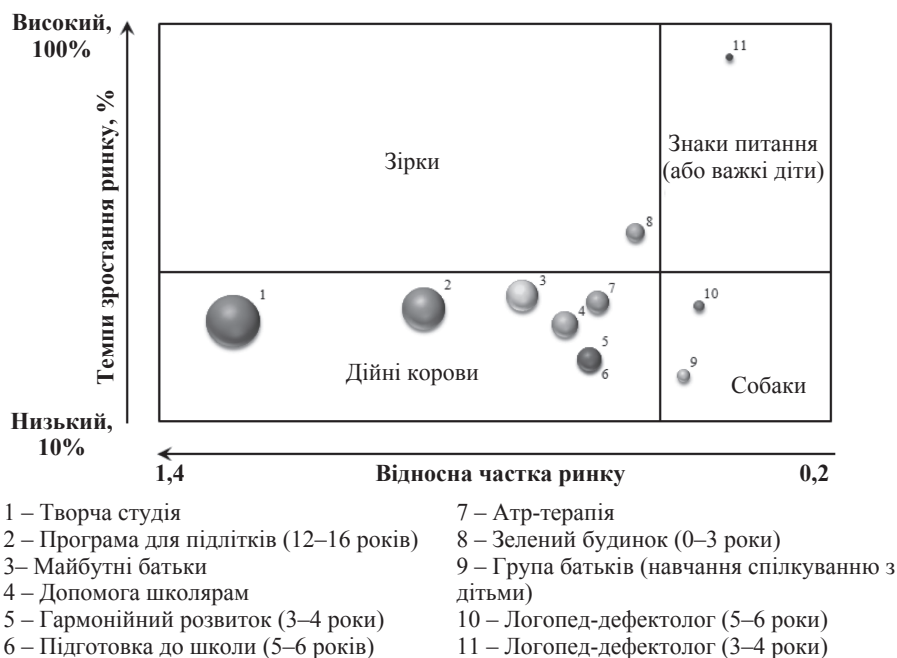


Рис. 6. Матриця БКГ центру «Сім'я»

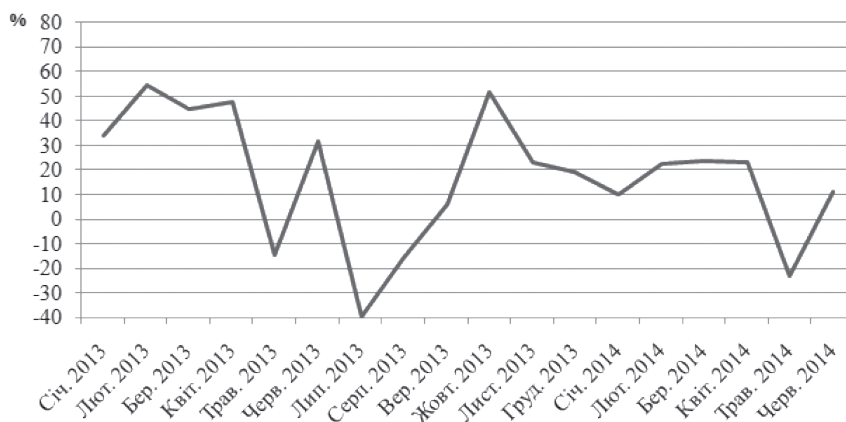


Рис. 7. Динаміка рентабельності прибутку із січня 2013 р. по червень 2014 р.

ціальні стимулюючі заходи для залучення відвідувачів саме у липні для підтримання позитивної діяльності підприємства у не-сезонний період.

Необхідно також зменшити вплив сезонності попиту, за допомогою пошуку та впровадження нових видів послуг актуальних саме у літній період часу.

У результаті проведеного аналізу діяльності центру «Сім'я» можна зробити висновок про те, що система маркетингових комунікацій на підприємстві не забезпечує досягнення маркетингових цілей центру «Сім'я». Прибутковість та високі показники рентабельності (55%) на початку роботи свідчать про високий попит на послуги закладу, але сезонність бізнесу і нерентабельність (–40% у липні 2013 р.) в літній період є яскравим сигналом для перегляду маркетингової діяльності підприємства, оскільки коефіцієнт відтоку клієнтів складає 78%. Серед основних причин цього явища можна виділити:

- відсутність планування системи комунікацій підприємства;
- відсутність розробки та планування рекламної діяльності підприємства як найбільш значущого елемента комунікацій;
- відсутність системи оцінки результатів використання елементів комунікаційного комплексу всієї системи в цілому.

З метою вдосконалення роботи центру «Сім'я» можна сформувані такі напрями розвитку фірми:

- розробити комунікаційну стратегію підприємства;
- здійснити планування рекламної діяльності підприємства;
- розробити заходи просування центру на ринку;
- розробити та провести ефективну рекламну кампанію;
- розглянути варіанти, за рахунок яких можна збільшити частку ринку;
- розширити спектр послуг, щоб максимально нівелювати вплив сезонності бізнесу за допомогою пошуку та впровадження нових видів послуг актуальних саме на травневі свята та у літній період.

Підсумовуючи, можна сказати, що ринок освітніх послуг для дітей дошкільного віку в Україні стрімко зростає. Особливо високий попит спостерігається на послуги центрів раннього розвитку дитини. Це не тільки новий тренд, а в першу чергу досить перспективний бізнес, що сприяє формуванню людського капіталу та інтелектуального потенціалу України.

Однак для успішного функціонування дитячого центру розвитку необхідно регулярно здійснювати маркетинговий аналіз як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, базуючись на якому розробити комплекс маркетингу, який би не лише задовольняв потреби потенційних клієнтів у рамках цільового ринку, а й максимізував ефективність організації.

### Список використаних джерел

1. Алексеева К.А. Оцінка інтелектуального капіталу в соціально орієнтованій економіці / К.А. Алексеева // Економіка та держава. – 2009. – № 1 (73). – С. 84–87.
2. Бажан І.І. Інтелектуальний капітал та основні підходи до його оцінки / І.І. Бажан // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 1 (17). – С. 52–56.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: Ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; пер. с англ. Н. Мишакова. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
4. Бутнік-Сіверський О. Інноватика та інтелектуальна економіка (теоретико-методичний аспект) / О. Бутнік-Сіверський // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2008. – № 1. – С. 63–77.
5. Гадзало А.Я. Розвиток теорії людського капіталу в економічній науці [Електронний ресурс] / А.Я. Гадзало // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. праць. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 311–317. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltu/19\\_10/311\\_Gadzalo\\_19\\_10.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/19_10/311_Gadzalo_19_10.pdf)

6. Кендюхов О.В. Теоретичні засади організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Кендюхов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 152–158. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011\\_36/11kovbcc.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_36/11kovbcc.pdf)
7. Кондаков А. Тенденции современного дошкольного образования [Электронный ресурс] / А. Кондаков. – Режим доступу: [gosbook.ru](http://www.gosbook.ru)
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Поповиченко І.В. Стратегічні підходи до управління інтелектуальним капіталом / І.В. Поповиченко, Г.Л. Ступнікер // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки». – Вип. 22. – С. 110–113. – С. 375–381.
10. Пристай І.М. Людський капітал як ключовий фактор розвитку конкурентоспроможності країни [Електронний ресурс] / І.М. Пристай, І.А. Лапшина // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. праць. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 253–260. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltsu/21\\_9/253\\_Pry.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltsu/21_9/253_Pry.pdf)
11. Радіонова І.Ф. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економіки: розмежування понять і явищ / І.Ф. Радіонова, В.І. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 56–66.
12. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми та закономірності розвитку / А. Чухно // ЕУ. – 2002. – № 11–12.

### References

1. Alekseyeva K.A. *Otsinka intelektual'noho kapitalu v sotsial'no oriyentovaniy ekonomitsi*, [Assessment of intellectual capital in socially oriented economy]. *Ekonomika ta derzhava*. [Economy and State], 2009, no. 1 (73), pp. 84-87.
2. Bazhan I.I. *Intelektual'nyy kapital ta osnovni pidkhody do yoho otsinky*, [Intellectual capital and main approaches to its assessment]. *Visnyk Berdyans'koho universytetu menedzhmentu i biznesu*. [Journal of Berdyansk University of Management and Business], 2012, no. 1 (17), pp. 52-56.
3. Brooking, Annie (1996), *Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise*, International Thomson Business Press, New York.
4. Butnik-Sivers'kyu O. *Innovatyka ta intelektual'na ekonomika (teoretyko-metodychnyy aspekt)*, [Innovation and Intellectual economics (theoretical and methodological aspects)]. *Teoriya i praktyka intelektual'noyi vlasnosti* [Theory and practice of intellectual property], 2008, no. 1, pp. 63-77.
5. Hadzalo A.Ya. *Rozvytok teorii lyuds'koho kapitalu v ekonomichniy nauksi*, [The development of human capital theory in economics]. *Naukovyy visnyk natsional'noho lisotekhnichnoho universytetu Ukrayiny: Zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats'*. [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine: Collection of scientific works], 2009, pp. 311-317. [ules for the Citing of Sources] Available at: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltsu/19\\_10/311\\_Gadzalo\\_19\\_10.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltsu/19_10/311_Gadzalo_19_10.pdf) (Accessed 27 February 2015).
6. Kendyukhov O.V. *Teoretychni zasady orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnya intelektual'nyim kapitalom pidpryyemstva*, [The theoretical basis of organizational and economic mechanism of intellectual capital enterprise]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. [Bulletin of Economics and transportation industries], 2011, no. 36, pp. 152-158. [ules for the Citing of Sources] Available at: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011\\_36/11kovbcc.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_36/11kovbcc.pdf) (Accessed 27 February 2015).
7. Kondakov A. *Tendentsyy sovremennoho doshkol'noho obrazovanyya*, [Tendencies of modern preschool education] [ules for the Citing of Sources] Available at: <http://www.gosbook.ru> (Accessed 27 February 2015).

8. *Ofitsiynnyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy*, [The official website of the State Statistics Service of Ukraine] [ules for the Citing of Sources] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 27 February 2015).

9. Popovychenko, I. V. *Stratehichni pidkhody do upravlinnya intelektual'nym kapitalom*, [Strategic approaches to management of intellectual capital]. *Zbirnyk naukovykh prats' ChDTU. Seriya "Ekonomichni nauky"* [Collected Works of Cherkasy State Technological University. A series of "Economics"], 2011, no. 22, pp. 110-113.

10. Prystay I.M. *Lyuds'kyu kapital yak klyuchovyy faktor rozvytku konkurentospromozhnosti krayiny*, [Human capital is a key factor of competitiveness of the country]. *Naukovyy visnyk natsional'noho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy: Zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats'* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine: Collection of scientific works], 2011, no. 21.9, pp. 253-260. [ules for the Citing of Sources] Available at: [http://www.nbuuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltsu/21\\_9/253\\_Pry.pdf](http://www.nbuuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltsu/21_9/253_Pry.pdf) (Accessed 27 February 2015).

11. Radionova I.F. *Intelektual'nyy kapital ta intelektual'nyy potentsial ekonomiky: rozmezhuvannya ponyat' i yavlyshch*, [Intellectual capital and intellectual potential of the economy: the distinction between phenomena and]. *Aktual'ni problemy ekonomiky* [Recent economic problems], 2011, no. 10, pp. 56-66.

Обоснована необхідність розвитку людського капіталу, починаючи з дошкільного віку. Осуществлен маркетинговий аналіз ринку дитячих центрів раннього розвитку в Україні з використанням кількісного SWOT-аналізу, PEST-аналізу, портфельного аналізу і т. п. Виявлені основні тенденції в розвитку центрів раннього розвитку дітей. Вивдвинуте предположение о необходимости регулярного маркетингового анализа как внешней, так и внутренней среды. Основываясь на результатах маркетингового анализа, даны рекомендации относительно маркетинговых мероприятий, которые не только удовлетворяли бы потребности потенциальных клиентов в рамках целевого рынка, но и максимизировали эффективность детского центра раннего развития.

**Ключевые слова:** *человеческий капитал, количественный SWOT-анализ, PEST-анализ, маркетинговые мероприятия, детский центр раннего развития*

The necessity of human capital development starting with pre-school age is justified. Market analysis of children's development centers in Ukraine is done using quantitative SWOT analysis, PEST analysis, portfolio analysis, and etc. There has been made an assumption on the need of regular market analysis of both external and internal environment. There have been determined trends in early development centers. The recommendation on marketing activities has been given of marketing research for measures that would not only meet the needs of potential clients, but also to maximize the effectiveness of children's center.

**Key words:** *human capital, quantitative SWOT analysis, PEST analysis, portfolio analysis, marketing activities, children's early development centers.*

*Одержано 23.01.2015.*

УДК 658.8

*І.В. ТАРАНЕНКО*, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

*С.С. ЯРЕМЕНКО*, кандидат економічних наук, доцент  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

*В.А. ЗЕЛЕНСЬКА*, магістрант  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## ПОШУКОВІ МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВАЧІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано шляхи реалізації стратегії зростання вітчизняних машинобудівних підприємств за рахунок як залучення нових споживачів на наявних ринках, так і географічної диверсифікації експорту. За результатами аналізу сучасних тенденцій розвитку та провідних гравців світового ринку продукції чорної металургії виявлено, що найбільш перспективним для збуту обладнання для металургійної промисловості є регіон Азії, а саме – Китай. Первинний пошук і збір інформації про нових споживачів запропоновано вести через міжнародні пошукові B2B інтернет-портали, веб-сайти консалтингові компанії, міжнародні та національні асоціації виробників.

**Ключові слова:** *машинобудівне підприємство, стратегія зростання, світовий ринок, пошукові дослідження, пошуковий інтернет-портал.*

**Вступ.** В умовах посилення економічної нестабільності на національному та глобальному рівнях набуває першочергового значення проблема стратегічного забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світових ринках машинобудівної продукції. Тому розробка маркетингових стратегій зростання вітчизняних машинобудівних підприємств набуває особливої актуальності.

Стратегія розвитку ринку шляхом виходу вітчизняних підприємств на нові територіальні ринки збуту забезпечить стабільне надходження замовлень і знизить чутливість підприємства до економічних спадів, а також сприятиме географічній диверсифікації зовнішньої торгівлі України. Стратегія глибокого проникнення на вже освоєний ринок має забезпечити подальше закріплення на ньому, збільшення обсягів продажів та доходів підприємства. Реалізація названих стратегій потре-

бує удосконалення методів маркетингових досліджень зарубіжних промислових ринків з метою розширення кола споживачів продукції вітчизняних підприємств машинобудівного комплексу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наукових публікаціях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як І. Ансофф, Л. Балабанова, Ф. Котлер, Н. Куденко, Ю. Морозов, М. Портер [1–6] та ін., висвітлено зміст маркетингових стратегій підприємства. Втім проблема розробки і реалізації маркетингових стратегій підприємств на промислових ринках в умовах глобальної економічної нестабільності висвітлена недостатнім чином і потребує подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Для сучасної економіки України притаманна низька конкурентоспроможність підприємств машинобудівного комплексу, а вітчизняні виробники діють в агресивному середо-



вищі в умовах невизначеності та підвищеного ризику. Забезпечення конкурентоспроможності в сучасних умовах потребує розробки маркетингових стратегій розвитку і пошуку нових ринків для продукції, що виробляється.

**Мета роботи:** за результатами аналізу сучасних тенденцій розвитку світового ринку продукції чорної металургії та пошукових досліджень споживачів визначити перспективні ринки збуту для машинобудівних підприємств-виробників устаткування для металургійної промисловості.

**Виклад основного матеріалу.** Одним з провідних підприємств важкого машинобудування України, що спеціалізується на проектуванні та виробництві важкого і великогабаритного обладнання для чорної та кольорової металургії, енергетики, гірничої і нафтопромисловості, шахто- і тунелебудування, будівельної індустрії, є ПАТ «Дніпроважмаш».

Високий рівень технічного обладнання виробництва, науковий потенціал та професійний персонал дозволяють виготовляти продукцію високої якості. ПАТ «Дніпроважмаш» є традиційним постачальником обладнання для найбільших підприємств України: «Запоріжсталь», «Арселор Міттал Кривий Ріг», «Дніпровський МК ім. Дзержинського», НЗФ, ЗФЗ, «Полтавський ГЗК», ОГОК, ІнГОК, а також підприємств близького (Росія, Казахстан) і дальнього зарубіжжя.

Однією з останніх найбільш перспективних власних розробок є пересувний розвантажувальний комплекс, 2-опорний вагоноперекидувач, подрібнювально-перевантажувальний комплекс [7].

Система якості, яка використовується на підприємстві, сертифікована фірмою TUV-Nord (Німеччина) та УкрСЕПРО, що дозволяє із впевненістю стверджувати про гарантію якості виготовленої продукції.

Володіючи достатнім рівнем науково-технічного та виробничого потенціалу, підприємство поставило стратегічне завдання збільшення обсягу продажів продукції на вітчизняному та зарубіжних ринках.

Завдання збільшення обсягу продажів продукції на вітчизняному та зарубіжних ринках, яке стоїть перед підприємством, вимагає розробки належної маркетингової стратегії зростання. Відповідно до моделі «Матриця розвитку товару/ринку», запропонованої І. Ансоффом [1, с. 182], можна виділити чотири альтернативні стратегії зростання (рис. 1): стратегія глибокого проникнення на ринок; стратегія розвитку ринку; стратегія розвитку товару; стратегія диверсифікації.

Ринок	Товар	
	Існуючий	Новий
Існуючий	1. Стратегія глибокого проникнення на ринок	3. Стратегія розвитку товару
Новий	2. Стратегія розвитку ринку	4. Стратегія диверсифікації

**Рис. 1. Матриця І. Ансоффа «товар – ринок» [1, с. 182]**

**Стратегія глибокого проникнення на ринок** (наявні товари на існуючому ринку) передбачає збільшення обсягів збуту, ринкової частки та прибутку на існуючих ринках завдяки наявним товарам [1, с. 187].

Стратегія глибокого проникнення на ринок передбачає використання таких можливостей: приваблення нових споживачів шляхом пропонування їм кращих умов, ніж у конкурентів; зниження витрат на виробництво та збут; активізація діяльності щодо просування товару; переконання споживачів збільшити обсяг споживання товару; придбання фірми-конкурента; розвиток збутової мережі.

**Стратегія розвитку ринку** передбачає збільшення обсягу продажів завдяки виходу на новий ринок з існуючим товаром. При цьому є дві альтернативи: вихід на нові географічні ринки або орієнтація на нові сегменти ринку.

Стратегія розвитку ринку також є формою збільшення обсягів продажів, частки ринку та прибутку, але передбачає проникнення фірми на нові ринки завдяки: виявленню нових сфер використання товару; виходу на нові сегменти ринку че-

рез репозиціонування товару; виходу на нові територіальні ринки збуту; пропонуванню товару через нові канали збуту.

Перелічені стратегії передбачають збільшення обсягу продажів, частки ринку та прибутку шляхом інтенсифікації ресурсів фірми.

**Стратегія розвитку товару** передбачає зростання збуту завдяки удосконаленню існуючих та розробці нових товарів для існуючого кола споживачів та передбачає: підвищення якості товару; розробку нових моделей товару; розробку нових товарів згідно із запитом споживачів; розширення асортименту.

Підприємству ПАТ «Дніпроважмаш», виходячи з існуючого виробничо-технологічного та наукового потенціалу і ситуації, яка склалася на ринку, *слід розглянути такі варіанти стратегії зростання: стратегія глибокого проникнення на ринок; стратегія розвитку ринку.* Більш довгостроковою стратегічною метою може виступати орієнтація на *диверсифікацію виробництва.*

Розробка та реалізація маркетингової стратегії зростання підприємства виконується згідно з певним алгоритмом, який передбачає вирішення таких завдань:

– по-перше, поглиблений аналіз ринків, на яких вже діє підприємство, та на яких воно передбачає розширити свою присутність, а також нових ринків, вихід на які є бажаним (виявлення та аналіз конкурентів та споживачів – реальних і потенційних);

– по-друге, аналіз маркетингової політики конкурентів з метою адаптації та впровадження найбільш успішних маркетингових рішень та інструментів;

– по-третє, розробка заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виробнича діяльність ПАТ «Дніпроважмаш» орієнтована на ринки продукції машинобудування, передусім – ринок обладнання для металургійної промисловості. Звідси, необхідно проаналізувати основні тенденції динаміки світового ринку продукції металургійної промисловості, підприємства якої є потенційними споживачами продукції ПАТ «Дніпроважмаш», основних споживачів машинобудівельного обладнання для металургійної промисловості, а також провідних світових виробників обладнання для металургійної промисловості.

Всесвітня асоціація виробників сталі (World Steel Association) публікує статистику виробництва сталі з 2010 по 2013 р. [8]. Нижче наведено динаміку виробництва продукції чорної металургії у розрізі регіонів світу за період 2010–2013 рр. Обсяги виробництва сталі (млн т) за період з 2010 по 2013 р. за регіонами світу наведено в табл. 1.

Протягом розглянутого періоду виробництво сталі у світі зросло на 12,5%. У 2013 р. обсяги виробництва зросли на 4,7%, що дозволяє прогнозувати подальше динамічне зростання. Динаміку обся-

Таблиця 1

Обсяги виробництва сталі (млн т) за регіонами світу

Регіон	2010		2011		2012		2013	
	Абс. знач.	Абс. знач.	Приріст 2011/2010, %	Абс. знач.	Приріст 2012/2011, %	Абс. знач.	Приріст 2013/2012, %	
ЄС	172,63	177,43	2,78	169,43	-4,5	165,6	-2,25	
Країни Європи (крім ЄС)	31,9	37,18	16,57	37,86	1,826	36,6	-3,312	
СНД	108,08	112,43	4,028	111,17	-1,117	108,74	-2,1	
Північна Америка	111,57	118,92	6,59	121,86	2,468	119,25	-2,14	
Південна Америка	43,873	48,357	10,22	46,93	-2,94	46	-1,93	
Африка та Середня Азія	35,241	34,291	-2,69	34,448	0,45	41,575	20,689	
Азія	894	954,19	6,734	982,71	2,988	1059,15	7,77	
Океанія	8,149	7,248	-11,056	5,805	-19,908	5,545	-4,47	
Разом	1405,4	1490	6,022	1510,2	1,35	1582,5	4,78	

Джерело: Всесвітня асоціація виробників сталі [www.worldsteel.org](http://www.worldsteel.org)

гів виробництва сталі за регіонами світу в період 2010–2013 рр. наведено на рис. 2.

При аналізі динаміки виробництва було виявлено, що протягом періоду з 2010 по 2013 р. найбільше зростання на рівні 18,4% відбулося в Азії. Країни Середньої Азії та Африки збільшили свої обсяги виробництва на 17,9%. Третє місце посіли країни Європи (крім ЄС), де зростання виробництва склало 14,7%. У країнах ЄС виробництво скоротилося на 4%. У Північній Америці спостерігалось зростання виробництва на 6,8%, а в країнах Південної Америки на 14,7%. Країни СНД показали незначне зростання 0,6%. У країнах Океанії відбулося скорочення на рівні 31,9%.

Виявлені тенденції у регіональному розвитку обумовили зміни часток регіонів світу у виробництві сталі (табл. 2).

Лідерами на ринку є країни Азії, частка яких у 2013 р. склала 66% від світового виробництва. Країни ЄС скоротили частку ринку в період з 2010 по 2013 р. з 12,2 до 10,4%, а країни СНД – з 7,6 до 6,8%.

Співвідношення обсягів виробництва сталі за регіонами світу станом на 2013 р. відображено на рис. 3.

У 2013 р. на країни Азії (переважно Китай) припадало близько 66,9% світового виробництва сталі. Друге місце з великим відривом займали країни ЄС (10,46%). На третьому та четвертому місцях були США (7,5%) та країни СНД (передусім Росія та Україна), частка яких складала 6,6%.

Домінування країн Азії, перш за все Китаю, у світових обсягах виробництва металургійної продукції та позитивна ди-

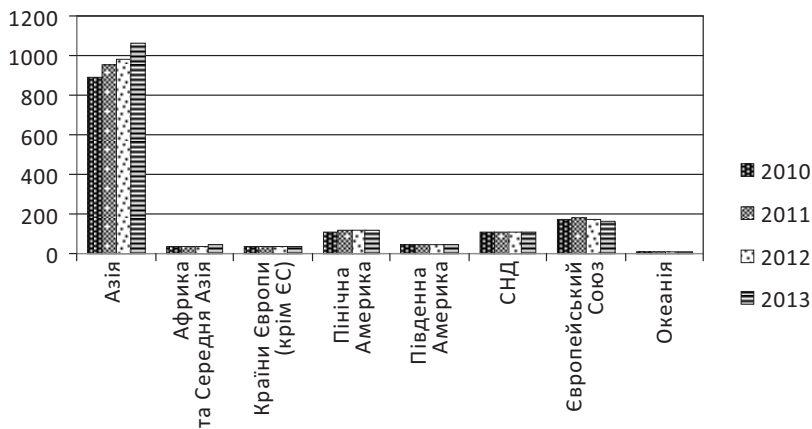


Рис. 2. Динаміка обсягів виробництва сталі за регіонами світу, 2010–2013 рр.

Складено за: Всесвітня асоціація виробників сталі [www.worldsteel.org](http://www.worldsteel.org)

Таблиця 2

Частка регіонів світу у виробництві сталі, % від світового обсягу

Регіон	2010	2011	2012	2013
Європейський Союз	12,28	11,9	11,21	10,46
Країни Європи (крім ЄС)	2,26	2,49	2,5	2,31
СНД	7,69	7,54	7,36	6,87
Північна Америка	7,93	7,98	8,06	7,53
Південна Америка	3,12	3,24	3,1	2,9
Африка та Середня Азія	2,5	2,3	2,28	2,62
Азія	63,6	64,03	65,07	66,92
Океанія	0,57	0,48	0,38	0,35

Джерело: Всесвітня асоціація виробників сталі [www.worldsteel.org](http://www.worldsteel.org)

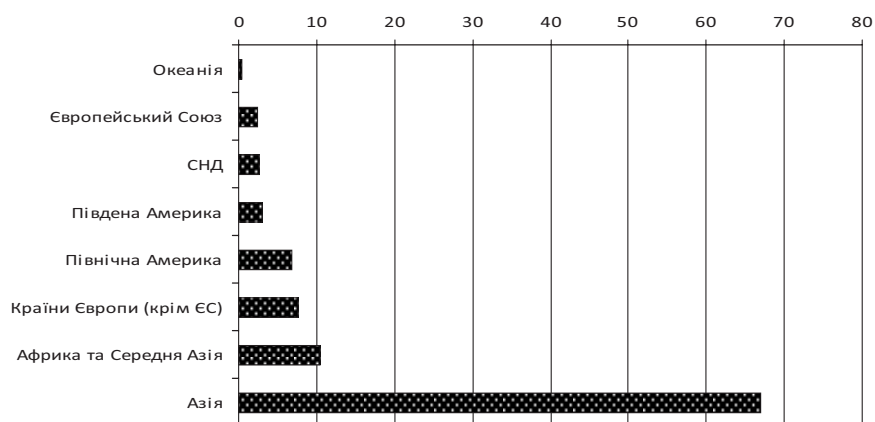


Рис. 3. Обсяги виробництва сталі за регіонами у 2013 р., % від світового виробництва

Джерело: Всесвітня асоціація виробників сталі [www.worldsteel.org](http://www.worldsteel.org)

наміка розвитку свідчать про високу перспективність цього регіону як ринку збуту машинобудівного обладнання для металургійної промисловості.

Рейтинг найбільших металургійних компаній світу щорічно наводить Всесвітня організація виробників сталі. Обсяги виробництва найбільших виробників за період 2012–2013 рр. наведено в табл. 3. Ранг компаній визначається на підставі обсягів виробництва у 2013 р. До рейтингу включено 24 компанії з обсягами виробництва, більшими за 10 млн т.

На світовому ринку чорної металургії лідером є компанія Arcelor Mittal з індійським капіталом і штаб-квартирою у Люксембурзі.

На другому місці – японська компанія Nippon Steel, на третьому, четвертому та п'ятому місцях знаходяться китайські компанії.

При розробці маркетингових стратегій зростання ПАТ «Дніпроважмаш» може орієнтуватися як на лідерів галузі у світовому масштабі, так і на локальні компанії з відносно невеликими обсягами виробництва. Перевагами роботи з великими компаніями будуть довгострокові перспективи співробітництва та схильність цих компаній до більш високих капіталовкладень у модернізацію виробництва. У свою чергу, відносно невеликі компанії країн, які розвиваються, можуть бути зацікавлені у більш гнучкій ціновій політиці.

Первинний пошук інформації про потенційних споживачів може проводитися через інтернет-сайти консалтингових компаній, зокрема тих, що займаються проблемами інвестування виробників сталі (*steel manufacturers*). Наприклад, на сайті *Investbulgaria* [9] наведено перелік болгарських виробників (77 компаній). Інформацію про потенційних споживачів також можна отримати через веб-сайти міжнародних та національних асоціацій виробників (табл. 4).

Ефективним методом первинного пошуку споживачів для ПАТ «Дніпроважмаш» може стати робота через пошукові Інтернет-портали, які підтримують модель B2B (Business-to-Business) та містять інформацію про компанії, які мають попит на машинобудівельну продукцію та обладнання для металургійної, гірничодобувної промисловості та ін. Слід особливо відзначити пошуковий B2B портал Europages [10].

Інформація на порталі подана за такими основними виробничими секторами: Машинобудування; Переробка сталі, металів; Послуги підприємств; Будівельні роботи; Харчова промисловість; Матеріали та обладнання; Електричне та електронне обладнання; Готова металопродукція; Матеріали; Предмети розкоші, товари для спорту та відпочинку; Хімія та фармацевтика; Гума та пластмаса; Транспортні засоби та обладнання; Сільське

Таблиця 3

## Обсяги виробництва сталі компаніями – найбільшими виробниками, 2012–2013 рр. (млн т)

Ранг	Компанія	Країна	2012	2013
1	ArcelorMittal	Індія/Люксембург	93,575	96,096
2	Nippon Steel	Японія	47,858	50,128
3	Hebei Iron and steel Group	Китай	42,84	45,786
4	BaotouSteel Group	Китай	42,7	43,906
5	Wuhan Iron and Steel (Group)	Китай	36,42	39,311
6	Posco	Південна Корея	39,875	38,417
7	Anshan iron and Steel Group corporation	Китай	30,23	33,687
8	Shougang Group	Китай	31,42	31,523
9	JFE Steel corporation	Японія	30,409	31,161
10	Tata Steel Group	Індія	22,974	25,272
11	United States Steel Corporation	США	21,444	20,308
12	Nucor Corporation	США	20,125	20,162
13	Gerdau S.A.	Бразилія	19,807	18,966
14	Hyundai Steel Company	Китай	17,124	17,303
15	Evrz Group, S.A.	Росія	15,945	16,109
16	Thyssen Krupp AG	Німеччина	14,461	15,864
17	Severstal JSC	Росія	15,14	15,691
18	Novolipetsk Steel (NLMK)	Росія	14,923	15,468
19	Metinvest Holoding LLC	Україна	14,344	14,295
20	IMIDRO	Іран	13,613	14,292
21	China Steel Corporation	Китай, Тайвань	12,729	14,288
22	Magang (Group) Holding Co., Ltd (Maansan Staal)	Китай	17,34	18,794
23	Steel Authority of India Limited (SAIL)	Індія	13,504	13,519
24	Magnitogorsk Iron and Steel Works	Росія	13,037	11,941

Джерело: Всесвітня асоціація виробників сталі [www.worldsteel.org](http://www.worldsteel.org)

Таблиця 4

## Міжнародні та національні асоціації підприємств металургійної промисловості

Назва асоціації	Веб-сайт
European Steel Association	<a href="http://www.eurofer.org/index.php/eng/Home">www.eurofer.org/index.php/eng/Home</a>
Canadian Steel Producers Association	<a href="http://canadiansteel.ca/">http://canadiansteel.ca/</a>
Polish Steel Association	<a href="http://www.hiph.com.pl/GLOWNA/aktual_eng.php">www.hiph.com.pl/GLOWNA/aktual_eng.php</a>
Bulgarian Association of metallurgical industry	<a href="http://www.bcm-bg.com">www.bcm-bg.com</a>
German Steel Federation	<a href="http://www.stahl-online.de">www.stahl-online.de</a>
American Iron and Steel Institute	<a href="http://www.steel.org">www.steel.org</a>
French Steel Federation	<a href="http://www.acier.org/en.html">www.acier.org/en.html</a>
FEDERACCAI (Italian Steel Makers and Transformers Association)	<a href="http://www.federacciai.it/DefaultIN.htm">www.federacciai.it/DefaultIN.htm</a>
SIDEREX (Spanish Association of Steelworks Exporters)	<a href="http://www.siderex.es/">www.siderex.es/</a>
UNESID (Spanish Association of Iron and Steelmaking Companies)	<a href="http://www.unesid.org/">www.unesid.org/</a>
Latin American Steel Association – ALACERO	<a href="http://www.alacero.org">www.alacero.org</a>
Association for Iron & Steel Technology – AIST	<a href="http://www.aist.org/">www.aist.org/</a>

Джерело: Всесвітня асоціація виробників сталі [www.worldsteel.org](http://www.worldsteel.org)

господарство та тваринництво; Домашні меблі; Скло та будівельні матеріали; Будівельні роботи.

Інтерес з т. з. пошуку споживачів для ПАТ «Дніпроважмаш» становлять, на наш погляд, сектори: Машинобудування; Переробка сталі, металів; Транспортні засоби та обладнання. Нагадаємо, що на порталі представлено споживачів, виробників та посередників у продажах певної промислової продукції.

Наприклад, за сектором «Машинобудування» пропонуються такі розділи: Навколишнє середовище – машини та обладнання; Теплоустановки та обладнання; Метали – обладнання та матеріали; Папір та топографічна справа – машини та матеріали; Пластмаса, гума – обладнання та матеріали; Хімія, фармацевтика – обладнання та матеріали; Двигуни та деталі до них; Перевантажувальні та розвантажувальні роботи – матеріали та інструменти; Харчова промисловість – машини та обладнання; Сільське господарство – машини та матеріали; Текстиль – обладнання та матеріали; Деревина – обладнання та матеріали.

Далі, за розділом «Метали – обладнання та матеріали» пропонуються такі напрями: Алюміній – обладнання для виробництва столярної фурнітури; Заточувальні верстати; Ковальські цехи – обладнання та агрегати; Ливарне обладнання для гравітаційного лиття; Ливарне обладнання для відцентрового лиття; Ливарні цехи – обладнання та агрегати; Металургія – обладнання та агрегати; Металургія, чорна металургія – механізми та обладнання; Механічні ножиці; Устаткування для волочіння дроту, прутка; Преси для металу промислові; Прокатні стани – машини і механізми; Протяжні верстати; Різьбонарізні верстати; Свердлильні верстати; Верстати для видавлювання, карбування; Верстати для згинання; Верстати для різання металу промислові; Верстати для штампування; Верстати заточувальні, шліфувальні; Фрезерні верстати.

З позиції розширення та пошуку ринків збуту для перспективної розробки – пересувного розвантажувально-

го комплексу цікавим є пошук за розділом «Вантажно-розвантажувальні роботи». Алгоритм пошуку є таким: Пошук за видом діяльності: Початкова сторінка довідника EUROPAGES → Усі сектори діяльності → Машинобудування → Вантажно-розвантажувальні роботи → Обладнання та ін.

Пошук у розділі Вантажно-розвантажувальні роботи – Обладнання та ін. за розділами: Автопідйомники; Бункери та естакади; Вагонетки для сипучих вантажів; Вагони товарні; Внутрішній транспорт – несамохідні візки і платформи; Внутрішньозаводські транспортні системи; Стрічкові конвеєри; Навантажувачі автомобільні; Навантажувачі для піддонів; Підвісні та підлогові конвеєри; Підйомники і лебідки; Підйомники з кошиком; Повзучі монтажні платформи; Візки та вагонетки.

На цьому ж порталі міститься інформація щодо закупівлі та продажу промислового обладнання.

Таким чином, збір інформації про потенційних споживачів машинобудівельної продукції, обладнання для металургійної промисловості та інших секторів через пошукові B2B інтернет-портали є оптимальним методом первинного пошуку в разі вибору підприємством таких видів стратегії зростання, як стратегія розвитку ринку і стратегія глибокого проникнення на ринок.

**Висновки.** Виходячи з виробничо-технологічного та наукового потенціалу ПАТ «Дніпроважмаш», підприємству слід розглянути такі варіанти стратегії зростання:

- стратегія глибокого проникнення на ринок;
- стратегія розвитку ринку.

Аналіз тенденцій динаміки світового ринку металургійної продукції показав, що географічна диверсифікація дозволить забезпечити стабільне надходження замовлень і знизити чутливість підприємства до економічних спадів.

Первинний пошук зарубіжних підприємств – споживачів продукції ПАТ

«Дніпроважмаш» доцільно вести методом кабінетного дослідження, через:

- міжнародні пошукові інтернет-портали, які підтримують модель B2B (Business-to-Business), і містять інформацію про компанії, що мають попит на машинобудівну продукцію і устаткування для металургійної, гірничодобувної та інших секторів промисловості;

- інтернет-сайти консалтингових компаній;

- веб-сайти міжнародних і національних асоціацій виробників.

Проведення маркетингового дослідження створює умови для впровадження

стратегії розвитку ринку, що уможливить збільшення обсягів продажів, частки ринку та прибутку завдяки виходу на нові територіальні ринки збуту; виходу на нові сегменти ринку; пропонування товару через нові канали збуту.

У свою чергу, стратегію глибокого проникнення на ринок слід реалізовувати, перш за все, за рахунок приваблення нових споживачів, виявлених за результатами дослідження, шляхом пропонування їм кращих умов, ніж у конкурентів; активізації діяльності щодо просування товару; розвитку збутової мережі.

### Список використаних джерел

1. Ansoff H.I. *Strategies for Diversification* / H.I. Ansoff // *Harvard Business Review*; September-October 1957. – P. 113–124.
2. Балабанова Л.В. *Стратегічний маркетинг* / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.
3. Котлер Ф. *Маркетинг менеджмент* / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – СПб.: Питер, 2012. – 816 с.
4. Куденко Н.В. *Стратегічний маркетинг* / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2005. – 152 с.
5. Морозов Ю.Д. *Стратегия как фактор обеспечения экономического благополучия организации в контексте мировых тенденций устойчивого развития* / Ю.Д. Морозов, И.В. Тараненко // *Академічний огляд*. – 2011. – № 2 (35). – С. 164–175.
6. Портер М. *Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость* / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
7. Офіційний сайт ПАО Дніпроважмаш [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtm.dp.ua/>
8. Офіційний сайт Всесвітньої асоціації виробників сталі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.worldsteel.org](http://www.worldsteel.org)
9. Investbulgaria [Electronic resource]. – Available at: <http://www.investbulgaria.com/Category.php?c=50>
10. Пошуковий портал Europages [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.europages.co.uk/>
11. *Промисловий маркетинг: Теорія, світовий досвід, українська практика: підручник* / за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2005. – 764 с.

### References

1. Ansoff, H.I. (1957). *Strategies for Diversification*, Harvard Business Review; September-October, pp. 113-124.
2. Balabanova, L.V., Kholod, V.V., Balabanova I.V. (2012). *Stratehichnyj marketynh* [Strategic Marketing]. Kyiv, Tsentr uchbovoi literatury, 612 p.
3. Kotler, F., Keller, K.L. (2012). *Marketing menedzhment* [Marketing Management]. St. Petersburg, Russia, 816 p.
4. Kudenko, N.V. (2005). *Strategichnij marketing* [Strategic Marketing], Kyiv, KNEU, 152 p.

5. Morozov, Ju.D. (2011). *Strategija kak faktor obespechenija jekonomicheskogo blagopoluchija organizacii v kontekste mirovyh tendencij ustojchivogo razvitija* [Strategy as a factor of economic well-being in the context of the organization of global trends of sustainable development]. *Akademichnij ogljad* [Academic Review], vol. 2 (35), pp.164-175.

6. Porter, M. (2005). *Konkurentnoe preimuschestvo: Kak dostich' visokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost'* [Competitive Advantage: How to achieve results temple and ensure its sustainability]. Moscow, Al'pina Biznes Buks, 715 p.

7. Europages portal. Available at: <http://www.europages.co.uk>. (accessed 5 November 2014).

8. Starostina, A.O. (2005). *Promislovij marketing: Teorija, svitovij dosvid, ukrains'ka praktika* [Industrial marketing: theory, international experience, Ukrainian practice]. Kyiv, Znannja, 764 p.

9. Investbulgaria Website. Available at: <http://www.investbulgaria.com/Category.php?c=50>. (accessed 5 November 2014).

10. Public Company "Dniprovazhmash" Website. Available at: <http://www.dtm.dp.ua>. (accessed 5 October 2014).

11. World Steel Association Website. Available at: <http://www.worldsteel.org>. (accessed 5 November 2014).

В статье обоснованы пути реализации стратегии роста отечественных машиностроительных предприятий за счет как привлечения новых потребителей на имеющихся рынках, так и географической диверсификации экспорта. По результатам анализа современных тенденций развития и ведущих игроков мирового рынка продукции черной металлургии выявлено, что наиболее перспективным для сбыта оборудования для металлургической промышленности является регион Азии, а именно – Китай. Первичный поиск и сбор информации о новых потребителях предложено вести через международные поисковые B2B интернет-порталы, веб-сайты консалтинговые компании, международные и национальные ассоциации производителей.

**Ключевые слова:** *машиностроительное предприятие, стратегия роста, мировой рынок, поисковые исследования, поисковый интернет-портал.*

In the article grounded the ways to implement the growth strategy of domestic machine-building enterprises by both attract new customers in existing markets and geographical diversification of exports. The analysis of current trends and key players in the world steel market found that the most promising for sales of equipment for the steel industry is the region of Asia – namely China. The author proposed to conduct primary search and collect information about new customers through international B2B portals, websites, consulting companies, international and national associations of producers.

**Key words:** *machine-building enterprise, growth strategy, global market, exploratory research, internet search portal.*

*Одержано 4.02.2015.*



УДК 339.9

A. ZADOIA, Doctor of Economics, Full Professor,  
Head of Department of Alfred Nobel University

## ECONOMIES OF THE VISEGRAD COUNTRIES: COMPARATIVE ANALYSIS

The article analyzes the macroeconomic indicators of the Visegrad countries before and after the entering the European Union. A significant dependence of the GDP dynamic in the Czech Republic, Hungary and Slovakia from the dynamics of the EU as a whole and the lack of such the dependencies for the Polish economy was disclosed. There are not statistical confirmation of the predictions of accelerating inflation and rising unemployment for less developed countries in the case of their entering the EU. Every country remains free to choose effective methods to counter the challenges of integration. One of them is a speedy development of the domestic market and keeping dependency of the national economy on overseas trade (both import, and export) on the safe level, and Polish experience proves it to be valid.

**Key words:** *Visegrad Group, the European Union, GDP, inflation, unemployment*

Today the Visegrad group (V4) has become the most original phenomenon in European political and economic space. It was created in 1991 by the Czech and Slovak Federal Republic, the Republic of Poland and the Republic of Hungary. It successfully has passed a test of division one of the signer (the Czech Republic and Slovakia was formed in 1993 as a result of the Czech and Slovakian Republic's division), entering the European Union (all participants became the full European Union members in May 2004), and the latest world financial and economic crisis. Moreover, V4 plays the observable role in solving problems, having not only regional but also Europe-wide importance. It in particular shows the joint statement as a result of the meeting of the foreign secretaries of the Visegrad group with the Ukrainian minister of foreign affairs in Kiev on December 16, 2014 [1].

The phenomenon of the Visegrad group is explored in scientific literature well enough. The researchers spared special attention to the V4 on the eve of entering the European Union, because there were misgivings that the group would stop its existence since the primary tasks, for which it was cre-

ated, seemed solved [2–4]. However, thanks to large part to deep scientific analysis of this problem, the founders of the V4 exuded possible to continue its work in the former format.

The second wave of the interest to the Visegrad Four was connected with need of the estimation of the first result of the member-countries' activity in composition of the EU [5–7]. The authors analysed the consequences of entering the EU both for V4 as a whole and for separate countries.

In May 2014 the Visegrad countries celebrated the decennial event of the entering to the EU that caused a new wave of the raised interest to them [8–9]. In our opinion the Institute of the political sciences of Slovak academy of sciences has become the centre of the studies of these questions, which with support of the Visegrad fund has conducted a number of the typical international studies and has published two monographs [10–11]. The authors try to examine this question with several positions: history, political and economic. XXIII International economic forum, which took place in September 2014 in Krynica Zdrzy (Poland) was dedicated to the complex estimation of the result of the 10-

year stay of the Visegrad group countries in composition of the European alliance [12].

It is possible that in the near future the interest to experience of integration both countries of the Eastern Europe as a whole and participants of the Visegrad group in particular in the EU will increase again. This is connected with documentary fixation of the European surges of the new countries (Ukraine, Moldova and Georgia) and their signing of the agreements about Associations. The study of the predecessors' experience will allow not only imagining the contents of those transformations, which are necessary to realize on way of the European integration better, but also as far as possible avoiding the difficulties and mistakes, which were made by others.

The purpose of this article is to estimate of the macroeconomic situations in the participant-countries of the Visegrad Four on the eve of entering the EU and hereupon entering, as well as to study correlation of dynamics of the national factors with the track record of the EU economy as a whole.

Poland, Czech land and Hungary pertained to the oldest states of Europe. Stefan I became the first Hungarian king as far back as 1000. Boleslav I was awarded the title of the Polish king after 25 years. The first Czech prince to win the royal title was Vratislaus II of Bohemia in 1085, but inheritance of this title has in 1212 [10, p. 16]. The analysis of political and historic events for the last millennium shows that present participants of the Visegrad group practically have always strived to have some forms of the association that did not exclude the multiple conflicts. This group has got its name in honour of borough Visegrad, where the agreement between Polish, Czech and Hungarian kings, which defined the relations in this part of Europe for many years, was reached in 1335.

The modern Visegrad agreement was executed in the manner of declarations. The signers have formulated 5 basic objectives whose achievement the participants must follow:

– full restitution of state independence, democracy and freedom;

– elimination of all existing social, economic and spiritual aspects of the totalitarian system;

– construction of parliamentary democracy, modern State of Law, respect for human rights and freedoms;

– creation of a modern free market economy;

– full involvement in the European political and economic system, as well as the system of security and legislation [13].

The goal-directed realization of these positions in large part has defined the successful going of a country through the starting-up stage enter the European Union. As a result of the done work at the starting-up stage the process of entering united Europe did not become powerfully painful for these countries.

As Table 1 shows that on the eve of entering the EU all countries of the Visegrad group pertained to one group as to the level of the economic development. It is group of the middle developed countries. GDP per capita, calculated on parity of purchasing power in Euro (the method of Eurostat), varied between €10,000 and €20,000. This indicator was the lowest in Poland (about 50% to the average parameter in the European Union) and it was the highest in the Czech Republic – over 83%.

Table 1

**Main macroeconomic indicators of the V4 countries on the eve entering the EU\***

Indicator, country	2002	2003	2004
<b>GDP per capita, € (calculated according to PPP)</b>			
Czech Republic**	15,3	17,5	19,3
Hungary	12,7	13,1	13,8
Poland	9,9	10,2	11,0
Slovakia	11,2	11,7	12,6
EU (28)	21,0	21,3	22,3
<b>Rate of Real GDP Additions (%)</b>			
Czech Republic	6,5	6,4	6,1
Hungary	4,5	3,8	4,8
Poland	–	3,6	5,3
Slovakia	4,7	5,4	5,2
EU (28)	1,3	1,5	2,5
<b>Index of Consumer Price (%)</b>			
Czech Republic	1,4	–0,1	2,6
Hungary	5,2	4,7	6,8
Poland	1,9	0,7	3,6
Slovakia	3,5	8,4	7,5
EU (28)	2,5	2,1	2,3

Table 1

Indicator, country	2002	2003	2004
<b>Unemployment Rate (%)</b>			
Czech Republic	8,1	7,7	7,8
Hungary	5,8	5,7	5,8
Poland	18,1	19,4	19,6
Slovakia	19,1	18,7	18,3

\* Source: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm>

\*\* Own calculations.

It is necessary to line that all countries developed rapidly, demonstrating more or less stable GDP growth rate. The positive track record of national production began in the second half of the 1990-s when the first outcomes of the economic reforms, oriented on formation of market economies appeared. The Czech Republic occupies the specific position. Its economy pulled through the world financial crisis (GDP felt in 1997–1998) very hard. But in the following years increase of GDP was the highest. However, there is not yet tracked correlation between the track record of the countries' indicators and indicators of the EU as a whole.

If according to two first indicators participants of the Visegrad group entered the EU with closed parameters, problems of the balance on the money market and the market of the labour for them were absolutely different. The Czech Republic and Poland managed to hold the price: rate of inflation in these countries was lower than in the EU countries on average but in 2003 we could observe the stable level of the consumer prices. On the contrary, in Hungary and Slovakia rather quick growth of the consumer prices was typical.

Several other situations were formed on the labour market. The problem of the unemployment was moderate for the Czech Republic and Hungary. Slovakia and Poland had each fifth economically active person unemployed. At the time of entering the EU the unemployment rate in Poland was the highest in Europe.

Ten years of stay of the V4 countries in composition of the European Union noted ups and downs of the economy. We would like to pay attention to several trends, which are come to light with analysis of data in Table 2.

Table 2

**Main macroeconomic indicators of the V4 countries after the entering to the EU\***

Indicator, country	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>GDP per capita, € (calculated according to PPP)</b>									
Czech Republic	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Hungary	14,4	15,1	15,6	16,2	15,6	16,4	17,0	17,1	17,6
Poland	11,6	12,3	13,7	14,1	14,3	15,6	16,6	17,4	17,9
Slovakia	13,8	15,3	17,3	18,5	17,3	18,5	18,9	19,6	20,0
EU (28)	23,2	24,4	25,8	25,9	24,3	25,3	26,0	26,5	26,6
<b>Rate of Real GDP Additions (%)</b>									
Czech Republic	10,7	6,9	6,2	6,3	–2,9	5,0	0,5	–1,0	0,7
Hungary	4,3	4,0	0,5	0,9	–6,6	0,8	1,8	–1,5	1,5
Poland	3,5	6,2	7,2	3,9	2,6	3,7	4,8	1,8	1,7
Slovakia	6,5	8,3	10,7	5,4	–5,3	4,8	2,7	1,6	1,4
EU (28)	2,0	3,4	3,1	0,5	–4,4	2,1	1,7	–0,4	0,0
<b>Index of Consumer Price (%)</b>									
Czech Republic	1,6	2,1	3,0	6,3	0,6	1,2	2,1	3,5	1,4
Hungary	3,5	4,0	7,9	6,0	4,0	4,7	3,9	5,7	1,7
Poland	2,2	1,3	2,4	2,7	–0,9	1,4	3,6	2,8	0,4
Slovakia	2,8	4,3	1,9	3,9	0,9	0,7	4,1	3,7	1,5
EU (28)	2,3	2,3	2,4	3,7	1,0	2,1	3,1	2,6	1,5
<b>Unemployment Rate (%)</b>									
Czech Republic	8,0	7,8	6,8	5,6	5,5	6,1	6,9	7,0	6,9
Hungary	6,4	6,9	7,4	7,6	8,4	9,7	10,7	11,0	10,7
Poland	18,9	17,0	13,8	10,2	8,3	8,3	9,2	9,8	10,0
Slovakia	17,5	16,1	13,7	11,4	11,0	12,1	13,4	14,1	14,0

\*\* Source: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm>

1. First of all we can see approximation of new EU members on level of the development to average indicators. According to European statistics in 2013 GDP per capita, calculated on PPS, in Poland amounted to 67% from average on the EU, in Hungary – 66% and in Slovakia – 71%. But if to use the site data CIA for calculation, this correlation will turn out to be a bit different: Czech – 76%, Poland – 61%, Hungary – 57% and Slovakia – 71% [14]. However, in any case, there is a fact of the convergence of the development level.

2. The convergence is conditioned by quicker growth of GDP in the Visegrad countries than dynamic of average indicators in the EU as a whole. Moreover, entering the EU influenced GDP growth rate in the Czech Republic, Poland and Slovakia positively during the first years (particularly it is noticeable for Slovakia). And opposite trend exists only in Hungary: rates of economic growth were slow. Moreover, in 2007 growth rate of real GDP in Hungary started to outstrip this indicator in the EU as a whole.

3. The integration of the new countries in the European Union economy has brought about greater dependency of their development on the overall European trend. Particularly brightly this was shown during the crisis in 2009. If only the Czech Republic had experienced crisis in 1998 really, that consequences of the last crisis were fixed in each country. The most essential fall in GDP was in Hungary and Slovakia, and it was smaller in the Czech Republic. But Poland experienced only deceleration of economic growth. Such a difference in sensitivity of the economy of these countries to the world can, from our point of view, explain the integration depth of the countries in the European economy. It is possible to measure the ratio of the export to gross domestic product. In Hungary in 2013 this index accounted for 97,2% (during the crisis GDP fell by 6,6%), in Slovakia – 93% (the fall was 5,3%), in the Czech Republic – 81,1% (the fall was 2,9%), and in Poland – 46,7% (the growth was 2,6%) [14]. We can see this dependency during the time of the second wave of the crisis (2012–2013): GDP of the EU fell by 0,4%

in 2012, this factor in Hungary fell by 1,5%, and in the Czech Republic it went down by 1%. This fact confirms importance of the development of the home market for achievement of the stable economic position of the country.

4. The voiced hypotheses are confirmed on processing statistical data. As we can see in Table 3 ratio of GDP growth rate in the European Union as a whole to the track record of this factor for participants of the Visegrad group is essential for the Czech Republic, Hungary and Slovakia. So the rate of GDP growth in Slovakia is direct function of the same factor in the EU (correlations parameter is 0,92). It is quite an essential correlation between the rate of GDP growth in Hungary and the EU (correlation parameter is 0,83). The Czech economy depends on the EU less (correlation ratio is 0,74). For Poland available correlation is not essential (correlation ratio is only 0,65).

Table 3

**Correlation between indicators of dynamic both in the European Union and in the countries of V4 (2002–2013)**

Country	Correlation parameter of GDP growth rate	Correlation parameter of ICP
Czech Republic	0,7438	0,7571
Hungary	0,8249	0,4202
Poland	0,6503	0,7952
Slovakia	0,9246	0,3045

The life has shown that many forecasts for speedups to inflation, caused action of the law of the levelling-off of the prices after increasing degree to openness market, were unfounded. Even entry of Slovakia to the Euro-zone in January 2009 did not cause the hits to inflations. Moreover, during all these years (for a small exception) in Poland and the Czech Republic consumer price increase was more slowly than in the European Union as a whole. Herewith for these countries correlation parameter shows presence of a relationship with the inflation rates in the European Union (accordingly, 0,79 and 0,76). Alternatively for Hungary and Slovakia such a relationship is absent (correlation parameters are 0,42 and 0.30).

It is necessary to notice that the level of prices in the countries in question is really less than average in the EU. So, according to our calculation, based on the using of the purchasing power parity of national currency, level of the prices in the Czech Republic is 63% from average in the EU, in Poland – 59%, in Hungary – 62% and only in Slovakia it reached 70% [14]. The trend of levelling-off of the prices will be revealed in the future. And since there are only two ways of such justification – a fortification of the rate of national currency or speed inflation, for Slovakia as a member of the Euro-zone, there is no choice left. On the other hand, fluctuation in the level of the prices within 20% is normal for many «old» members of the EU and Euro-zone (for instance, Luxembourg and Spain).

6. The main problem for the countries of the Visegrad Four is the unemployment. It is possible to say that only the Czech Republic managed to keep this factor more or less acceptable for modern society. For Hungary entering the EU was signified by increasing the jobless rate, and today it is more than 10%, what is nearly twice as big as the start factor. Approximately the same jobless rate is in Poland; however, from the point of dy-

namic direction the picture in this country is opposite: this is twice as little as in the year of entering the EU. In Slovakia questions of the employment are solved worse than in other countries. The unemployment rate, with which the country started in the EU, approximately corresponded to Polish and it fell before the crisis in 2009. However, in the following years part of the unemployed people amongst economically active population started to increase and today reached one of the highest points in the EU – 14% (only in Latvia this parameter is 14,4%).

As it can be seen from the above, organized analysis allows confirming that majority of the problems which are predicted for the countries, increasing free trade with the European Union, can be successfully solved if the starting-up work has been made efficiently. It is not obligatory speedup of inflation or growth of the unemployment. Every country has enough liberties for choice of the efficient methods of the reaction on challenges of integration. One of them is a speedy development of the domestic market and keeping dependency of the national economy on overseas trade (both import, and export) on the safe level, and Polish experience proves it to be valid.

### Literature

1. Joint Statement of the Visegrad Group and Ukraine: <http://www.visegradgroup.eu/calendar/2014/joint-statement-of-the-141217> (Accessed February 5, 2015).
2. Lukáč, P. (2001) *Visegrad Co-operation – Ideas, Development and Prospects*. Slovak Foreign Policy Affairs, vol. 2, (1) Spring: pp. 6–23.
3. Bukalska, P. (2003) *A New Visegrad Group in New European Union – Possibilities and Opportunities for Development* (Warsaw: Centre for Eastern Studies).
4. Gyárfášová, O. (ed.) (2003) *Visegrad Group on the Doorstep of the European Union* (Bratislava: IVO).
5. Dangerfield, M. (2005) *The Visegrad Group in the Expanded European Union: From Preaccession to Postaccession Cooperation*, East European Politics and Societies, 22 (3): pp. 630–667.
6. Магдич А.С. *Циклические колебания и кризисы в транзитивной экономике стран ЦВЕ* / А.С. Магдич. – Saarbrücken Germany: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014. – 180 с.
7. Krno, S (ed.) (2006) *Visegrad Countries following their accession to the European Union* (Nitra: UKF).
8. Hunya, G., Richter, S. (2011) *Mutual Trade and Investment of the Visegrad Countries before and after their EU accession*, Eastern Journal of European Studies, Vol. 2 (2). December: pp. 77–91

9. Friedman, G. (2011) *Visegrad: A New European Military Force*, Statfor, Geopolitical Weekly (May 17).
10. Marušiak, J. et al. (2013) *International Cohesion of the Visegrad Group* Institute of Political Science, Slovak Academy of Science VEDA, Publishing House of the Slovak Academy of Science, Bratislava, 178 p.
11. Marušiak, J. et al. (2013) *Is Visegrad Still a Central European "Trade Mark"?* Institute of Political Science, Slovak Academy of Science VEDA, Publishing House of the Slovak Academy of Science, Bratislava, 203 p.
12. Economic Forum: <http://www.forum-ekonomiczne.pl/?lang=en> (Accessed February 5, 2015).
13. Declaration on Cooperation between the Czech and Slovak Federal Republic, the Republic of Poland and the Republic of Hungary in Striving for European Integration: <http://www.visegradgroup.eu/documents/visegrad-declarations/visegrad-declaration-110412-2> (Accessed February 5, 2015).
14. The World Factbook: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html> (Accessed February 5, 2015).

### References

1. Joint Statement of the Visegrad Group and Ukraine: <http://www.visegradgroup.eu/calendar/2014/joint-statement-of-the-141217> (Accessed February 5, 2015).
2. Lukáč, P. (2001) *Visegrad Co-operation – Ideas, Development and Prospects*. Slovak Foreign Policy Affairs, vol. 2, (1) Spring, pp. 6-23.
3. Bukalska, P. (2003) *A New Visegrad Group in New European Union – Possibilities and Opportunities for Development* (Warsaw: Centre for Eastern Studies).
4. Gyárfášová, O. (ed.) (2003) *Visegrad Group on the Doorstep of the European Union* (Bratislava: IVO).
5. Dangerfield, M. (2005) *The Visegrad Group in the Expanded European Union: From Preaccession to Postaccession Cooperation*, East European Politics and Societies, 22 (3): pp. 630-667.
6. Magdich A.S. (2014) *Ciklicheskie kolebania I krizisy v tranzitivnoi ekonomike stran CVE* [Cyclic fluctuations and crisis in transitive economy of the CEE countries], Saarbrücken Germany: LAP LAMBERT Academic Publishing, 180 p.
7. Krno, S (ed.) (2006) *Visegrad Countries following their accession to the European Union* (Nitra: UKF).
8. Hunya, G., Richter, S. (2011) *Mutual Trade and Investment of the Visegrad Countries before and after their EU accession*, Eastern Journal of European Studies, Vol.2 (2). December: pp. 77-91.
9. Friedman, G. (2011) *Visegrad: A New European Military Force*, Statfor, Geopolitical Weekly (May 17).
10. Marušiak, J. et al. (2013) *International Cohesion of the Visegrad Group* Institute of Political Science, Slovak Academy of Science VEDA, Publishing House of the Slovak Academy of Science, Bratislava, 178 p.
11. Marušiak, J. et al. (2013) *Is Visegrad Still a Central European "Trade Mark"?* Institute of Political Science, Slovak Academy of Science VEDA, Publishing House of the Slovak Academy of Science, Bratislava, 203 p.
12. Economic Forum: <http://www.forum-ekonomiczne.pl/?lang=en> (Accessed February 5, 2015).
13. Declaration on Cooperation between the Czech and Slovak Federal Republic, the Republic of Poland and the Republic of Hungary in Striving for European Integration: <http://www.visegradgroup.eu/documents/visegrad-declarations/visegrad-declaration-110412-2> (Accessed February 5, 2015).

14. The World Factbook: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html> (Accessed February 5, 2015).

У статті аналізується стан макроекономічних показників країн – учасниць Вишеградської групи напередодні вступу до Європейського Союзу та після цього. Виявлено значущу залежність динаміки ВВП Чеської Республіки, Угорщини та Словаччини від динаміки цього показника по ЄС у цілому та відсутність такої залежності для економіки Польщі. Не знайшли статистичного підтвердження прогнози про прискорення інфляції та зростання безробіття для менш розвинутих країн при їх вступі до ЄС. У кожній країні є достатньо свободи для вибору ефективних методів протидії викликам інтеграції. Одним з них є прискорений розвиток внутрішнього ринку та підтримка залежності національної економіки від зовнішньої торгівлі (як імпорту, так і експорту) на безпечному рівні.

**Ключові слова:** *Вишеградська група, Європейський Союз, ВВП, темпи інфляції, рівень безробіття.*

В статье анализируется состояние макроэкономических показателей стран – участниц Вышеградской группы накануне вступления в Европейский Союз и после этого. Обнаружена значимая зависимость динамики ВВП в Чешской Республике, Венгрии и Словакии от динамики этого показателя по ЕС в целом и отсутствие такой зависимости для экономики Польши. Не нашли статистического подтверждения прогнозы об ускорении инфляции и росте безработицы для менее развитых стран при их вступлении в ЕС. У каждой страны остается достаточно свободы для выбора эффективных методов противодействия вызовам интеграции. Одним из них является ускоренное развитие внутреннего рынка и поддержание зависимости национальной экономики от внешней торговли (как импорта, так и экспорта) на безопасном уровне.

**Ключевые слова:** *Вышеградская группа, Европейский Союз, ВВП, темпы инфляции, уровень безработицы.*

*Одержано 4.02.2015.*

УДК 339.73(477)

К.О. ВОРОБИЙОВА, кандидат економічних наук, викладач  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## НАПРЯМИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню напрямів нейтралізації впливу макроекономічних валютних ризиків на національну економіку України, які можуть бути прийнятні для розробки державної валютно-курсової політики як системи заходів, спрямованих на вирішення актуальних економічних проблем.

**Ключові слова:** макроекономічні валютні ризики, державне управління, валютно-курсова політика.

**Вступ.** Перед Урядом України постійно постає питання про необхідність створення умов для стійкого економічного зростання, підвищення національної конкурентоспроможності на світовому ринку та, як передумову цього, укріплення фінансової системи шляхом нейтралізації впливу на неї макроекономічних валютних ризиків. У зв'язку з відсутністю в Україні ефективної державної політики щодо управління макроекономічними валютними ризиками необхідним є визначення напрямів забезпечення нейтралізації впливу макроекономічних валютних ризиків на національну економіку України, що сприяло б забезпеченню передумов для економічного зростання та підвищення національної конкурентоспроможності.

**Постановка проблеми.** Як правило, валютні ризики пов'язують тільки з коливанням валютного курсу. У той же час в умовах прискореної інфляції у період між укладанням контракту та здійсненням самого платежу відбувається падіння купівельної спроможності національної валюти, в результаті чого зменшується валютна виручка навіть у тому випадку, коли ринковий валютний курс залишається незмінним. Наявність розриву у часі між укладанням та виконанням угоди посилює ступінь невизначеності її фінансо-

вих результатів, тому що протягом цього періоду можливі зміни як ринкового валютного курсу, так і паритету купівельної спроможності валют. Крім того, можливі зміни в умовах обміну валюти, що передбачає виникнення валютного ризику при незмінному обмінному курсі. Існуючі шляхи нейтралізації впливу валютних ризиків, як правило, можна застосовувати лише до конкретних суб'єктів господарювання, які здійснюють свою діяльність на мікрорівні. Наявні способи не враховують ситуацію виникнення валютного ризику для країни в цілому. Актуальним та важливим є питання пошуку шляхів нейтралізації впливу макроекономічних валютних ризиків на економіку України.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Аналізу валютно-курсової політики та проблемам курсоутворення в Україні, присвячено праці багатьох вчених, зокрема О. Береславської [1], А. Задой [4], В. Міщенко [5], С. Михайліченко [6], О. Пасічника [9], І. Федорова [10], О. Шнипко [11]. Проте проблема виникнення макроекономічних валютних ризиків та шляхів державного управління такими ризиками з метою їх нейтралізації вивчена недостатньо та потребує додаткових теоретичних та практичних досліджень для розробки нових наукових висновків щодо державного управлін-



ня такими ризиками. Обмеженість досліджень та неповне відображення зазначеної проблеми в економічній літературі, а також практична необхідність вирішення цієї проблеми обумовили вибір теми цієї статті.

**Метою статті** є визначення шляхів адаптації національної економіки України до макроекономічних валютних ризиків шляхом розробки державної валютно-курсової політики, як системи заходів, спрямованих на вирішення актуальних економічних проблем, що може бути використана Урядом України з метою нейтралізації впливу макроекономічних валютних ризиків на національну економіку України.

**Основні результати дослідження.** Неочікувана зміна курсу валюти, паритету купівельної спроможності, умов обміну валюти може впливати на умови господарювання як на рівні певних суб'єктів (мікроекономічні валютні ризики), так і на рівні держави (макроекономічні валютні ризики). Макроекономічні валютні ризики виникають у разі непередбачуваної зміни хоча б однієї складової валютної ситуації (ринкового валютного курсу, паритету купівельної спроможності чи умов обміну валюти при незмінному курсі) або кількох одночасно, що створює загрозу для економіки країни в цілому. Макроекономічні валютні ризики супроводжуються різними макроекономічними ефектами, які впливають на функціонування національної економіки в цілому: інфляційними процесами, падінням грошової ліквідності, відтоком капіталу за кордон, зміною вартості золотовалютних резервів, падінням кредитоспроможності країни, зростанням кількості проблемних кредитів внаслідок зниження реальних доходів населення.

Одним з напрямів нейтралізації впливу макроекономічних валютних ризиків на національну економіку є використання валютних інтервенцій Національного банку для зниження короткострокових волатильностей валютного курсу гривні. Наразі в процесі державного управління макроекономічними валют-

ними ризиками валютні інтервенції використовуються у випадку мінімізації макроекономічних валютних ризиків, коли така ситуація вже склалася. Таким чином, валютні інтервенції НБУ мають застосовуватися не тільки у випадку настання ситуації ризику та необхідності зменшення негативного впливу макроекономічних валютних ризиків на економіку України, але й у процесі завчасного попередження виникнення макроекономічних валютних ризиків. Валютні інтервенції мають бути інструментом поточної валютно-курсової політики НБУ. Зниження короткострокових коливань попиту та пропозиції іноземної валюти надасть змогу нейтралізувати макроекономічні валютні ризики на етапі їх зародження або взагалі попереджати їх виникнення.

Наступним напрямом нейтралізації впливу макроекономічних валютних ризиків на економіку України є забезпечення встановлення позитивного сальдо зовнішньої торгівлі шляхом сприяння розвитку високотехнологічного та диверсифікованого експорту і підвищення внаслідок цього конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку.

Поняття цінової конкурентоспроможності виступає одним з головних аспектів поняття національної конкурентоспроможності, що показує сприятливе становище національних товаровиробників та національної економіки взагалі на світових товарних ринках у відношенні до країн-конкурентів. Країну можна вважати конкурентоспроможною, якщо її макроекономічна динаміка характеризується процесами економічного зростання, зниженням рівня безробіття та зростанням соціальних стандартів. Зростання реального курсу валюти в довгостроковій перспективі може викликати падіння цінової конкурентоспроможності національних товаровиробників, стимулювати імпорт та збільшити кількість імпортованих товарів на внутрішньому ринку і призвести до падіння національного виробництва, орієнтованого на експорт. В умовах, коли попит за кордоном на продукцію експортерів з країни з перехідною

економікою, якою є і Україна, малочутливий до зміни цін, не можна розраховувати на збільшення обсягів експорту тільки за рахунок знецінення національної валюти.

У такому випадку девальвація національної валюти призведе до зростання грошових надходжень при конвертації в національну валюту в підприємств-експортерів та зростання внутрішніх цін в Україні внаслідок подорожчання імпорту при конвертації в національну валюту. Необхідним є проведення структурних змін в українському експорті, яких зараз немає. Структура зовнішньої торгівлі є недиверсифікованою, значний її обсяг – трудомістка продукція металургійної та хімічної промисловості, мінеральні продукти, в той же час рівень експорту високотехнологічної продукції є дуже низьким. Таким чином цінова конкурентоспроможність за рахунок зміни валютного курсу не може бути основним інструментом підвищення вітчизняної конкурентоспроможності, необхідні також і структурні зміни вітчизняного експорту.

Використання внутрішніх джерел фінансування та кредитування економіки для зменшення залежності від зовнішніх кредиторів та зниження рівня зовнішніх державних запозичень з метою зниження рівня державного боргу також є передумовою для нейтралізації впливу макроекономічних валютних ризиків на національну економіку України (рис. 1).

Зниження дефіциту бюджету можна досягти за допомогою залучення зовнішніх запозичень. Це є нормальною світовою практикою. Приплив іноземної валюти на внутрішній ринок забезпечує підвищення її пропозиції та зростання курсу національної валюти гривні. У той же час зростання рівня фінансування бюджетного дефіциту за рахунок зовнішніх запозичень призводить до зростання рівня зовнішнього боргу, обслуговування якого може бути суттєвим тягарем для державного бюджету, що, у свою чергу, призведе до необхідності залучення нових зовнішніх запозичень.

Зростання рівня зовнішнього боргу підвищує витрати на його обслуговування, крім того, необхідні кошти для його повернення кредиторам. Така ситуація негативно впливає на курс гривні, оскільки виникає необхідність в отриманні іноземної валюти для розрахунків із зовнішніми кредиторами. У цьому випадку підвищується попит на іноземну валюту на внутрішньому ринку, що сприяє падінню курсу національної валюти. Таким чином підвищується рівень макроекономічного валютного ризику. На нашу думку, необхідною умовою забезпечення економічного зростання та зниження рівня макроекономічного валютного ризику є використання внутрішніх джерел фінансування та кредитування економіки для зменшення залежності від зовнішніх кредиторів та зниження рівня зовнішніх держав-

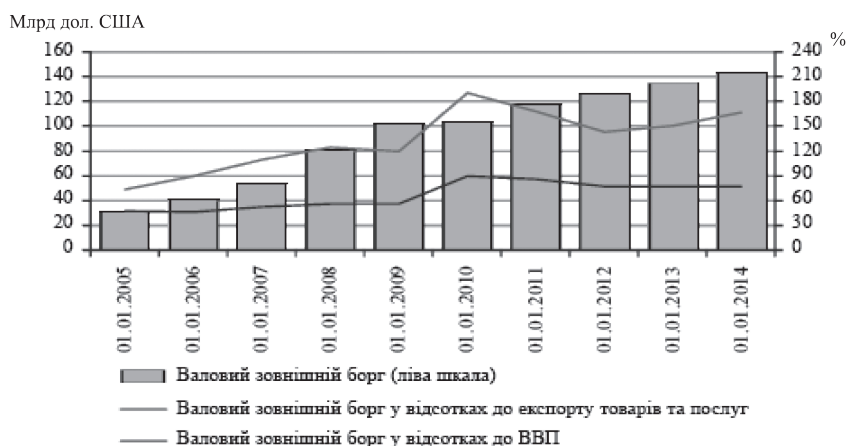


Рис. 1. Динаміка валового зовнішнього боргу України [2]

них запозичень з метою зниження рівня державного боргу.

Наступним напрямом зниження макроекономічних валютних ризиків є забезпечення проведення ревальвації курсу гривні. Проаналізувавши наукову літературу, можна виділити три варіанти щодо можливої валютно-курсової політики Національного банку: девальвація гривні, підтримання курсу гривні на певному рівні, ревальвація гривні. Основним аргументом на користь вибору політики девальвації курсу національної валюти є обґрунтування доцільності стимулювання експорту українських товарів та послуг і зростання його цінової конкурентоспроможності на зарубіжних ринках. Це пояснюється тим, що у випадку ревальвації курсу гривні конкурентоспроможність українських експортерів суттєво знизиться, таким чином, ревальвація призводить до падіння темпів зростання експорту. Основним аргументом на користь вибору другого варіанта є те, що курс гривні на валютному ринку встановлюється відповідно до притоку іноземної валюти і попиту та пропозиції на гривню, тому курс не потрібно змінювати. Основним аргументом на користь вибору політики ревальвації є те, що саме її застосування дозволить забезпечити підвищення нецінової конкурентоспроможності українських експортерів, виникнуть передумови для можливості виготовлення високотехнологічного експорту, зменшення рівня державного боргу, досягнення збалансованості попиту та пропозиції на валютному ринку, забезпечить приплив іноземних інвестицій, забезпечить зростання золотовалютних резервів Національного банку, знизить відтік капіталу з країни, забезпечить зростання реальних доходів населення, створить передумови для забезпечення стійкого економічного зростання і технологічного розвитку української економіки [9].

Недоліком політики девальвації та підтримки курсу гривні на постійному рівні є те, що ефект впливу валютно-курсової політики на активізацію процесів зовнішньоекономічної діяльності короткостроковий і характеризується у пер-

шому варіанті величиною девальвації, а у другому – рівнем допустимих коливань валютного курсу гривні. Крім того, щоб суттєво впливати на зростання рівня експорту, девальвація має бути значною. У той же час суттєва девальвація курсу гривні матиме не лише позитивний вплив на зростання експорту. Найбільше вона впливає на зниження імпорту, оскільки на відміну від непрямого впливу на ціни експортної продукції, на ціни імпортованої продукції девальвація впливає прямо та безпосередньо. Таким чином, суттєво зростає цінова конкурентоспроможність українських товарів на національному ринку, в результаті чого національні товаровиробники отримують цінові переваги, на відміну від іноземних. Однак така ситуація мала місце в Україні лише протягом 2008–2009 рр., коли девальвація гривні за цей часовий лаг склала 74,7% (з 5,05 грн за дол. США на кінець 2007 р. до 7,99 грн за дол. США на кінець 2009 р.), внаслідок чого відбулося суттєве падіння обсягів зовнішньої торгівлі та зростання рівня інфляції. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що застосування Національним банком України політики стабільності курсу гривні у 2010–2011 р. та політики незначної девальвації курсу гривні у 2012 р. не мало активізуючого впливу на обсяги експорту українських товарів, обсяги імпорту не змінилися. Це доводять, як зазначено вище, підвищення темпів зростання рівня імпорту над рівнем експорту за цей часовий лаг. Девальвація курсу гривні не мала також позитивного впливу на підвищення технологічності та диверсифікацію структури експорту [9]. Оскільки найбільшу частку в зовнішньоторговельному обороті України займає експорт сировини та імпорт енергоносіїв, застосування політики девальвації курсу гривні з метою підвищення цінової конкурентоспроможності національних товаровиробників на зовнішньому ринку має короткостроковий ефект через те, що вітчизняний експорт залишається недиверсифікованим та залежним від ціни імпортованих енергоносіїв, які в результаті девальвації курсу гривні дорожчають.

На нашу думку, найбільш ефективною стратегією валютно-курсової політики є проведення ревальвації курсу гривні. Реалізація цієї стратегії дозволить забезпечити заміщення зовнішньої цінової конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників неціновою, створюватиме умови для модернізації економіки, зниження боргової залежності, досягнення збалансованості валютного ринку та зростання золотовалютних резервів, залучення прямих іноземних інвестицій, припинення відтоку капіталу, збереження та нагромадження доходів населення, а також створить надійні умови для економічного зростання та інноваційного розвитку вітчизняної економіки. Також ревальвація курсу гривні може бути передумовою для зниження рівня доларизації економіки України та для заохочення населення до заощаджень у гривні. Підвищення курсу гривні має суттєвий соціальний ефект, оскільки підвищує довіру населення до національної валюти. Підвищення рівня довіри населення до національної валюти сприяє підвищенню бажання населення зберігати свої кошти саме у гривні,

зростає обсяг розрахунків у гривні всередині країни.

**Висновок.** На основі проведених досліджень нами було обґрунтовано напрями зниження макроекономічних валютних ризиків, що дозволяє підвищувати ефективність валютно-курсової політики з метою нейтралізації впливу макроекономічних валютних ризиків на економіку України. Отже, у зв'язку з відсутністю в Україні ефективної державної політики щодо управління макроекономічними валютними ризиками запропоновані напрями забезпечення нейтралізації впливу макроекономічних валютних ризиків на національну економіку сприятимуть забезпеченню передумов для економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності економіки України.

**Перспективи подальших досліджень.** Необхідним є створення механізму макропруденційного нагляду, що має на меті виявлення та аналіз зміни індикаторів макроекономічних валютних ризиків з метою їх попередження шляхом вчасного застосування методів нейтралізації впливу макроекономічних валютних ризиків на економіку України.

### Список використаних джерел

1. Береславська О. Дисбаланси валютного ринку України / О. Береславська // Вісник НБУ. – 2013. – № 3. – С. 3–9.
2. Дані офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
3. Дані офіційного сайту Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Задоя А.О. Валютний індекс як чинник та результат міжнародної конкурентоспроможності / А.О. Задоя // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць / за заг. ред. проф. Ю.І. Єханурова, А.В. Шегди. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». – 2011. – № 24. – С. 77–84.
5. Міщенко В. Шляхи подолання фінансово-економічної кризи в Україні / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 2. – С. 3–7.
6. Михайліченко С. Політика стабільного курсу: причини і наслідки / С. Михайліченко // Вісник НБУ. – 2012. – № 12. – С. 52–57.
7. Основні показники соціально-економічного становища України [Електронний ресурс]: офіційна веб-сторінка Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
8. Офіційний сайт Central Intelligence Agency [Електронний ресурс]: The world factbook. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html>
9. Пасічник О. Валютний курс гривні: динаміка та основні чинники формування / О. Пасічник // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (26). – С. 98–110.

10. Федоров І. Теоретичні підходи до формування макроекономічних показників, що використовуються як цільові орієнтири грошово-кредитної політики / І. Федоров, Є. Шевченко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 93–97.

11. Шнипко О. Курсова політика як інструмент впливу на конкурентоспроможність економіки / О. Шнипко // Вісник НБУ. – 2012. – № 5. – С. 36–39.

### References

1. Bereslavskaya O. *Dysbalansy valytnogo runky Ukrainy* [Currency market imbalance of Ukraine]. *Visnyk NBU* [Bulletin NBU], 2013, no. 3, pp. 3-9.

2. *Dani ofitsiyogo sayty Natsionalnogo banky Ukrainy* [Data of the official site of the National Bank of Ukraine] Available at: <http://www.bank.gov.ua>.

3. *Dani ofitsiyogo sayty Derzhavnogo komitetu statutuku Ukrainy* [Data of the official site of the State Statistics Committee of Ukraine] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Zadoia A. (2011) *Valiutnyy indeks yak chinnik ta rezultat mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti* [The exchange index as a factor and the result of international competitiveness]. *Teoretuzhni ta prukladni putannia ekonomiku: zbirnik naukovikh prats* [Theoretical and Applied Economics question: collection of scientific papers], no. 24, pp. 77-84.

5. Mishchenko V. *Shliakhy podolannia finansovo – ekonomichnoi kryzy v Ukraini* [Ways of overcoming financial crisis in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnogo banky Ukrainy* [Bulletin NBU], 2009, no. 2, pp. 3-7.

6. Mykhailichenko S. *Polityka stabilnogo kursy: prychyny ta naslidky* [Stable exchange rate policy: causes and consequences]. *Visnyk NBU* [Bulletin NBU], 2012, no. 12, pp. 52-57.

7. *Osnovni pokazniki sochialno-ekonomichnogo stanovisha Ukrainy* [The main indicators of social and economic situation of Ukraine], *ofiziyna veb-storinka Ministerstva ekonomicy z pitan evropeyskoi integratii Ukrainy* [Official website of the Ministry of Economy and European Integration of Ukraine] Available at: <http://www.me.gov.ua>

8. The world factbook, Central Intelligence Agency. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html>

9. Pasichnyk O. (2008) *Valiutnyi kuks hryvny: dynamika ta osnovni chynnyky formyvannia* [Hryvnia exchange rate dynamics and key factors of formation]. *Aktualni problemy ekonomiky* [Current economic problems], 2008, no. 8(26), pp.98-110.

10. Fedorov I., Shevshenko Ye. *Teoretychni pidhody do formyvannia makroekonomichnich pokaznykiv, shcho vykorystovuyutsia yak tsiliovii oryentyry grochovo – kredytnoi polityky* [Theoretical approaches to the formation of macroeconomic indicators used as target reference points of monetary policy]. *Naukovui visnyk: finansy, banky, investychii* [Scientific Bulletin: finance, banks, investment], 2013, no. 2, pp. 93-97.

11. Shnipko O. *Kyrsova polityka yak instrument vplyvu na konkurentospromozhnist Ukrainy* [Exchange rate policy as a tool to influence economic competitiveness]. *Visnyk NBU* [Bulletin NBU], 2012, no.5, pp. 36-39.

Статья посвящена исследованию направлений нейтрализации влияния макроэкономических валютных рисков на национальную экономику Украины, которые могут быть приемлемы для разработки государственной валютно-курсовой политики как системы мер, направленных на решение актуальных экономических проблем.

**Ключевые слова:** макроэкономические валютные риски, государственное управление, валютно-курсовая политика.

The article investigates the ways to reduce of the influence of macroeconomic currency risks on the national economy of Ukraine, which may be appropriate for the development of the state monetary and exchange rate policy as a system of measures aimed at solving urgent economic problems.

**Key words:** macroeconomic currency risks, governance, currency exchange rate regulation.

Одержано 23.01.2015.

УДК 339.9

T. WOŁOWIEC, PhD, Professor of University  
of Economy and Innovation in Lublin, Poland

J. SOBOŃ, PhD, Professor  
of Maritime University in Szczecin, Poland

## IMPACT OF INCOME TAXATION ON ECONOMIC GROWTH

A simple consequence of the fiscal function of income taxes is direct influence on allocation of resources in economy, as when the tax is paid, there is a definite flow of income between the taxpayer and the state. The fiscal function of income taxes is always related to the allocation of resources, as it decreases the incomes of households and enterprises, which limits their possibility of investing, consuming and saving.

*Key words: income taxes, economic growth, fiscal functions, structure of taxation.*

**Introduction.** The allocation effects of income taxes can be various and depend on such factors as: height of tax rates, capacity of tax scales, subject and base of taxation, scope and scale of tax reliefs and exemptions, the way of distributing tax burden and the way and mode of collecting taxes. Income tax is also a social category, and due to its directness and individuality of taxation, some economic goals achieved through income taxes may encounter social barriers, expressed in social unrest accompanying, for example increasing the burden level or changes in some elements of income tax construction. In market economy conditions the reaction of entities on imposed taxes (or decreasing/increasing tax burden) is of vital importance. Each reaction depends on the strength and direction of tax influence on changes to demand and supply of a particular production factor in the market, as well as on the length of time in which tax influence on the market will become visible and on changes to structures of particular markets [11, 12].

**Income tax influence on allocation of resources.** The analysis of income tax influence on allocation of resources requires analyzing two issues: who is the taxpayer and who the payer of the tax is and what the subject of taxation is. Taxation of individuals

and economic activity is associated with the following choice [13]:

1) tax may be imposed on households and companies and the subject of taxation may be production factors and goods and services;

2) tax may be imposed on the seller, the buyer or the purchaser of production factors, goods or services and tax may burden the taxpayer's incomes or expenses;

3) the subject of taxation may be: revenue, income, assets, consumption.

Each of these solutions exerts specific influence on allocation of resources in economy, due to various reactions of production factors to taxation. Through income taxes we achieve correction of taxpayers' incomes. Redistribution of national product is conducted between taxpayers and public law entities. Redistribution of income also affects the level of social and economic life, by protection of minimum income level, taking into account family, social and other aspects in taxation. Specialist literature also offers an approach in which the scope of redistribution function coincides with the scope of fiscal function. This thesis is related to the assumption that redistribution function of taxes is unilateral, and consists in taking the means from the budget. The actual redistribution

takes place only when these budget means are allocated for appropriate goals. This is a controversial approach, which is hard to accept. Taking into account the whole spectrum of tools, such as tax reliefs, system of progressive taxation that can be used in taxation policy, we can construct taxes so that, if needed, they are low for some taxpayers and high for others. In this way the state may achieve its fiscal policy goals or, more broadly, economic policy goals. The problem here may be the answer to the question whether income taxes perform well the function of redistributing income among various income groups of taxpayers and what is the cost of this tax function. Taxation lowers net income, so it can reduce the income level of affluent groups of taxpayers. Income taxes alone, even the most progressive ones, will not increase the incomes of poor or average income groups. A similar problem appears with tax reliefs as tools of redistributing income. If we lower income tax, net income of each taxpayer will increase, but this effect will be more beneficial for affluent taxpayers, as in their case, a relatively larger part of their income is taxed. Increasing the tax-free amount will give the same absolute amount of benefit to all taxpayers who are above the new tax threshold. Such action will bring relatively smaller benefits to richer taxpayers. In each case people below the lower tax threshold will not get any benefits, as they do not pay income tax, so the poorest groups of income taxpayers will not benefit from its decrease. In case of indirect taxes, which are strongly digressive, poor taxpayers will benefit from them more, so a better redistribution effect can be achieved by lowering taxes on those goods and services which are most frequently consumed by lower groups of society [9, 10].

Each activity of the state in economic policy sphere leads to redistribution of income or wealth. The basic tool for leveling off incomes is budget policy. The influence of budget policy depends mostly on the type and structure of budget incomes and expenditures. As for the structure, it is vital to know the due tax and/or paid tax for each range of the tax scale. Using the common criterion of

the course of function of the average and extreme tax or tax flexibility in relation to taxation base, we can distinguish proportional (flat), progressive and regressive taxes. The tax is flat when along the growth of taxation base, the rate of average tax and extreme tax are equal ( $T_1 = t_1 \times Y$ , where  $t_1$  is the extreme and average tax rate, and  $Y$  is taxation base) or when tax flexibility against taxation base  $\varepsilon(t_1, Y)$  equals zero. Taxes are progressive when along the growth of taxation base extreme tax rate is higher than average tax rate or when flexibility of average tax against taxation base  $\varepsilon(t_1, Y)$  is above zero. Progressive tax may assume three basic forms:

1) with tax-free amount  
 $T_2 = -K + t_2 \times Y$ , where  $K$  is tax-free amount for all entities obtaining income  $Y > Y_0 = K / t_2$ , and  $t_2$  is extreme tax rate, higher than average tax rate which equals  $T_2 / Y = -K / Y + t_2$ ;

2) with continuous progressiveness, when extreme tax rate grows along with taxation base continuously:  $T_3 = t_2 \times Y + t_3 \times Y_2$

3) with tax thresholds, when extreme tax rate grows in a non-continuous way, changeable in various income brackets. Assuming that we have three income brackets from 0 to  $Y_0$ , from  $Y_0$  to  $Y_1$  and from  $Y_1$  to  $Y_2$ , for income equaling  $Y_2$ , the size of tax burden will reach:  $T_4 = t_0 \times Y_0 + t_1 \times (Y_1 - Y_0) + t_2 \times (Y_2 - Y_1)$ , whereas  $t_2 > t_1 > t_0$ . If  $Y_1 < Y_2$ , to  $T_4 = t_0 \times Y_0 + t_1 \times (Y_1 - Y_0) + t_2 \times (Y - Y_1)$ , analogically for  $Y \leq Y_1$ .

Taxes are regressive when together with growth of taxation base, the size of paid taxes grows more slowly than income or if average tax flexibility against taxation base  $\varepsilon(t_1, Y)$  is below zero. Regression may be direct or indirect. Indirect regression takes place when the fall in average tax rate is accompanied with fixed level of extreme tax. In case of direct regression – fall in average tax goes along with fall in extreme tax.

Tax progressiveness can be expressed more generally with reference to each type of tax. When  $T$  is the value of tax paid by a particular household and  $Y$  the value of taxation base for this household, then we can determine whether a given tax (or the whole tax system) is progressive, flat or re-

gressive, if T/Y respectively: increases, stays the same (is proportional) or decreases with the growth of Y. Redistribution through budget policy may also be conducted through money transfers (remitting financial means) and non-monetary (providing goods and services or donations for particular goods and services by the state).

Income taxation and economic growth. The quality of public finances in this context refers to the structure of taxation and public spending as well as mechanisms applied to maintain a high level of efficiency of public spending, such as effective expenditure rules. The purpose of this chapter is to shed light on the best possible ways of redirecting public expenditure towards “productive” items and ensuring that tax structures strengthen the economic growth. A variety of studies have addressed the issue of effect of fiscal policy on economic growth, most of them applied aggregate approach and looked at the impact of total government revenue or expenditure, as percent of GDP, on growth. Such studies often fail to identify channels through which fiscal policy affects growth, which is the central question. Little do we know about whether and how the composition of revenue or expenditure affects a country’s growth rate. Distortionary taxes (like personal taxation and capital taxation) in this context are those influencing the investment decisions (with respect to physical and/or human capital) and creating tax wedges on labor, and hence exerting effect on the rate of growth. Government expenditures are differentiated according to whether they are included as arguments in the private production function or not. For example, if there are externalities from investment in physical or human capital then government intervention to increase school enrolment or capital formation may boost growth and be welfare-improving.

**The influence of income taxes on demand and supply.** In macro-economic perspective, income taxes influence the shaping of demand, supply, equilibrium in the market of a specific good as well as on decisions made by producers, consumers and investors. Imposing or increasing tax on a particular good will lead to decline of its sale revenue, consequent decline of demand for it and de-

cline in its net price. Increased gross price is covered partly by the seller and partly by the buyer. Proportions of their participation in covering the increased price depend on such economic conditions as demand and supply and the possibility the seller (producer) has to affect the level and structure of own costs. In strict rigidity of demand, the whole burden of imposing (increasing) income tax will be covered by the buyer. If supply is rigid, imposing or increasing taxation will not cause changes to gross price of a particular product, but its net price will change by the amount of imposed (increased) tax. The whole tax burden will be covered then by the seller. If demand for a given product is infinitely flexible, the consequence of imposing or increasing the tax would be seen in limitation of this supply at increased gross prices until the balance is achieved determined by the buyers’ willingness to pay a higher price. So the less flexible demand and supply, the smaller income tax influence on a particular type of economic activity, as imposing (increasing) taxation does not provoke any significant changes to allocation of resources. The higher the flexibility, the greater the influence on allocation of resources [13]. Income tax affects the price of a taxed product and price growth influences the market situation. Increasing tax rates may lead to a situation in which the taxpayer’s gross taxable income remains unchanged – then their net income after taxation decreases or the taxpayer manages to increase gross income, and in this way their net income after taxation does not change [7]. In the first case increased taxation may translate into either declining direct consumption or declining savings. Lower consumption leads to decreased revenues from direct taxation unless the growth of income tax rates is accompanied by growth of indirect tax rates. This, however, may cause further decline in consumption or decline in savings and capital supply.

**Influence of income taxes on savings and investment.** In market economy allocation decisions are more or less related to money savings of entities. The inclination of the entities to save depends on both interest rates on bank deposits and on inflation, as well as on taxation rate of capital incomes (money



savings). Also the inclination of economic entities to invest is affected by incomes from invested capital. High burden placed on capital incomes may limit their extreme productivity, causing investments to be allocated in preferentially taxed sectors, but of lower productivity, which leads to distortion of investment decisions [8]. Some researchers imply that there is statistically significant influence of income taxes on investment. Investment flexibility against capital costs equals 0.25–1.0. In the USA decline of tax revenues of 1 billion dollars was accompanied by increase of expenditure on R&D by 2 billion dollars. In subject literature we can notice suggestions that resignation from capital tax and introduction of consumption tax leads to the situation in which investment decisions are not disturbed by tax policy. At the inflation at 3%, financing investment half with debt and half with new shares, and switching from capital tax to consumption tax, we observe investment growth of 10% while the increase of social wealth stemming from lowering capital taxes equals 25 cents per each dollar, for one dollar of decrease. Low inflation is the best incentive for investment, as it lowers costs of capital (high inflation translates into growing interest rate, decreases profits at stock exchange and discourages from investing in companies which raise their capital). A combination of anti-inflation monetary policy and switching from income tax to consumption tax significantly stimulates investment. Research suggests high flexibility of capital resource against its cost in the long term [6].

Undoubtedly, high (progressive) income taxation limits private investment by reducing part of income that could be allocated to investment, leaving taxpayers with the means that are sufficient only for consumption. Some researchers [15] are of different opinion, claiming that progressive income tax does not lower the attractiveness of risked investments compared with risk-free investments for two reasons. Firstly, taxation reduces general level of a taxpayer's income, so their attitude to risk may change. This effect is observed regardless of the form and method of income taxation and depends only on the size of tax that is the scale of decreas-

ing income after taxation. Whether income tax decreases or increases risk-taking depends on the shape of its usefulness function. Secondly, as claimed by Young – high effective income taxation decreases the scope of expected income after taxation, which encourages entities to take risks. Young claims that both these effects cooperate with each other in a complex way, and their net influence on the taxpayer's behavior depends on progressiveness and size of income taxation and aversion to risk. Obviously, Young's assumptions may seem slightly controversial, as high effective rates of income taxation, through reduction of a taxpayer's income, do not have to encourage them to increase risk. Moreover, Young adopts a simplifying assumption that taxpayers do not differ in their degree of aversion to risk, thanks to which he states that non-negative tax scale is indifferent to risk only when it compensates absolute or proportional sacrifice. If  $U(x)$  presents usefulness for income  $x$  at no taxation, and  $t = f(x)$  is a tax scale, then  $V(x) = U(x - t)$  is the usefulness of the taxpayer to income after taxation. Tax scale is neutral to risk if the taxpayer makes the same choices with and without taxation. As the usefulness of *von Neumann-Morgenstern* is determined for positive linear transformation, it is identical with the statement that  $V(x) = U(x - t) = AU(x) - B$  for  $A > 0$ . If  $A = 1$ , then  $U(x) - U(x - t) = B$ , which means that  $t$  compensates absolute sacrifice. In a situation when  $A \neq 1$ , and  $b = B(1 - A)$ , then  $[U(x - t) + b] / [U(x) + b] = A$ . As assumed  $t \geq 0$ , and  $U$  is increasing, so  $A < 1$ . Therefore tax compensates the sacrifice rate at the rate of  $1 - A$ . It should be observed that the above argument has some weaknesses. First of all, the usefulness function cannot be assessed individually for each taxpayer, therefore we should not "average" individual decisions of taxpayers. Moreover, the degree of aversion to risk varies, which significantly influences the division of social roles and social division of work as well as consumption and investment decisions made by taxpayers.

In classic economic theory the size of household savings is influenced by the rate of return on savings, which constitute "unconsumed" income. Savings are a result of

choosing a particular structure of consumption in time by households by comparing the subjective value of current consumption against future consumption (discount rate) to market interest rate determining the degree of increasing future consumption as a result of resignation from current consumption (interest rate). Taxation of capital incomes (interests on bank deposits, bonds, units of investment funds, dividends from company shares) decreases the effective return rate, thus lowering the benefits savings bring. In consequence, we could expect decline in savings level (substitution effect), but we also experience income effect – decline of effective return on savings rate which translates into lowering the households' wealth level. This may lead to limiting the current and the future consumption. Limitation of current consumption may lead to increasing savings level. The effect of real net rate decline as a result of taxing incomes on savings is not clearly determined due to substitution and income effects. Economic research shows that in the long term the substitution effect is stronger than income effect and decline in net return rate coincides with decline in savings supply [14, 16]. The results of savings flexibility estimation conducted on the basis of data from OECD countries do not confirm strong correlation between real interest rate and savings supply, which undoubtedly may be affected by liberalization of financial markets, and scale of international capital flow. The panel survey in 21 OECD countries showed that taxation of capital incomes causes slight but statistically significant drop in savings (elimination of capital income tax, whose average rate is 40% leads to increase of savings by 0.5% GDP). Statistical analysis conducted on a group of 20 OECD countries for years 1970–1994 confirms the negative relation of households savings rate not only to the size of budget deficit, unemployment rate, current account deficit, demographic structure but also to the size of personal income tax. In open economy conditions, relatively low and declining inclination to save does not have to be a factor that limits the

size of investment and economic growth speed, due to the progressing process of import and export of capital between different social and economic systems. Therefore personal income tax (in conditions of significant openness of economies and free flow of capital) does not have to stimulate inclination to save and invest (unless the lawmaker uses various tax reliefs and exemptions). It may be not the personal income taxation but the behavioral hypothesis which emphasizes limited rationality and self-control of loan-takers, that partially explains the declining saving trend in most OECD countries. If in the long time decreased taxation of incomes from work and savings leads to increased budget deficit, then households (taxpayers) expect that income taxes will grow in future. Taxpayers will save part of additional disposable income obtained as a result of decreased personal income, aiming at leveling distribution of consumption expenses in time. Assuming altruism between generations we will achieve the same effect regardless of whether income taxes will grow during the lifespan of a household or whether tax growth will affect their descendants. In this case we have substitution between savings of public and private sectors, but the surveys of EU and American economies did not confirm full substitution of public savings with private savings<sup>1</sup>.

**Income taxation versus social security system and savings supply.** Progressive taxation of incomes may lead to decline in savings. The hypothesis of life cycle assumes that every household aims at balancing their expenditure within its life span, so in the beginning they increase their debt in order to increase current consumption, expecting higher incomes in future that would allow them to pay off the past debt. Households also expect their incomes to decline at the end of their life, which accounts for the fact that they save part of their income in order to consume it after they retire. We can notice that the lowest inclination to savings is demonstrated by households who are not professionally active (the retired), slightly

<sup>1</sup>Correlation ratio evolves below one, some deviations concern only special cases (quick budget deficit growth, substitution between public and private savings in retirement and social security sector).

higher – by households in the initial stage of life cycle, and the highest – the most affluent households in the maturity stage of their life cycle.

Progressive taxation of incomes mostly burdens incomes of households with extreme inclination for saving. These households transfer part of their income to households from the initial and final stage of life cycle (supporting children and parents with transfers). This provokes a conflict between egalitarian tax policy and solutions aimed at stimulating households' savings level. An important role in the analysis of this process is the warranty the state gives that social and retirement allowances will be paid (financed by quasi income taxes – contributions which place a burden on labor), as the existence of such warranty system eliminates uncertainty connected with unfavorable incidents which may happen to households and somehow limits the inclination (need) for saving. In a situation when social transfers come from current revenues of public sector, we may experience decline in aggregated savings and weakening of possibilities of financing investment<sup>2</sup>. It seems vital then to limit financing of retirement allowances from current public revenues. Research conducted by Feldstein and Samwick [4] indicates that the change of the social security system for the system financed by funds may in the long run increase US GDP by 5%. Taking into account differences in extreme inclinations to saving between households with varied incomes, we can notice that limited access to capital (loans) is experienced by households with low income, which means that they have to finance the purchase of durable goods from their own means. Limitations in access to loans combined with high level of income taxation limit consumption expenses of households and may simultaneously in-

crease savings at a particular distribution of incomes.

If households treat retained profits of owned companies as their own savings, then the level of corporate income taxation may significantly influence household savings. Households may save more when companies retain less profit and save less when companies retain more profit. In a situation when extreme inclination for savings of households which own major shares in company profits is above the average population inclination, the growth of tax burden on profits (incomes) of legal persons, combined with lowered personal income tax may lead to decline in aggregate savings of private sector. Summing up, we can state that growing taxation of incomes from savings may lead to decline of aggregate savings stimulating investment objectives, mainly through lowering disposable income, lowering return on savings rate and transfer of income between households with varied inclination for saving [1].

A vital factor affecting the size of investment is the cost of capital which depends on interest rate [5]. Taxation of incomes from investment or savings increases the difference between the return on savings rate before personal income tax and return on investment rate after taxation [3]. It is a specific tax wedge between savings supply and capital demand which generates decline of net return on savings rate and increase of gross return on investment rate and, as a result, decline of investment outlay. Analyzing the influence of investment income we should concentrate on effective tax rates, as very often lowering nominal (statutory) rates does not have to stimulate investment growth if the accompanying changes to tax law (elimination of reliefs) lead to growth of real tax burden [2].

<sup>2</sup>In most OECD countries revenue from social insurance contributions is higher than revenue from personal income tax in the structure of budget tax revenues (in both regional and central level). A visible trend is quick growth of contributions share in the structure of budget tax revenues and hiding the increased personal income tax burden by increasing retirement contribution burden (the so-called "tax wedge"). For example, in Poland if an employee is offered gross salary of PLN 3000, this means the cost of PLN 3618 for the employer. The employee receives net salary of PLN 2013, while taxes and contributions account for: on the taxpayer's side 661 zloty – contribution for social insurance, 526 zloty – for health insurance and down payment for income tax and 718 zloty paid by the employer for social insurance.

**Income taxation versus social security system and savings supply.** As far as the influence of fiscal level and tax system structure on economic growth is concerned, we often encounter opposite views on this subject. They can be roughly divided into two groups. The first one believes that low level of tax burden is conducive to economic growth, therefore it is beneficial to lower real tax rates. The structure of a tax system is neglected, what really matters is the general level of tax rate (share of taxes in GDP) and rates of fiscal burden (share of all fiscal burden in GDP). Reduction of budget revenues will be set off after some time with higher tax revenues resulting from economic boom. If such set off does not fully succeed, we will witness another effect of lowered taxes, namely decreasing participation of state budget in GDP redistribution. The liberal school representatives claim that it is a positive phenomenon, as expenses of private entities are more effective from the economic growth perspective than public expenses. The second group questions direct influence of low taxes on economic growth, emphasizing negative consequences of decreasing budget tax revenues. Poor financing of some branches of economy (infrastructure, administration, education, etc.), hampers the economic growth rate. Advocates of the above view also point out that possibly positive effects of lowering taxes appear only after a few years, while the budget experiences instant losses.

Public discussions concerning tax system reforms are dominated by the view that lowering taxes is the only panacea for stimulating economic growth. But is this really so? To be able to answer this question we need to examine how the level of fiscal burden and structure of budget tax revenues are correlated with GDP growth rate. A relationship that is particularly examined is the correlation between the level of fiscal burden in personal income tax and economic growth rate. Considerably less attention is paid in various analyses to the influence of the structure of budget tax revenues on economic growth.

Below we will present the relationships between the fiscalism level (relationship between tax revenues from PIT and social insurance contributions to average annual GDP growth rate, calculated in line with purchasing power parity per one inhabitant) and the structure of tax system, and the economic growth rate for 27 EU countries for 1991–2012. By state fiscalism we understand redistribution of gross value added (together with debt). In analyses of the level of fiscalism three indicators can be distinguished: state expenditure rate – being a relationship of expenditure to GDP, narrower measures are offered by: tax rate, that is the relationship between taxes and GDP, and fiscal burden rate, being a relationship between taxes and other non-tax burden related to labor costs and GDP.

Using the notion of fiscalism we should also reflect all kinds of social insurance contributions and their derivatives in our research, as they also burden both personal incomes and determine labor costs for employers<sup>3</sup>. Examining income tax in isolation from obligatory burden related to social insurance may lead to drawing wrong conclusions. Social security systems are financed from various sources. These can be both premiums paid by taxpayers and direct financing from state budget (premiums are then included in general taxes). Using Pearson's correlation coefficient we can analyze the power and direction of relationships between the level of fiscalism and average annual GDP growth rate. The coefficient sign informs us of the correlation direction, while its absolute value – of the relationship power. Correlation coefficient adopts the values from  $[-1; 1]$  range. Absolute value of the coefficient indicates the power of correlation between two variables. The most correlated variables are those in which the coefficient value is close to 1 or  $-1$ , the least correlated ones are those with coefficient close to 0 (positive or negative). The correlation coefficient sign shows the direction in which variables are correlated. If it is positive, we talk of positive corre-

<sup>3</sup>Barro defines summary tax burden in relation to GDP as taxation rate. He lists here PIT, CIT, indirect taxes, property taxes and social insurance premiums.

lation between variables. This means that an increase (decrease) of the value of one variable is accompanied with an increase (decrease) in the value of the other variable. If it is negative (the so-called negative correlation of variables), it means that the growth (fall) in the value of one variable is accompanied with the fall (growth) on the other variable.

The obtained value of linear correlation coefficient  $r_{xy} = -0.56$  denotes the existence of statistically negative relationship between two variables. The determination coefficient obtained on the basis of Pearson's correlation coefficient allows us to state that average annual economic growth rate in 27 examined countries in 31% of cases is explained with average level of fiscalism. The analysis of the above data allows us to state that an increase of the level of fiscalism by 1% leads to decreased economic growth rate *per capita* by 0.14%.

On the basis of the above results of the survey we can state that countries with high level of fiscalism generate lower economic growth rate. In the ten-year period of research not all countries are characterized by negative relationship between changes to fiscalism and GDP growth rate presented annually. We could form a thesis that only in the long term we can notice negative influence of the level of fiscalism on economic growth dynamics and rate.

Adopting an assumption that income tax lowers incentives to work by reducing the remuneration level, decreasing the size of income tax will increase incentives to work and to increase one's incomes. This is a partly justified view, as taxpayers, as a result of decreasing net income by increasing taxes may be motivated to work in order to satisfy their consumption needs. Moreover, increasing net income through lowering taxes may lead to quicker satisfaction of taxpayers' consumption needs and lower willingness to take up additional activities in order to increase one's incomes. Therefore, the effect of lowering taxation level may be slower GDP growth rate, as reducing tax rate levels im-

proves taxpayers' material situation and, as a result, decreases labor supply. We should also remember that in a situation of 'saturation' of tax system with various investment reliefs, lowering taxes weakens their motivational effects.

The research shows that in a short period of time it is difficult to demonstrate the relationship between reduction of tax rates and GDP growth rate. Negative correlation means that the higher the level of extreme tax rates, the lower GDP growth. The obtained correlation coefficients are statistically insignificant, that is so small that there is no reason to reject the hypothesis concerning the existence of a relationship between the levels of extreme rates in a short period of time. These results do not confirm theoretical postulates of the economics of supply school. Its advocates argue that reduction of extreme tax rates in income tax leads to lower labor costs, stimulating consumption and production, and, as a result, shifting the global supply curve so that the demand and supply equilibrium point determined higher level of GDP and lower prices. This action is to lead to economic growth and lowered inflation rate. These activities may result in increased trade deficit caused by growing demand for consumption and investment goods and increased capital surplus due to inflow of foreign capital and decreased outflow of domestic capital abroad.

Apart from the influence of the level of fiscalism on economic growth, of vital importance is also the analysis of the structure of budget tax revenues (together with quasi-taxes). It will allow us to answer the question of how particular types of fiscal revenues influence the GDP growth dynamics. We analyzed three tax groups. The first one is composed of income taxes (PIT, CIT and taxes on capital gains), the second one – social insurance contributions and their derivatives, while the third one – incomes from work (jointly PIT and social insurance contributions with their derivatives<sup>4</sup>). Isolating the fourth group is justified by the fact that

<sup>4</sup>On the basis of tax classification developed by OECD and EUROSTAT. More on classification: Revenue statistics of OECD member countries 1965–2012 OECD, Paris 2013.

social performance may be financed with general taxes or from premiums outside the budget, in form of burden classified as social insurance.

Analyzing the influence of income tax share in fiscal revenues on GDP growth rate we obtain the Pearson's linear correlation coefficient at the level of  $r_{xy} = 0.12$ . The obtained value of the coefficient means that there is no statistically significant relationship between income tax share in fiscal revenues and average annual GDP growth rate. Similar results are obtained when analyzing the discussed relationship annually in particular years (with an exception of the Netherlands). Examining the power and direction of the correlation between PIT and CIT separately and average annual economic growth rate, we also obtain statistically insignificant relationships. The obtained correlation coefficients equal, respectively  $r_{xy} = 0.05$  and  $r_{xy} = 0.37$ . Thus the income tax share in the structure of budget fiscal revenues does not significantly affect economic growth dynamics (either in the short run or in the long run). Determining the power and direction of the relationship between social insurance contributions share in total fiscal revenues and average annual GDP growth rate *per capita*, we obtain the correlation coefficient  $r_{xy} = -0.44$ . This result confirms the existence of negative relationship between the analyzed variables. The power of the relationship does not qualify it as statistically significant, therefore the thesis of negative influence of high level of social insurance contributions burden on economic growth cannot be fully confirmed. Combining personal income tax and social insurance premiums into one group we obtain a category of incomes placing burden on work. These performances are complementary and determine the so-called tax wedge, that is the labor costs (the difference between the labor cost – the pay costs for the entrepreneur and net pay – pay income), extremely vital for the willingness of entrepreneurs to create new jobs. Moreover, these terms are used interchangeably. Analyzing the span between the share of particular fiscal contributions in EU countries with their highest and lowest levels, we can notice that the span of PIT share in total fiscal revenues in the EU countries

in 2012 amounted to roughly 39%, while in case of social insurance contributions – 34%. In case of joint burden on work income, the span was 21%, therefore it is justified to analyze the total influence of contributions burdening labor costs on economic growth. On the basis of the data below we obtained the correlation coefficient of  $r_{xy} = -0.55$ , which denotes the existence of statistically significant negative relationship between the share of work income burden in fiscal revenues and GDP growth rate. The coefficient of determination calculated on its basis tells us that the average economic growth speed in the examined years is explained in 29% by the share of work income burden in total fiscal revenues. The obtained results allow us to state that an increase of average share of pay burden in total fiscal revenues of 1% accounts for a decline of GDP *per capita* by 0.11%. We can thus state that high level of burden on income from labor negatively affects economic growth. High labor costs decrease of competitiveness of national economy and increase the tendency to escape into shadow economy and increased unemployment, which in turn hampers the economic growth.

Examining the relationship (for years 1991–200) between average annual unemployment level (dependent variable) and average share of contributions constituting a burden on labor costs we will notice a strong relationship, assuming a three-year delay of unemployment rate reaction. In this assumption the correlation coefficient is  $r_{xy} = 0.96$ . An increase of 1% in average share of burden on pay in total fiscal revenues of EU countries, assuming a three-year delay, accounts for an increase of average unemployment rate of 1.5%.

Summarizing, we need to remember that each increase of tax and quasi-tax burden may translate into a slower economic growth rate. The research shows that the most negative influence on economic growth, especially on unemployment level, is exerted by fiscal burden constituting the so-called labor costs. Interestingly, contrary to popular beliefs, the research did not any correlation between the level of income tax burden on economy and economic growth. The obtained research results do not allow us

(without detailed micro-economic analyses, such as level of household affluence, their expense structures, price flexibility of demand, etc) to propose a thesis that it would be more beneficial from the point of social and economic prosperity to increase the revenues from indirect taxation in the structure of tax budget revenues. Lowering income tax burden requires redressing the balance with increased indirect taxes.

However, we should bear in mind that this may cause several negative consequences:

1. An increase of actual rates of tax on goods and services may lead to unfavorable allocation of production to goods of lower price flexibility of demand. Indirect taxes use customers' usefulness preferences in order to satisfy budget financial needs, but the structure of economy shifts towards goods with low demand flexibility (basic goods). This may weaken the economic growth by shrinking the market for higher demand goods that stimulate the economy competitiveness.

2. Price growth caused by increased rates of indirect taxes may lead to inflation processes. If consumption goods with low demand flexibility become more expensive, low flexibility will not cause decline in demand (or it will fall only slightly). Producers will increase their prices which will provoke the multiplier reaction of changes to other prices. Households burdened with higher prices of basic goods will limit their demand for more sophisticated goods, therefore their prices and production will decrease. Producers reduce production and the general price level is determined by goods with low price flexibility of demand.

3. High (increasing) rates of indirect taxes, through increased level of prices and inflation effect, lead to decline in the society's real incomes, lower demand, decline in production and, as a result, slower economic growth rate.

4. Price growth being the result of growing indirect tax rates, in the long run generates pressure on increasing salaries in order not to weaken global demand in economy. This causes increased costs of salaries and other production factors (providers of these factors, by increasing the required

price, compensate their costs by transferring the tax burden). Thus we experience indirect burden of indirect taxes placed on enterprises.

5. Price growth, being the effect of increased burden of indirect taxes, leads to increased supply of money, according to the Irving Fischer equation of exchange. This may account of imbalance in the monetary system.

6. Indirect taxes, placing burden on consumption expenses, most negatively affect the incomes of poor households (in case of New Member States such households generate 80% of global demand), which violates the principle of equity and equality of taxation.

7. In a situation when increased indirect taxation mostly concerns home than imported goods, this weakens the situation of home producers.

8. Increased indirect taxation of basic goods leads to social stratification by accumulating economic inequalities in domestic product distribution, especially in case of high share of household expenditure on basic goods (this is typical of NMS, according to Engel's law).

**Conclusions.** The evaluation of the influence of income taxes on taxpayers' behavior and, as a result, on economic growth, requires taking into account the whole external environment in which taxes are one of major elements, though an element that does not function or determine economic growth independently. The environment may both hamper and stimulate economic growth as well as shape itself independent of taxpayers' intentions. We can differentiate the following elements of the environment:

1. State of the market (prices and currency exchange rates, state and intensity of competition, payment hold-ups, economic climate, etc).

2. Social and material infrastructure (banking and insurance system, education, corruption, state of administration, system of justice, etc).

3. Fiscal and monetary policy of a state (custom duties, public aid, height of budget deficit, interest rates, taxes and tax reliefs, etc).

4. Regulative and administrative influence of the state (legal regulations in particular sectors, labor market regulations, EU sanitary norms, shaping production quality, etc).

### References

1. AUERBACH, Alan. 2005. Who Bears The Corporate Tax? A Review of What We Know. In *NBER : Working Paper*, 2005, No. 11686, p. 1-45.
2. AUERBACH, Alan. 2006. The Future of Capital Income Taxation. In *Fiscal Studies*, vol. 24, 2006, No. 4, p. 399-420.
3. AUERBACH, Alan – HASSET, Kevin. 2006. Dividend Taxes and Firm Valuation: New Evidence. In *NBER : Working Paper*, 2006, No. 11959. p. 1-10.
4. FELDSTEIN, Martin – SAMWICK, Andrew. 1996. The Transition Path in Privatizing Social Security. In *NBER : Working Paper Series*, 1996, No. 5761, p. 215-164.
5. GORDON, Roger – DIETZ, Martin. 2006. Dividends and Taxes. In *NBER : Working Paper*, 2006, No. 12292, p. 1-34.
6. HALL, Robert – RABUSHKA, Alvin. 2005. *The flat tax*. 2<sup>nd</sup> edition. Stanford : Hoover Institution Press & Stanford University, 2005.
7. JENSEN, Nathan. 2014. Fiscal Policy and the Firm: Do Low Corporate Tax Rates Attract Multinational Corporations? In *Department of Political Science : Washington University in St. Louis*, 2007, No. 227, p. 54-66.
8. JUDD, Kenneth. 1987. The Welfare Cost of Factor Taxation in a Perfect-Foresight Model. In *Journal of Political Economy*, Vol 95, 1987, No. 4, p. 675 – 709.
9. KRAJEWSKA, Anna. 2004. *Podatki, Unia Europejska, Polska, Kraje nadbałtyckie*. Warszawa: PWE, 2004.
10. KRAJEWSKA, Anna. 2012. *Podatki w Unii Europejskiej*. Warszawa : PWE, 2010.
11. MUSGRAVE, Richard – KRZYZANIAK, Marian. 1963. *The Shifting on the Corporate Income Tax*. Baltimore : John Hopkins Press, 1963. 100 p. ISBN 902-37-227-8-7.
12. MUSGRAVE, Richard Abel – MUSGRAVE, Peggy. 1984. *Public Finance in Theory and Practice*. New York : McGraw-Hill Company. 927 p. ISBN 978-007100-227-1.
13. OWSIAK, Stanisław. 2008. *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Warszawa : PWN, 2008.
14. TANZI, Vito – ZEE, Howell. 1998. Taxation and the Household Saving Rate: evidence from OECD countries. In *IMF : Working Paper*, 1998, No. WP/98/36. p. 3-16.
15. YOUNG, Peyton. 1994. *Equity. In Theory and Practice*. New Jersey : Princeton University Press, 1994.
16. ZEE, Howell. 2005. Personal income tax Reform: Concepts, Issues, and Comparative Country Development. In *IMF : Working Paper*, 2005, No. WP/05/87, p. 3-58.

Обычным последствием фискальной функции подоходных налогов является прямое влияние на распределение ресурсов в экономике, ведь когда налог уплачивается, возникает определенный поток дохода между налогоплательщиком и государством. Фискальная функция налогов на доходы всегда относится к распределению ресурсов, так как она уменьшает доходы домохозяйств и предприятий, что ограничивает их возможность инвестироваться, потреблять и сберегать.

**Ключевые слова:** подоходные налоги, экономический рост, фискальные функции, структура налогообложения.

Звичайним наслідком фискальної функції податків на доходи є прямий вплив на розподіл ресурсів в економіці, адже коли податок сплачується, виникає певний потік між платником податку та державою. Фискальна функція податку на доходи завжди належить до розподілу ресурсів, оскільки вона зменшує доходи домогосподарств та підприємств, що обмежує їх можливість інвестувати, споживати та заощаджувати.

**Ключові слова:** податки на доходи, економічне зростання, фискальні функції, структура оподаткування.

Одержано 4.02.2015.



## ABSTRACTS

УДК 334.788(477)

*B. Aleksandrova*

### PLACE OF UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY IN SYSTEM OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT FACTORS

Entrepreneurship development factors are an actual question of modern economics. Despite this, there is no uniform classification of these factors in economical literature. Author of the Article analyses the existing works of Ukrainian and foreign economists regarding this issue and proposes his own classification of enterprise development factors, which separate the total mass of factors by 4 criteria for 9 categories. The description of each category of factors is also provided. On the basis of proposed classification the author determines factors that led to current negative trends in the national economy and business climate in Ukraine.

On the next stage of the study the author determines the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry's impact to the above factors, identify area and character of this influence. The relevance of this study is conditioned by the lack of data in the economic literature and by nature of the Ukrainian CCI. The Ukrainian CCI is an organization was established with the purpose to promote business development. To implement the study author works with certain classification of factors (by character of their influence). The author determines incentives and disincentives factors in every category, and then describes functions and services of the Ukrainian CCI in this perspective.

The main results of the study are determination of the Ukrainian CCI's influence to the system of enterprise development factors, as well as identification of the nature of this influence, the main effects from the operational activity of the organization (such as synergies and improve the business climate in the country) and the definition of tools provided this effect.

УДК 658.56:657.37

*P. Atamas, A. Atamas*

### INTEGRATED CORPORATE REPORTING: IMPLEMENTATION ISSUES

The trend of global unification of the financial statements is the introduction of national accounting standards and the spread of international standards. All this led to a significant decrease in information content provided by reporting. The global financial crisis at the beginning of the third millennium has identified the need to develop and introduce new economic model that would protect businesses, investors, employees and society as a whole from these entire possibilities deeper crisis. An important element of this model is considered to be integrated reporting enterprises, which should replace or substantially amend existing in the present financial statements.

Various international organizations are dealing with the development and implementation of integrated business reports: Global Reporting Initiative – GRI, Project Accounting for Sustainability – A4S, International Integrated Reporting Committee – IIRC, International Federation of Accountants – IFAC, International Accounting Standards Committee – IFAC and others. At the same time, most Ukrainian companies are not ready to prepare and publish an integrated business reporting – only 8.3% of them publish a separate non-financial report, and 13.2% – provide environmental and social indicators in the explanatory notes to the financial statements.

Nowadays companies themselves select the format and structure of the sections of the report. In our opinion, the question of methodology preparation and submission of integrated reporting should be an integral part of the company's accounting policies, mandatory for all officers. On the basis of regulations, practices of individual businesses, offers various authors in the article are recommended the approximate contents of an integrated corporate reporting for Ukrainian companies, including 11 chapters.

УДК 330.342.2

*V. Bilotserkivets*

### NEW ECONOMY: CALLS AND PRINCIPLES OF FUNCTIONING IN THE CONDITIONS OF INDUSTRIAL SOCIETY

In the conditions of prevailing of natural economy and becoming of commodity production a new economy had second-rate character. Only with development of industrial society and increase of role of commodity production a new economy gets symptom constancy, gets numeral and various displays. There is becoming of new industrial type economy.

The algorithm of functioning of new industrial type economy foresees the cyclic reiteration of three phases: 1) dominance of changes in consumer properties of blessing; 2) dominants of changes are in technology of production of blessing; 3) relation-balanced changes in consumer properties and technology of production of blessing. Completion of one phase causes the following beginning recurrently. Stipulates functioning of new economy as to integrity, that renewed, regenerates as autopoietic unity of components of rizomes character is renewed.

In the conditions of the first phase the range of choice of consumer broadens quickly, it becomes poli-alternative. An economic subject experiments with the new blessing and gets possibility to promote the combined utility of the consumer set. At the same time, the too stormy increase of amount of food innovations ceases with appearance of dominant design.

During the second phase of increase of amount of blessing with excellent properties braked considerably. Producers can not extend the volume of sale due to suggestion of blessing with new consumer properties, forced to carry focus of competitive activity to technological sphere.

In the conditions of the third phase the cardinal improvements of commodities become impossible, list of them new invariants are limited. Possibilities of improvement of technologies are limited.

УДК 330.322(477)

*M. Vakulich*

#### **MONITOR THE STATE OF THE INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE'S ECONOMY: NEW APPROACHES AND MODERN MODELS**

Monitoring system that allows you to make adjustments when changing investment environment in terms of the variability of the results of the investment process, becomes an efficient means of investment policy subject to the timely receipt of the required information to the participants in the investment process. The problem of establishing monitoring system is forming, methodological strategy that is based on the analysis of statistical indicators of the status of the investment climate in the national economy. The information basis of monitoring researches is systematized database metrics that come from different sources: performance indicators of investment activity (volume of investment resources, changing the structure of investment, the efficiency of investment activity); informational resources about State regulatory-legal support of investment process. Therefore, at the present stage of development of the Ukrainian economy for boosting investment activity, relevant become a question of development system of indicators, which characterize the status of the investment climate on the macro-, meso-, and micro levels of the national economy.

Despite research, scientific papers and publishing domestic and foreign scientists with the specified problem, the task of implementing a systematic approach to the management of investment climate of Ukraine's economy remains unresolved. There is a need for further theoretical and practical researches in this direction. Therefore, the analysis, the result of which is the writing of this article allows you to analyze and improve medical-organizational basis for controlling the investment climate through the proposed model monitoring the investment climate in the economy of Ukraine.

УДК 658.5:658.15

*V. Valikov, A. Kryshan, V. Yaremenko, I. Kurennaya*

#### **CONTROLLING AND BUDGETING AS AN ENTERPRISE MANAGEMENT INFORMATIONAL SYSTEM**

A development of the trade competition was the main characteristic of the enterprise in XX century. That period had to focus not on the precise and full fixing of value but on the prevention of the unjustified costs, which could have been avoided.

The development of the costs formation systems and costing of the manufactured product allowed John Higgins, the American scientist, to develop the concept of the responsibility center. Later it gave rise to the further development of the management accounts.

The central element of the management system is the financial planning (budgeting) mechanism. The budgeting in the management information system is the basis of planning, decision-making, and financial aspects assessment in the organization.

Moreover, the important role in formation of the strategic aspect of expenditures management belongs to the controlling. Thus, the controlling is the system which joins all the major elements of organization and management of the financial and economical activity of the economic entity. The controlling management can be divided into two sectors – the operational and strategic.

The review of the economic problems appearance development trends needs the constant update of the information management system via its functional extension, integration of the more effective and modern management elements.

УДК 339.73(477)

*K. Vorobiova*

#### **THE WAYS TO REDUCE OF THE INFLUENCE OF MACROECONOMIC CURRENCY RISKS ON THE UKRAINIAN ECONOMY**

The Government of Ukraine decides to create conditions for sustainable economic growth, improve national competitiveness in the global market. Doing so is a prerequisite for strengthening the financial system by reduce macroeconomic currency risks. Ukraine has no effective ways to reduce macroeconomic cur-

rency risks in governance. Thus the definition of areas to reduce of macroeconomic currency risks on the national economy of Ukraine is necessary. This would ensure conditions for economic growth and national competitiveness.

Generally, currency risks only with currency fluctuations associated. At the same time, in conditions of accelerated inflation between contracting and implementation of the payment purchasing power of the currency is falling. Causing foreign exchange earnings is reduced, even when the market exchange rate remains unchanged. Uncertainty level of financial performance agreement availability gap in time between the conclusion and implementation of agreements increases. Market exchange rates and purchasing power parity during this period can be changed. Changes in the conditions emergence of exchange to currency risk at constant exchange rates provide. It is necessary to the development of the ways to reduce macroeconomic currency risks in governance of Ukraine.

The most appropriate methods of macroeconomic currency risks governance for Ukraine have been determined. The ways to reduce macroeconomic currency risks in governance have been grounded.

УДК 339.16

*L. Gonchar, V. Myachin*

### **FUZZY LOGIC OPTIMIZATION MODEL RANGE ENTERPRISE**

Combined ABC and XYZ analysis methods are really important optimization tool range of commercial enterprise.

The classic ABC and XYZ methods involve building a matrix of 9 fields, but to characterize specific field except for linguistic description it should be given a numerical value that is to calculate figures for the indicators of validity of matrix ABC-XYZ fields. Basic parameters of fields' validity in our study were identified using scale of Fishburne.

Developed fuzzy-logical model of quantitative assessment of criterion "percentage of sales, is the sales stability" takes into account not only quantitative but also qualitative characteristics of economic targets that are difficult or impossible to set quantified. It allows in theory to assess the criterion of "percentage of sales, is the sales stability" "connect" many indicators. In practice, the choice of indicators should be justified on the one hand, by their significance, and the other – by the complexity of gathering the necessary information for analysis.

УДК 658.5:519.711

*D. Demyanchuk, V. Kosarev*

### **METHOD OF FEASIBILITY COMPARISON OF ALTERNATIVE MODELS OF EQUIPMENT IN ACCORDANCE WITH THE OVERALL INDEXES OF THEIR USEFUL PROPERTIES**

The authors proposed a universal method of technical and economic comparison of quality of the competing models of equipment using the monotonic graph-analytic convergence of a set of essential physical and technical indicators into a single integral.

The method is implemented on the basis of a model in order to quantitatively assess the models of equipment taking into account their substantially modified and standardized quality indicators. This method is also a tool for making multifactorial comparisons of various technical objects with the aim of considering these comparisons when summarizing the results of the analysis of a set of conditions to make a final decision about choosing the alternative model of equipment being the most appropriate as well as the most promising. The assessment is required for the planning and preparation of solutions to improve their efficiency and implement the necessary technological functions.

Some overall index of quality capabilities of each model of equipment can be characterized by several groups of individual quality indicators, such as: I – performance indicators; II – indicators of operating ability; III – environmental impact indicators; IV – cost indicators. A comparison of each model with any of its alternatives is carried out to make a decision, taking into account existing and future models of equipment.

The procedure consists of several stages of obtaining integral criterion of alternatives to be compared as a list of actions of its user. For greater certainty, it is considered through the example of domestic microwave ovens. This analysis will contribute to the important practical quantitative comparison of the integral quality of existing models of microwave ovens for household and industrial purposes with a new model, which was developed by the author in the last ten years.

The technique, which is based on the use of multifactorial graph-analytic comparison of models of equipment provides an unambiguous solution to the multiple criteria problems and contributes to an objective assessment of the integral characteristics of the models of microwave engineering as well as other models having the similar purpose.

УДК 339.9

*A. Zadoia***ECONOMIES OF THE VISEGRAD COUNTRIES: COMPARATIVE ANALYSIS**

The purpose of this article is to estimate of the macroeconomic situations in the participant-countries of the Visegrad Four on the eve of entering the EU and hereupon entering, as well as to study correlation of dynamics of the national factors with the track record of the EU economy as a whole. A significant dependence of the GDP dynamic in the Czech Republic, Hungary and Slovakia from the dynamics of the EU as a whole and the lack of such the dependencies for the Polish economy was disclosed. There are not statistical confirmation of the predictions of accelerating inflation and rising unemployment for less developed countries in the case of their entering the EU. Organized analysis allows confirming that majority of the problems which are predicted for the countries, increasing free trade with the European Union, can be successfully solved if the starting-up work has been made efficiently. It is not obligatory speedup of inflation or growth of the unemployment. Every country has enough liberties for choice of the efficient methods of the reaction on challenges of integration. One of them is a speedy development of the domestic market and keeping dependency of the national economy on overseas trade (both import, and export) on the safe level, and Polish experience proves it to be valid.

УДК 658.5

*A. Kasyanova***PECULIARITIES OF CRISIS MANAGEMENT IMPLEMENTATION AT NATIONAL AND FOREIGN ENTERPRISES: PLANNING, STRATEGIES, RESTRUCTURING**

The article examines the issues of planning, the strategies of crisis management and certain types of enterprise restructuring in the cause of a crisis. Among the alternatives for creating a crisis plan there are described the following: a crisis management plan, a contingency plan, a crisis communication plan, a turn-around strategy, a business restructuring plan, business continuity planning. The article deals with organizational, managerial, financial and economic and communication measures to counter crisis. There is emphasized that the process of efficient crisis management should start far before a crisis has reached its peak pressure and, in terms of a process approach to crisis management, it should be terminated when there is estimated the aftermath of surmounting crisis and there is made a conclusion about impossibility of crisis re-sumption or reiteration.

There is presented a critical overview towards the sequence of the stages of crisis planning. A disputable problem of the scientific essence of crisis management and the peculiarities of its implementation is considered which depends on the stages of a crisis, types of a crisis and the profoundness of a crisis progress at an enterprise.

The article considers the algorithms of resisting a crisis by optimizing managerial processes and the financial and economic activity, by restructuring an enterprise and adopting personnel policy to the crisis state.

The article demonstrates a theoretical analysis of what is meant under crisis management and which are the peculiarities of applying different by their essence counter-crisis plans at national and foreign enterprises considering the whole scope of different crisis phenomena and interrelation between various spheres of corporate activity during a crisis.

УДК 336.22

*T. Kozyr, I. Tyvanyuk***THE REFORM OF SINGLE SOCIAL CONTRIBUTION: PROBLEMS AND PROSPECTS**

On 1 January 2015 the Law of Ukraine “On amendments to some Ukraine legislative acts with the view of reforming obligatory state social insurance and wage legalization” came into effort. This law was accepted for employment legalization and the fight against a shadow salary. Changing the calculation algorithm of social contribution is a not transparent and has the problems in practical application. As a result of this there are some difficulties in control of calculation and payment at different rates and methods of calculation in the transition period.

The main goal of the article is to study theoretical and practical approaches to the new law amendments and provide recommendations on introducing possible amendments to the regulations, in order to facilitate the practical application of this law.

As a result of the study it is possible to conclude that there are some practical complicated problems:

- absence of a clear and effective mechanism for administration of single social contribution and labor legislation;
- the unstable economic situation in the country, that doesn't allow employers to increase an appropriate level of wages and, accordingly doesn't give the opportunity to use a reduced rate of single social contribution;

- presence of complications that take place during calculating wage costs and single social contribution costs as tax expenses;
- complexity of control over accrued and deducted single social contribution using the applicable sub-account in the chart of accounts.

The results of sociological surveys on the legalization of wages indicate the increasing willingness of the society to solve the problem connected with the shadow wages. A number of measures and recommendations on insurers' actions during the transition period which would promote simplification and transparency of the legalization of shadow wages have been proposed.

УДК 657.6

*D. Kronikovskiy*

### **COMBINATION OF MODERN ANALYSIS, DIAGNOSTICS AND PREDICTION TOOLS FOR AN EFFECTIVE SYSTEM OF CONTROLLING**

Known that controlling is an effective tool that is able to transfer control to a new level. There was leading scientists involved in the field of structural and information controlling supplies. However, systematic analysis to the modern tools of analysis, diagnosis and prediction for an effective system of controlling isn't revealed purpose of the article. The combination of strategy and BSC as logically synchronized economic concepts in scientific studies not mentioned. However, this combination of interrelated, because choosing a strategy before hand Management focuses on key indicators, which will focus the company.

The structure of information interaction controlling and management was analyzed. For any business the ability to predict economic situation it is very important to get the best results and avoid losses. That is why actuality of modelling has always been a priority. There is realized the systematic comparison of modern economic management models: polynomial, fuzzy, neuro, neuro-fuzzy-model. The decision to improve the efficiency of movement to the objectives of the enterprise is a complex, multifaceted problem that determines control of powerful action, achieving goals, providing the use of resources in a given time with certain efficiency. Decide the following problem software and target management techniques, including cognitive modelling.

Evaluation and effectiveness of each instrument of analysis, diagnosis and prediction is possible only in symbiosis with the object of study. The article analyzes the details and features of modern tools that are fundamental to the system of controlling the enterprise. Choose one of the tools for evaluating the effectiveness of the controlling system is not convenient, and sometimes impossible, so it is appropriate to use an integrated approach combining several tools that are more detailed and vivid version.

УДК 330.1

*S. Kuzminov*

### **SHOULD POLITICAL ECONOMY BE A DIFFICULT SCIENCE?**

Political economy like all economic theory in general is gradually developing, improving and complicated. But the complexity of political economy is hinder than its popularity among practicing economists. While getting benefit from his direct, often very narrowly targeted and specific duties, specialist, on the one hand, sees no need to study economics, and on the other hand, he is well aware that such a study would require considerable effort and time spent.

Not all sciences are equally popular. Many of them are property of only a narrow circle of specialists. However, economic theory can not afford that luxury. As a social science, it can not be the property of only a narrow circle of specialists because in this case, it will not execute one of the most important its functions which is worldview.

The function of worldview economics exists not only within its political economy direction. This feature is in veiled form exists in the mainstream.

As a social science political economy must be popular. For this purpose, it must be simple to understand. But over-simplification threatens inhibition of research.

It is recommended to follow the experience of modern IT, computer and automotive companies and form interface of political economy that would be friendly to the consumer.

УДК 658.8

*T. Mishustina, T. Gonchar*

### **MARKETING ANALYSIS OF THE PROSPECTS OF DEVELOPING CHILDREN'S CENTERS IN UKRAINE**

Education has a significant influence on the intellectual potential of Ukraine. It is highly competitive in the global market. However, economists consider that building intellectual capacity, including human capital, depends on development of higher and vocational education, science and practical experience but human capital formation begins much earlier. However, agencies that would be involved in the development of

high-quality preschool are missing. The ratio of seats in the kindergarten is 100 to 107 children (in the cities it equals 100 to 113), and this trend has continued to the present time. The analysis has shown that the political and economic factors influence the development of kindergarten negatively. Among the identified factors the most influential ones are negative factors. It demonstrates the considerable political instability in the country and the low activity of the state as to the national economic support of pre-school education. The market of educational services for preschool children in Ukraine is increasing rapidly. Particularly high demand is for services of early child development. It is not only a new trend, it is very promising business that promotes human capital and intellectual potential of Ukraine. To operate successfully centers of early development should regularly carry out marketing analysis of both external and internal environment to develop a marketing mix based on it that would not only satisfy the needs of potential clients but also maximize effectiveness of organization.

УДК 331.522.4.001.57

*V. Pavlova, L. Garmyder*

### **MODELING OF HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT AT THE COMPANY**

To ensure the development of human potential commercial enterprise is an important condition to determine the influence of factors depending on the environment of formation and properties of the system. This approach allows preserving the idea of the dialectical unity of opposites, which are usual as the system and the environment. It defines the integrity of human resource capacity as the system and explains the need to maintain the process of its reproduction.

Human resource development of commercial enterprise on the restorative approach is considered using fractal-faceted model which elements are the four predicates; each of them respectively contains four categories.

Fractal-faceted elements of the model are in certain interdependence and interconnection. Based on the fractal character development of human potential, significant nonlinearity of development processes and impact of external environment, the model has the ability to form a new expression. In this case, each element of the model could be represented by a new model, or expanded in the case of joining the separate elements of the new model, forming them into a network.

Fractal-faceted model provides an opportunity to identify patterns and trends in human resource development of commercial enterprise that allows justifying structural changes and the pace of development.

УДК 336.01(477)

*Z. Pestovskaya*

### **DIRECTIONS OF UKRAINIAN FINANCIAL MARKET REFORMING**

The financial sector affects the rate of growth of the national economy, industry, welfare and investment growth. The study focused on the formulation of recommendations to improve regulation of the financial market of Ukraine, enhance of effectiveness of coordination of the main regulators on the basis of analysis of key market segments.

The proportion of non-bank financial institutions in the total financial assets is low, but it is growing steadily. We can see increase in the number of pawnshops, finance and leasing companies, but reduction in the number of factoring, insurance companies and pension funds.

At the same time the volume of trading in securities market was sharply reduced, although the pace of growth of the stock market is still ahead of GDP growth, and the volume of investment in Ukrainian economy through the instruments of stock market is much higher than the volume of long-term loans in banking sector. In 2014, a record number of shares were registered, but most of them are connected with the necessity of banks' additional capitalization.

There are advantages and disadvantages of the proposed elimination of National Commission, which is carrying out state regulation of financial services markets, the transfer of part of its powers to National Bank of Ukraine (control over the insurance market, credit unions, payment and settlement systems, pawnshops, credit bureaus, leasing and factoring), the transfer of control over the activities of non-state pension funds to National Commission on securities and stock market, which is offered to convert to National Commission for financial supervision.

УДК 334.722.8

*Yu. Petrunya*

### **FORMATION AND REPRODUCTION OF STOCK CAPITAL: MANAGEMENT MECHANISMS AND CONTRADICTIONS**

The evolution of scientific views on essence, nature, mechanisms of reproduction stock capital has been investigated. Theoretical concepts and approaches to the definition of "capital" have been analyzed. The main forms of capital operation have been discovered. Questions reproduction stock capital, management systems and other relations in joint-stock companies have been covered. The features of stock capital reproduction in modern terms, the interaction with the real stock market investment, contradictions of this interac-

tion have been considered. The system of management of the company, the system of relations “stakeholders” as factors in the reproduction of capital have been analyzed. Connection with reproduction stock capital and reproduction and accumulation system of capital in the national economy has been grounded. The conclusion about flexibility of instruments of adjustment scale of the stock companies has been grounded. Structure of reproduction and accumulation system of capital in the national economy has been analyzed. The significance of systemic solution “joint-stock issues” in the country to ensure sustainable and effective overall reproduction has been emphasized.

УДК 330.341.1

*N. Riabtseva, O. Alsufieva*

### **FEATURES OF AGREEMENT THE ECONOMIC INTERESTS OF INNOVATIVE ACTIVITY AT THE NANOSCALE LEVEL**

The transience of the nowadays requires deep changes upon transfer the innovative activity into the mass, with the involvement of the population on the basis of the agreement of economic interests.

The realities of innovation-oriented economy require from human the permanent adjustments of his multicomponent system of goals, interests, and behaviors that necessitate manifestations of his innovative activity independently and in a team based on the approval of agreement of corresponding economic interests.

The basis of the system of economic interests upon human innovative activity is the relations of ownership (appropriation) on the resources, conditions and results of this activity.

Comprehension under the certain criteria and agreement of economic interests of the subject of the economy on the nanoscale level concerning the innovative activity is the activity that is aimed at achieving a state of dynamic equilibrium of human and is presented in a specific sequence of its components according to the given algorithm. Analysis of personal strategies of agreement of these interests allows allocating their main directions, namely: informational, insurance, productive and public and algorithm of agreement the economic interests upon innovative activity in general by subject at the nanoscale level. And also, offer reference points of state policy in the sphere of innovations aimed at creating conditions for involving the population to innovative activity based on achieving a balance of interests.

УДК 336.02

*T. Sitash*

### **FINANCIAL POLICY: PRAGMATICS AND ISSUES**

The development of society is accompanied by the need to improve the quality of development and implementation of financial policies. In this aspect, we note that evaluation of the financial mechanism of regulation of socio-economic processes in Ukraine demonstrates the need for the development of the financial system, improving the efficiency of the development and implementation of financial policies in conjunction with economic transformation processes.

State fiscal policy as an integral part of the economic policy of the state, is a system of pre-defined and approved activities, forms and methods of mobilization, allocation and use of financial resources of the state institutions for the state to perform its functions in accordance with the strategic and tactical goals of its economic and social development. It combines objective financial relationships specified in the form of national plans and programmes, management decisions, resulting in the formulation and implementation of strategies for functioning and development of public finance.

Study of the development and implementation of financial policy in Ukraine demonstrates its diversity. Currently, the financial policy is primarily tactical in nature, subject to current tasks, performs the functions of redistribution and stabilization, fully aligned with the strategic objectives of the social and economic development. Given this, the main objective should be to intensify the regulatory functions of financial policy, the implementation of effective mechanisms, and the formation of strategic nature purposeful decisions to ensure the system of state regulation of unity with the socio-economic strategy.

The impact of fiscal policy on the economy and social development of society requires that fiscal policy was implemented on the basis of scientifically grounded theory. Fiscal policy needs to create the institutional conditions for the functioning of the financial model in a society based on rules, norms, organizational structures, which together have purposefully shaping mechanism of active influence on economic growth, to guide the development of society in the desired direction, and on this basis to improve the welfare of citizens.

УДК 658.8

*I. Taranenko, S. Yaremenko, V. Zelenska*

### **SEARCH METHODS OF INFORMATION ON CONSUMERS FOR IMPLEMENTATION GROWTH STRATEGY FOR COMPANY AT INDUSTRIAL MARKET**

Under the intensification of economic instability at the national and global levels becomes a priority strategic support the domestic companies' competitiveness in global markets of engineering products, and develop marketing strategies for the growth of domestic engineering companies.

Based on the industrial and technological potential, the company PAT "Dniprovazhmash" should consider the following options for growth strategy: a strategy for market penetration; market development strategy.

Market development strategy by going domestic enterprises to new territorial markets provide a steady flow of orders and reduce sensitivity to economic downturns for enterprises and also promote geographical diversification of Ukraine's foreign trade. Strategy of deep penetration to market should provide company further consolidate at the market, increase sales and business income. Implementation of these strategies requires improved methods of marketing research of foreign industrial markets to increase the number of consumers for domestic engineering industry.

The production activity of the company PAT «Dniprovazhmash» focused on the markets of engineering products, primarily the market of equipment for the steel industry. The analysis of current trends in the global market steel products revealed that the most promising region for sales is Asia, namely China, which is leading in terms of production volume and growth rate.

In order to geographical diversification, the methods of search consumers for companies that produce equipment for the steel industry, namely using online resources, may be recommended. It is advisable to conduct primary search the foreign consumers of engineering companies through international B2B internet portals, containing information on companies providing demand for engineering products and equipment for metallurgy, mining and others industrial sectors; through Websites of consulting companies, international and national associations of producers.

УДК 339.9

*T. Wolowiec, J. Soboń*

### **IMPACT OF INCOME TAXATION ON ECONOMIC GROWTH**

The allocation effects of income taxes can be various and depend on such factors as: height of tax rates, capacity of tax scales, subject and base of taxation, scope and scale of tax reliefs and exemptions, the way of distributing tax burden and the way and mode of collecting taxes.

Through income taxes we achieve correction of taxpayers' incomes. Redistribution of national product is conducted between taxpayers and public law entities. The problem here may be the answer to the question whether income taxes perform well the function of redistributing income among various income groups of taxpayers and what is the cost of this tax function.

Income taxes affect economic growth. Increased taxation may translate into either declining direct consumption or declining savings. Lower consumption leads to decreased revenues from direct taxation unless the growth of income tax rates is accompanied by growth of indirect tax rates. This, however, may cause further decline in consumption or decline in savings and capital supply.

High (progressive) income taxation limits private investment by reducing part of income that could be allocated to investment. Statistical analysis conducted on a group of 20 OECD countries for years 1970 – 1994 confirms the negative relation of households savings rate not only to the size of budget deficit, unemployment rate, current account deficit, demographic structure but also to the size of personal income tax.

The research shows that the most negative influence on economic growth, especially on unemployment level, is exerted by fiscal burden constituting the so-called labor costs. Interestingly, contrary to popular beliefs, the research did not show any correlation between the level of income tax burden on economy and economic growth.