

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ**

*читай,  
аналізуй,  
спостерігай,  
опановуй,  
підкорюй,  
імпровізуй,  
самовдосконалюйся !*

**науково-виробничий журнал**

**№ 1 (29), 2018**

**ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ  
РЕФОРМ**  
№ 1 (29) 2018  
НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 2010 РОЦІ

Засновник Східноукраїнський  
національний університет імені  
Володимира Даля

Журнал зареєстровано в Міністерстві  
юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації  
Серія КВ № 19842-642 ПР  
від 19.03.2013 р.

ISSN 2221-8440

**TIME DESCRIPTION OF ECONOMIC  
REFORMS**  
№ 1 (29) 2018  
THE SCIENTIFIC AND PRODUCTION  
JOURNAL  
WAS FOUNDED IN 2010

Founder Volodymyr Dahl East Ukrainian  
National University

Registered by  
the Ministry of Justice of Ukraine

Registration Certificate  
КВ № 19842-642 ПР  
dated 19.03.2013

ISSN 2221-8440


**Журнал внесено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть  
публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів  
доктора та кандидата наук (економічні науки).**

**Наказ Міністерства освіти і науки України № 515 від 16 травня 2016 р.**

**Журнал індексується міжнародними наукометричними базами :**  
*Ulrich's Periodicals Directory* (Нью-Йорк, США), *Research of Bible* (Токіо, Японія),  
*Index Copernicus International* (Варшава, Польща),  
*Російський індекс наукового цитування (РІНЦ)*, (Москва, Росія)

Ліцензійна угода № 210-04/2013 від 25 квітня 2013 р.

*Scientific Indexing Services* (США – Австралія),

*Google Scholar* , *International Innovative Journal Impact Factor (IIJIF)* (Малазія).

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

**Відповідальний редактор:** Ліхоносова Г. С., канд. екон. наук, доц. (Україна).

**Редакційна колегія:** Вартанова О.В., докт. екон. наук, проф. (Україна); Гамс Е. канд. екон. наук (Естонія); Даніч В.М., докт. екон. наук, проф. (Україна); Д'яченко Ю.Ю., докт. екон. наук, доц. (Україна); Заблодська І.В., докт. екон. наук, проф. (Україна); Закжевський Ю., канд. екон. наук (Польща); Сотіров С., докт. техн. наук, проф. (Болгарія); Канцявічіус С., канд. екон. наук (Літва); Костирко Л.А., докт. екон. наук, проф. (заступник головного редактора) (Україна); Надьон Г.О., докт. екон. наук, проф. (Україна); Рамазанов С.К., докт. екон. наук, докт. техн. наук, проф. (**голова редакційної колегії**) (Україна); Стемплєвська Л., канд. екон. наук (Польща); Сегаль Б., канд. екон. наук (Угорщина); Хаморі Б., докт. екон. наук, проф. (Угорщина); Шаріпова О.С., докт. екон. наук, проф. (Україна); Чиж В.І. докт. екон. наук, проф. (Україна).

**Відповідальний за випуск:** Д'яченко Ю. Ю., докт. екон. наук, доц. (Україна).

Рекомендовано до друку та поширенню в мережі Internet

Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля  
(протокол № 6 від 6 березня 2018 р.).

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

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

ISSN 2221-8440

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2018

© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2018

*Номер пропонує*  
**БЛОГ ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА**

**Калінеску Т. В.**  
Трансформуємося! \_\_\_\_\_ 5

**ТЕМАТИЧНІ РУБРИКИ**

• **Економіка та підприємництво**

**Грахов В. П., Мохначев С. А., Тарануха Н. Л.**  
Перспективи розвитку девелопмента \_\_\_\_\_ 6

**Калінеску Т. В.**  
Виявлення й усунення проблем монополізації капіталу \_\_\_\_\_ 11

**Позднякова І. А.**  
Финансирование деятельности учреждений дополнительного образования взрослых \_\_\_\_\_ 16

**Строганова І. А.**  
Хеджирование валютных рисков нефинансовыми организациями: состояние и пути развития \_\_\_\_\_ 22

**Павлов К. В.**  
Неевклидова економіка: проблеми и перспективи розвитку \_\_\_\_\_ 30

• **Управління сучасним підприємством**

**Бослов'як С. В.**  
Алгоритм комплексной оценки целесообразности инвестирования предприятия \_\_\_\_\_ 35

**Жданова Е. С.**  
Анализ современных методов определения конкурентоспособности предприятий \_\_\_\_\_ 44

**Меліхова Т. О.**  
Науково-методичні підходи до визначення ефективності економічної безпеки підприємства \_\_\_\_\_ 50

• **Фінанси та банківська справа**

**Kievich A., Kivachuk V., Chetyrbok N.**  
The world's central bank in the trap of QE \_\_\_\_\_ 55

**Рабыко І. Н.**  
Методика оценки управления стратегическим риском банка \_\_\_\_\_ 60

• **Соціальна економіка**

**Асадулліна Н. Р.**  
Развитие профессиональных компетенций работника в инновационно-образовательной сфере \_\_\_\_\_ 66

**Кошулько О. П.**  
Женская миграция из стран бывшего Советского Союза в Турецкую Республику \_\_\_\_\_ 70

**Ліхоносова Г. С.**  
Соціально-економічне відторгнення: виміри депривації та ізоляції \_\_\_\_\_ 77

• **Економіка регіону**

**Павлыш Э. В.**  
Механизм формирования и использования инновационного потенциала региона \_\_\_\_\_ 83

**Солодилова Н. З., Маликов Р. И., Гришин К. Е.**  
Процессы генерирования зон институциональных аттракторов в региональной деловой среде \_\_\_\_\_ 91

• **Міжнародні економічні відносини**

**Измайлович С. В.**  
Управление хозяйственными рисками организаций промышленного сектора республики Беларусь \_\_\_\_\_ 100

**Нурланова Н. К., Расулев А. Ф.**  
Центральная Азия: новые возможности и архитектура построения национальных экономик \_\_\_\_\_ 106

**НОВИНИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ**

Перспективи фінансування науки в вищих навчальних закладах \_\_\_\_\_ 115

**РЕЦЕНЗІЯ**

Рецензия на монографию Павлов К. В. Приграничные регионы: теория и практика. –  
Ижевск: Изд-во «Шелест», 2017. – 161 с. \_\_\_\_\_ 116

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ**

Нові видання економічної літератури \_\_\_\_\_ 118

**ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ**

**ВИМОГИ** щодо змісту та оформлення статей до науково-виробничого журналу  
«ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»



*Sentence of number*  
**BLOG SHEFF-EDITOR**

<b>Calinescu Tetyana</b> We are transformed! _____	5
-------------------------------------------------------	---

**TOPICAL SUBJECTS**

**• Economics and Business**

<b>Grakhov V., Mokhnachev S., Taranukha N.</b> Development prospects of development _____	6
----------------------------------------------------------------------------------------------	---

<b>Calinescu T.</b> Exposure and removal the problems of monopolization the capital _____	11
----------------------------------------------------------------------------------------------	----

<b>Pozdnyakova I.</b> Financing the activities of institutions the adults additional education _____	16
---------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

<b>Stroganova I.</b> Foreign currency hedging non-financial institutions: status and development _____	22
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

<b>Pavlov K.</b> Non-Euclidean economy: problems and prospects of development _____	30
----------------------------------------------------------------------------------------	----

**• Management of Modern Enterprise**

<b>Boslovyak S.</b> Algorithm of complex evaluation of enterprise investment enterprise _____	35
--------------------------------------------------------------------------------------------------	----

<b>Zhdanova E.</b> Analysis of modern methods of determining competitiveness of enterprises _____	44
------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

<b>Melikhova T.</b> Scientific and methodical approaches to determination of efficiency economic safety of the enterprise _____	50
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

**• Finance and Banking**

<b>Kievich A., Kivachuk V., Chetyrbok N.</b> The world's central bank in the trap of QE _____	55
--------------------------------------------------------------------------------------------------	----

<b>Rabyko I.</b> Methodology for assessing the management of strategic risk of the bank _____	60
--------------------------------------------------------------------------------------------------	----

**• Social Economy**

<b>Asadullina N.</b> Development of professional competencies of the employer in the innovation and educational sphere _____	66
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

<b>Koshulko O.</b> Women's migration from countries of the former Soviet Union to the Turkish Republic _____	70
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

<b>Likhonosova G.</b> Socio-economic exclusion: measurements of deproduction and isolation _____	77
-----------------------------------------------------------------------------------------------------	----

**• The economy of the region**

<b>Pavlysh E.</b> Mechanism for formation and use innovative potential of the region _____	83
-----------------------------------------------------------------------------------------------	----

<b>Solodilova N., Malikov R., Grishin K.</b> Processes of generating zones of institutional attractors in the regional business environment _____	91
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

**• International Economic Relations**

<b>Izmailovich S.</b> Management of economic risks the organizations of industrial sector the Belarus Republic _____	100
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>Nurlanova N., Rasulev A.</b> Central Asia: new opportunities and architecture of the building of national economies _____	106
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

**NEWS SCIENCE AND PRACTICE**

Prospects for financing science in higher education institutions _____	115
------------------------------------------------------------------------	-----

**REVIEW**

Review of the monograph: Pavlov, K. (2017). Border regions: theory and practice Izhevsk: Shelest Publishing House, 161 _____	116
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

**EDITORIAL BOARD RECOMMENDS**

New edition of economic literature _____	118
------------------------------------------	-----

**INFORMATION ABOUT AUTHORS**

**REQUIREMENTS**

the content and the articles to scientific production journal  
"TIME DESCRIPTION OF ECONOMIC REFORM"

ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №1(29)/2018



### **Трансформуємося!**

Вже розпочався Новий 2018 рік і ми поспішаємо повідомити наших читачів, що розпочали процес модернізації і трансформації журналу, бо наше видання досягло досить високого визнання (за рівнем індексації) у більшості науково-метричних баз, де воно представлено. По –перше, вже подали усі необхідні заяви до проходження певних рівнів вимог щодо входження у науково-метричну базу «Web of Science». І для цього, по-друге, - розширюємо склад редакційної колегії. На сьогоднішній час вже підтвердили свою згоду прийняти участь у роботі журналу досить відомі вчені, керівники навчальних та академічних закладів, наукових програм із Індонезії, Азербайджану, Естонії, Угорщини, Грузії, Казахстану, Киргизстану, Таджикистану, Узбекистану та ведуться переговори з науковцями інших країн. У зв'язку з тим, що тепер до наукової експертизи наданих до журналу статей буде залучено більш широке коле науковців та представників різних міжнародних наукових шкіл, то, по-третє, – будуть надаватися більші пріоритети для публікації статей англійською мовою.

Вважаємо, що такі трансформаційні кроки будуть корисними не тільки для підвищення рейтингу і міжнародного визнання не тільки журналу, але й усіх наших авторів. Тому ми дуже вдячні усім нашим прихильникам, авторам, опонентам, хто підтримував й направляв наш журнал у те русло і до тих висот, що ми вже досягли і намагаємось ще підкорити. Це не простий крок, бо в нашій країні, навряд чи, знайдеться подібний журнал, що має статус переміщеного і примикає до зони воєнних дій (у тому числі засновник), та все ж таки не залишає надій, переконань, амбіцій постійно трансформуватись та мати впевненість, що разом з нашими авторами, читачами та новою редакційною колегією ми зможемо підкороти найбільш престижні та визнані в нашій країні науково-метричні бази! Разом зі всіма Вами – ми велика сила і потужний науковий потенціал, що не дає нам змоги заспокоюватись на досягнутому, а заставляє рухатись вперед, змінюючи і трансформуючи на цьому шляху все на найкраще, гармонізуватись до тенденцій, визнаних у світовій науковій спільноті. То ж бажаю нам усім творчої наснаги і нових досягнень.

Головний редактор науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»



Т. В. Калінеску



УДК: 336.225

ГРАХОВ В. П., МОХНАЧЕВ С. А., ТАРАНУХА Н. Л.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА

Авторами статьи исследовано развитие девелопмента в России. При этом отмечено, что девелопмент как экономическая система, взаимосвязан с внешней средой, оказывающей существенное влияние на его развитие и результаты деятельности. На основе открытой информации в статье определены условия становления девелопмента в России, выявлены основные тенденции и закономерности развития девелопмента в России. Своеобразие проведения экономических реформ в современной России состоит в движении к историческому синтезу, в реализации комплексного подхода к оценке накопленного опыта и трансформации его для развития важнейших сегментов национальной экономики. Земельные отношения тесно связаны с финансовыми интересами бизнеса, а также банковского капитала. За данный период времени в России возник новый сектор экономики, связанный с земельно-имущественными отношениями.

**Ключевые слова:** экономика, девелопмент, тенденции развития, закономерности развития, рынок жилья.

**Постановка проблемы.** Анализируя сложную экономическую ситуацию в мире на сегодняшний день необходимо находить новые пути привлечения инвесторов в строительство [1]. В условиях осуществляемых в России радикальных социально-экономических преобразований изучение истории развития любой отрасли при научном исследовании основных закономерностей и тенденций развития обязательно [2].

**Анализ последних исследований и публикаций.** Анализ становления и развития девелопмента в России требует отображения важнейших свойств и взаимосвязей элементов. Девелопмент, как экономическая система, взаимосвязан с внешней средой, оказывающей существенное влияние на его развитие и результаты деятельности. Условия рынка недвижимости оказывают огромное влияние на экономику в целом. По приблизительным оценкам, около 20-40% от прибавленной стоимости национального валового дохода поступает от предпринимательства в сфере недвижимости [3].

Хорошие проекты инвестиций в недвижимость обеспечивают больший возврат средств, чем стоимость инвестиций [4]. Коэффициент доходности недвижимости обычно варьируется в диапазоне от 1 до 2. Это означает, что каждый рубль, инвестированный в недвижимость, создаст добавочную стоимость в размере от 1 до 2 рублей.

Макроэкономические показатели, такие, как экономический рост (выражаемый ростом национального валового дохода), со-

вокупный спрос, инфляция, уровень занятости, ввод объемов жилья, ставки доходности и другие, оказывают влияние на уровень активности рынка недвижимости. Такая взаимозависимость недвижимости и экономики имеет и обратное действие, поскольку, как экономика влияет на сектор недвижимости, так и рынок недвижимости оказывает влияние на экономику: инвестиции в недвижимость имеют благодаря своему коэффициенту доходности значительное мультипликативное влияние на национальный валовой доход.

В период плановой экономики государственный бюджет являлся практически монопольным источником финансирования жилья. При этом главной задачей экономической науки считалось определение путей и способов наращивания объемов ввода жилья и повышение эффективности использования выделяемых капитальных вложений. По этой причине к началу рыночных преобразований у нас в стране фактически отсутствовал механизм самостоятельного удовлетворения населением потребности в жилище. С отказом государства от роли монопольного инвестора в жилищном строительстве стали возникать проблемы, последствия которых выразились в значительном снижении темпов вводимого жилья для массового потребителя.

**Цель статьи** – охарактеризовать возможные перспективы развития девелопмента.



**Изложение основного материала исследования.** Переход России к рыночным методам хозяйствования потребовал поиска новых форм организации и управления жилищной сферой, ориентированной на конечные результаты. Отказ от административно-командного управления социально-экономическим развитием страны и переход на рыночные отношения потребовал также выработки принципиально нового механизма управления национальной экономикой, который бы обеспечил ее эффективное функционирование в современных условиях. Однако до настоящего времени не ясно, как строить необходимые рыночные институты.

В связи с этим в Российской Федерации разработана концепция Национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России». Указанный проект является по своей сути целевой программой.

В соответствие с Национальным Проектом «Доступное и комфортное жилье гражданам России» стратегической целью государственной жилищной политики в России является:

- создание рынка доступного и комфортного жилья, удовлетворяющего жилищные потребности основной части населения;
- создание механизмов участия государства в поддержке развития и функционирования этого рынка;
- обеспечение доступа на жилищный рынок различных групп населения, нуждающихся в такой поддержке.

Включение задачи формирования рынка доступного жилья и обеспечения комфортных условий проживания граждан России в число приоритетных национальных проектов, наряду с развитием образования, здравоохранения и села, определяет социальную направленность нового этапа экономических преобразований в стране. Подчеркнем, что в настоящее время уже создана институциональная база рынка жилья - более 70% жилья находится в частной собственности; ежегодно у 4-5% жилья меняется собственник; более 90% строительных организаций являются частными компаниями. Начиная с 2001 г., происходит ежегодное увеличение объемов ввода жилья, по сравнению с предыдущим годом, существенно увеличился объем индивидуального жилищного строительства.

Сегодня сформирована законодательная база в жилищной сфере и созданы правовые условия для развития института дол-

госрочного жилищного кредитования; увеличения объемов жилищного строительства; повышения эффективности функционирования рынка жилья. Поэтому следующим шагом должен быть четко разработанный механизм предоставления «Доступного и комфортного жилья».

Для достижения поставленной цели деятельность всех ветвей власти должна быть сконцентрирована на решении следующих основных задач:

увеличение объемов строительства жилья и необходимой коммунальной инфраструктуры, развитие финансово-кредитных институтов и механизмов;

обеспечение доступа населения к потреблению жилья и коммунальных услуг в соответствии с платежеспособным спросом и социальными стандартами.

Решение указанных задач будет обеспечено путем реализации комплекса нормативно-правовых, организационных и финансовых мер и мероприятий, по основным направлениям:

- развитие жилищного строительства;
- совершенствование жилищно-коммунального комплекса;
- развитие ипотечного жилищного кредитования населения и рынка жилья.

Главным организационно-финансовым механизмом реализации Концепции Национального проекта является федеральная целевая программа «Жилище» и входящие в ее состав подпрограммы. Важной особенностью новой программы, является ее сбалансированность с точки зрения федеральной поддержки и стимулирования не только спроса, но и предложения на рынке жилья.

Государственная поддержка развития рынка доступного жилья осуществляется не только за счет бюджетных ассигнований в рамках Программы «Жилище», но и путем совершенствования нормативной правовой и методической базы.

Таким образом, реализация Национального проекта позволит на практике решить следующие проблемы:

- повышения доступности жилья;
- увеличения объемов ипотечного жилищного кредитования;
- увеличения объемов жилищного строительства и модернизация коммунальной инфраструктуры;





- выполнения государственных обязательств перед отдельными категориями граждан.

Характерным отличием рыночной экономики является то, что происходящие в ней процессы определяются не единым планом, а правом свободы деятельности каждого субъекта собственности. При рыночной переориентации экономики главную роль играет трансформация сложившихся ранее отношений присвоения и отчуждения факторов и результатов производства и их переход в новое устойчивое состояние. Это вызвано тем, что отношения собственности являются исходным и основным компонентом системы хозяйственного механизма, определяющим как его природу, так и его специфику.

Зная уровень инфляции, рост национального валового дохода, уровень занятости и пр., можно определить, выгодно ли вложение капитала в недвижимость, и, если это так, то в какой ее сегмент, и в какой момент времени. Таким образом, вопрос заключается в том, какое влияние имеют макроэкономические показатели развития на спрос на недвижимость (например, на площади офисных помещений, помещений розничной торговли и жилья) и, тем самым, на получаемую прибыль.

Рынок недвижимости требует высокого уровня капитальных вложений и длительного времени на производство[3]. Для осуществления значительных инвестиций необходимо быть уверенным в финансовой ситуации не только в данный момент времени, но также и на несколько лет вперед. В связи с вышеизложенным, весьма важно понимать связь между рынком недвижимости и экономикой, чтобы принять правильное решение.

Цена на землю меняется не только в зависимости от функции, но и от расположения относительно центра, исторических доминант, рекреационных зон.

Важнейшими факторами, влияющими на стоимость земельного участка являются:

- место расположения (город, пригород, село и т.д.);
- категория земли (для поселения, сельскохозяйственного использования);
- площадь и другие физические характеристики участка;
- рыночный спрос на землю.

Оценка земли нужна во многих ситуациях при заключении договора купли-

продажи, аренды, при подсчете размера земельного налога, при получении кредита под залог участка, для установления первоначальной стоимости и т.д. Цена участка земли меняется со временем или с изменением каких-либо факторов, поэтому требуется проводить новую оценку перед каждой операцией с земельным участком. Для оценки земли требуется пакет документов, в который обязательно входят: копия паспорта владельца участка, правоустанавливающие документы на участок, кадастровый план, с указанием границ, категории земель и т.д. Огромное влияние на стоимость участка оказывает спрос: чем больше покупателей желает приобрести землю, тем выше становится ее стоимость.

Обобщив вышесказанное, сформулируем основные тенденции и закономерности развития девелопмента в России.

1. Макроэкономические показатели, такие, как экономический рост (выражаемый ростом национального валового дохода), совокупный спрос, инфляция, уровень занятости, ввод объемов жилья, ставки доходности и другие, оказывают влияние на уровень активности рынка недвижимости. Такая взаимозависимость недвижимости и экономики имеет и обратное действие, поскольку, как экономика влияет на сектор недвижимости, так и рынок недвижимости оказывает влияние на экономику: инвестиции в недвижимость имеют благодаря своему коэффициенту доходности значительное мультипликативное влияние на национальный валовой доход.

2. В период плановой экономики государственный бюджет являлся практически монопольным источником финансирования возведения жилья. Существовавшая до середины 80-х годов в нашей стране система финансирования жилищной сферы была ориентирована на распределение и использование государственных ресурсов для решения жилищных проблем населения.

По этой причине к началу рыночных преобразований у нас в стране фактически отсутствовал механизм самостоятельного удовлетворения населением потребности в жилище. С отказом государства от роли монопольного инвестора в жилищное строительство стали возникать проблемы, последствия которых выразились в снижении темпов вводимого жилья для потребителя.



3. Характерным отличием рыночной экономики является то, что происходящие в ней процессы определяются не единым планом, а правом свободы деятельности каждого субъекта собственности. При этом многообразие форм собственности предполагает многообразие мотиваций, так как собственность является экономической основой мотивации. При рыночной переориентации экономики главную роль играет трансформация сложившихся ранее отношений присвоения и отчуждения факторов и результатов производства и их переход в новое устойчивое состояние. Это вызвано тем, что отношения собственности являются исходным и основным компонентом системы хозяйственного механизма, определяющим как его природу, так и его специфику.

4. Эффективный баланс между входящими и исходящими финансовыми потоками можно считать достигнутым, если в течение длительного времени возможна прибыльная эксплуатация недвижимости. Это означает, что прибыль не обязательно должна быть ежегодной: если имеются потери в начале эксплуатационного периода, то доходы в последующие годы позволят их компенсировать. Таким образом, возможно говорить о динамичном пути расчетов. Важно, чтобы у девелопера было ясное представление о будущем развитии рынка труда, от которого зависят съемщики недвижимости, поскольку их оклады и заработная плата являются основой их доходов.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Таким образом, основные закономерности развития девелопмента в России:

1. Своеобразие проведения экономических реформ в современной России состоит в движении к историческому синтезу, в реализации комплексного подхода к оценке накопленного опыта и трансформации его для развития важнейших сегментов национальной экономики. Использование исторического метода позволяет исследовать хозяйственные процессы и явления отечественного рынка недвижимости в той последовательности, в которой они в самой жизни возникали, развивались и сменялись одни другими и наглядно представить многообразие закономерностей и особенностей исследуемого рынка.

2. За десятилетие реформ в РФ понятие земли и недвижимости приобрело новый

смысл, возник новый пласт отношений, которых не могло быть в условиях административной экономики. В стране развились новые профессиональные интересы, связанные с риэлтерской, оценочной, девелоперской и иными видами деятельности. Земельные отношения тесно связаны с финансовыми интересами бизнеса, а также банковского капитала. За данный период времени в России возник новый сектор экономики, связанный с земельно-имущественными отношениями.

3. В отличие от потребительских товаров, рынок недвижимости требует более высокого уровня капитальных вложений и более длительного времени на ее производство. Инвестирование всех средств в один объект (проект) всегда связано с определенным риском. Для осуществления столь значительных инвестиций необходимо быть уверенным в финансовой ситуации не только в данный момент времени, но также и на несколько лет вперед, так как оплата недвижимости обычно растягивается на несколько лет. Таким образом, конечные потребители недвижимости должны быть уверены в своих будущих доходах и в том, что они будут в состоянии оплатить недвижимость.

### Литература

1. *Грахов В. П.* Повышение энергоэффективности зданий и сооружений в Российской Федерации / В. П. Грахов, Н. М. Якушев, Е. Ю. Григорьев, М. В. Адамов // Фотинские чтения-2014. Сборник материалов ежегодной международной научно-практической конференции. 29-30 сентября 2014 года, г. Ижевск (осеннее собрание). –Ижевск: КнигоГрад, 2014. – С. 68–75.

2. *Тарануха Н. Л.* Анализ эффективности инвестиций в жилищное строительство региона / Н. Л. Тарануха, Т. Г. Нанеишвили // Фотинские чтения-2015. Сборник материалов II ежегодной международной научно-практической конференции, 7-9 октября 2015 года, г. Ижевск (осеннее собрание). – Ижевск: Проект, 2015. – С. 123–125.

3. *Тарануха Н. Л.* Повышение эффективности инвестиций в жилищное строительство региона / Н. Л. Тарануха, Т. Г. Нанеишвили // Фотинские чтения-2014. Сборник материалов ежегодной международной научно-практической конференции, 29-30 сентября 2014 года, г. Ижевск (осеннее собрание). – Ижевск: КнигоГрад, 2014. - С. 197–200.





4. *Тарануха Н. Л.* Развитие регионально-го рынка жилой недвижимости / Н. Л. Тарануха, В. О. Пушкарев // Фотинские чтения–2014. Сборник материалов ежегодной международной научно-практической конференции, 29-30 сентября 2014 года, г. Ижевск (осеннее собрание). – Ижевск: КнигоГрад, 2014. – С. 279–283.

#### References

1. *Grakhov, V. P. & Yakushev, N. M. & Grigoriev, E. Yu. & Adamov, M. V.* (2014). Improving the energy efficiency of buildings and structures in the Russian Federation / Fotinsky readings 2014. Collection of materials of the annual international scientific and practical conference. 29-30 September 2014, Izhevsk (autumn meeting). Izhevsk: KnigoGrad, 68-75.

2. *Taranukha, N. L. & Naneishvili, T. G.* (2015). Analysis of the effectiveness of invest-

ment in housing construction in the region / Fotinki readings 2015. Collection of materials of the II annual international scientific and practical conference. October 7-9, 2015, Izhevsk (autumn meeting). Izhevsk: Project, 123-125.

3. *Taranukha, N. L. & Naneishvili, T. G.* (2014). Increasing the effectiveness of investment in housing construction in the region / Fotinsky readings 2014. Collection of materials of the annual international scientific and practical conference. 29-30 September 2014, Izhevsk (autumn meeting). Izhevsk: KnigoGrad, 197-200.

4. *Taranukha, N. L. & Pushkarev, V. O.* (2014). Development of the regional residential real estate market. Fotinsky readings 2014. Collection of materials of the annual international scientific and practical conference. 29-30 September 2014, Izhevsk (autumn meeting). - Izhevsk: KnigoGrad, 279-283.

#### **Грахов В. П., Мохначев С. А., Тарануха Н. Л.** **Перспективи розвитку девелопменту**

Авторами статті досліджено розвиток девелопменту в Росії. При цьому зазначено, що девелопмент як економічна система, взаємопов'язаний із зовнішнім середовищем, що виявляє істотний вплив на його розвиток і результати діяльності. На основі відкритої інформації в статті визначено умови становлення девелопменту в Росії, виявлено основні тенденції та закономірності розвитку девелопменту в Росії. Своєрідність проведення економічних реформ в сучасній Росії полягає в русі до історичного синтезу, в реалізації комплексного підходу до оцінки накопиченого досвіду і трансформації його для розвитку найважливіших сегментів національної економіки. Земельні відносини тісно пов'язані з фінансовими інтересами бізнесу, а також банківського капіталу. Нразі в Росії виник новий сектор економіки, пов'язаний з земельно-майновими відносинами.

*Ключові слова:* економіка, девелопмент, розвиток, закономірності розвитку, ринок житла.

#### **Grakhov V., Mokhnachev S., Taranukha N.** **Development prospects of development**

The authors of the article studied the development of development in Russia. It was noted that development as an economic system is interconnected with the external environment, which has a significant impact on its development and performance. On the basis of open information in the article, the conditions for the development of development in Russia are determined, the main trends and patterns of development in Russia are revealed. The peculiarity of economic reforms in modern Russia consists in moving towards historical synthesis, in implementing a comprehensive approach to assessing the accumulated experience and transforming it for the development of the most important segments of the national economy. Land relations are closely related to the financial interests of business, as well as banking capital. For this period of time, a new sector of the economy has emerged in Russia, connected with land and property relations.

*Key words:* economy, development, development trends, patterns of development, housing market.

**Рецензент:** Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка та управління» Камського інституту гуманітарних та інженерних технологій, м. Іжевськ, Російська Федерація.

**Reviewer:** Pavlov K. – Professor, Ph.D. in Economics, Head of Economy and Management Department Kamsky institute of humanitarian and engineering technologies, Izhevsk, Russia.

*e-mail:* kvp\_ruk@mail.ru

*Стаття подана*  
*26.01.2018 г.*

## ВИЯВЛЕННЯ Й УСУНЕННЯ ПРОБЛЕМ МОНОПОЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛУ

Доведено, що процес монополізації капіталу має як позитивні так і негативні наслідки. Проаналізовано три важливі аспекти монополії у промисловості, профспілках і державі. Визначені основні кроки, що мають перешкоджати процесу монополізації капіталів та бути зафіксовані у соціально-економічній політиці, податковому та антимонопольному законодавстві, підсиленні соціальної відповідальності та розвитку монополії знань. Розглянута послідовність рішень в обмеженні монополізації дозволить створити максимально сприятливі умови для розвитку інноваційної економіки.

**Ключові слова:** капітал, монополізація, державна економічна політика, соціальна відповідальність.

**Постановка проблеми.** Монополія - це ексклюзивне володіння чи контроль за постачанням товарів, продуктів; певним середовищем обслуговування [1, с. 924]; процес, що характеризує зв'язок з розвитком продуктивних сил, техніко-економічних відносин та з економічною власністю [2, с. 479–481]. Монополія дозволяє зосереджувати на підприємствах найбільш досвідчену та кваліфіковану робочу силу, що здатна до постійної перекваліфікації; передову наукомістку техніку і технологію; прогресивні форми і методи організації виробництва і праці; наукові лабораторії, патенти, ліцензії, ноу-хау, інформаційні технології і т.п.

До особливостей сучасної монополізації відносяться транснаціональна централізація капіталу, що проводяться, як правило, на рівні держави, у промисловій та фінансово-кредитній сфері.

Процес монополізації має як позитивні, так і негативні аспекти. І реальність, наразі, така, що негативні наслідки переважають позитивні, а саме із монополією у сучасній економічній діяльності пов'язано дві категорії проблем:

по-перше, наявність монополії означає обмеження взаємообміну, в наслідок скорочення кількості альтернатив;

а, по-друге, - актуалізується питання щодо соціальної відповідальності монополіста [3, с. 125], тобто він має користуватися владою не тільки в особистих інтересах, а для й суспільно корисних цілей.

Наразі, розв'язання цих проблем здійснюється чисто технічно, не застосовуючи певні знання чи компетенції. І це досить явно спостерігається в українській

економіці, де більшість законів затверджується для успішного функціонування великого (монопольного) капіталу. Прикладом тому – є Податковий Кодекс і розвиток нафтогазового ринку України (де монополістом виступає Naftogaz Group, що контролює 82% газової продукції [4, с. 18]), що диктує ціни на газ і нафту в Україні, навіть, на комунальні послуги, що надаються населенню. Звідси, досить доречно навести приклад опитування населення України щодо думки на предмет розвитку країни у правильному чи хибному напрямку [5, с. 24]: 73,7 відсотка опитаних вказали на негативний напрям розвитку країни, а серед хиб – 25,3% опитаних назвали саме зростання цін на комунальні послуги. Такий стан речей не може не впливати на якість життя населення, у тому числі його соціального обслуговування та збідніння населення, про яке говорить 32 % опитаних, і ця найбільш болюча для країни проблема, займає другу позицію серед опитаних, а на першій, з показником 39%,- знаходиться рівень безробіття, що не в останню чергу залежить від рівня монополізації країни.

Тому виникає необхідність дослідити ті масштаби монополізації капіталу, які слід дотримуватись у державі чи регіоні, щоб мати уявлення про ті наслідки, які вона може нанести соціально-економічному розвитку суспільства.

**Аналіз останніх публікацій та досліджень.** Сьогодні в українській науці не існує однастайності щодо визначення поняття «монополія», під якою розуміють принципово різні підходи [6, с. 128; 7; 8]: стан товарного ринку, окреме підприємство чи його частину, власне монопольне





«ядро», окрему галузь, певну сферу виробництва товарів і послуг, ситуацію на ринку і тому подібне.

Монополія у сучасному розумінні означає такий стан у економіці, коли конкретна особа або підприємство мають достатній контроль над певним товаром чи послугою, аби значною мірою диктувати умови, на яких інші особи матимуть до них доступ [3, с. 124]. У такому аспекті розгляду «монополії» вона наближається до визначення «конкуренції», бо обидва ці поняття пов'язанні з елементом суперництва. А значить й коріння проблем монополії слід шукати у взаємозв'язках і паралелях з конкуренцією.

Тому метою даної статті є виявлення проблем монополізації капіталу в Україні та усунення подібних явищ в економіці, як тих, що перешкоджають свободі функціонування бізнес-підприємництва та розвитку соціальної відповідальності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Монополія включає три важливі аспекти, що заслуговують на окремий розгляд: монополія у промисловості профспілках і державна [3, с. 125 - 133]:

1. Галузева монополія має досить невелику питому вагу, навіть за вимірами розвитку економіки США. Так тут нараховується близько 4 млн окремо діючих підприємств, щороку з'являється близько 4 тис нових і трохи менша кількість щороку закривається; майже п'ята частина працездатного населення є самозайнятою. І в кожній галузі поряд існують і гіганти, і малі підприємства [3, с. 133]. Тому, посилаючись на досвід американських вчених, які ще 1949-1951 роках зробили спробу класифікувати галузі економіки на монополізовані, реально конкурентні і ті, що перебувають під наглядом держави, можна стверджувати, що чверть економіки – перебуває під наглядом держави, а із решти трьох чвертей лише 15 % можна розглядати як монополізовані, а 85 % - можна вважати конкурентними. І за останні півстоліття спостерігається переважно тенденція до зростання того сектора економіки, що знаходиться під наглядом держави, а зростання монополізації – навіть зменшилось [3, с. 126 - 128]. Тому сучасне переоцінення масштабів галузевої монополізації переважно викликане збільшенням конкуренції завдяки прогресу техніки і прискоренню технічних змін.

2. Аналогічно існує подібна переоцінка монополізації у профспілках. Наразі проф-

спілки об'єднують близько чверті працездатного населення [3, с. 128], що істотно перебільшує їх роль у встановленні ставок заробітної плати, а навпаки діяльність багатьох профспілок є неефективною, а за останні 30 років у більшості країн світу відстежується зниження їх активної діяльності [9, с. 220]. Навіть могутні профспілки впливають на структуру заробітної плати лише обмежено, що вплинуло на доходи та нерівність у багатьох країнах.

3. Державна монополія – все те, що підтримується сьогодні державою Уряд стає, по суті єдиним закупником продукції багатьох підприємств, і цілих галузей, що загрожує збереженню вільного суспільства [3, с. 130].

Основними джерелами монополії виступають [3, с. 133]: технічні міркування, пряма чи непряма державна підтримка і приватні змови.

А. Необхідність у технічному міркуванні виникає тоді, коли через технічні обставини виникає необхідність та існує більша рентабельність щодо функціонування одного бізнес-підприємства, або бізнес структури. Сфери в яких монополію роблять технічні міркування є досить обмеженими [3, с. 133, 134].

Б. Найголовнішим джерелом монополістичної влади була і є завжди державна пряма і непряма підтримка [3, с. 134 – 136]. Найкращим прикладом цьому служить податкове і митне законодавство, а також законодавство про трудові конфлікти. До речі, в розповсюдженні профспілкової монополії не останню роль відіграє теж державна підтримка, а саме те, що профспілкові комітети мають особливі імунітети, обмежену відповідальність та до них застосовуються інші вимоги у порівнянні з виробничими структурами, що дає їм можливість досягати згоди і, навіть, зговору зі владою.

В. Приватні змови, як правило, створюються постійно, проте є нестабільними та недовготривалими, якщо їм не вдається опертися на державну підтримку [3, с. 136]. Тому основну роль за таких обставин має відігравати антимонопольне законодавство, яке має перешкоджати будь-яким зговорам за рахунок судового переслідування, спираючись на положення цивільного та міжнародного права.

Щодо соціальної відповідальності монопольного капіталу, то тут краще навести

слова Адама Сміта про те, що переслідуючи власний інтерес, людина часто сприяє інтересам суспільства [10]. Звідси суспільству не завжди гірше від того, що ця мета не входила до намірів монополіста, бо майже не знайдеш людини, яка б, взявшись торгувати заради суспільного блага, приносить багато такої користі. Звідси така доктрина є досить «підривною» [3, с. 139] і дискусійною, хоча не можна заперечувати й той факт, що бізнесмени є соціально відповідальними, особливо до одержання прибутків своїми акціонерами. А якщо ще й вони попадають до влади – то намагаються суспільного ухвалення свого приватного інтересу. Є беззаперечним і аргумент, який покладає на підприємців і профспілкових діячів саме обов'язок щодо зниження цін та збільшення доходів (грошової маси). Проте і цей факт є досить спірним, бо він є прикладом того, що може бути залагоджено у конкурентній боротьбі.

Останній час знаходить своє застосування особливий вид монополії – монополія знань [11], що дозволяє розглядати знання як особливий вид товару і, як капітал, що сприяє отриманню монопольного становища на ринку. Знання мають низку специфічних рис, що дозволяють їм стати необмеженим ресурсом, що можна якісно поліпшувати не зважаючи будь-які обмеження [11]:

а) знання мають можливість властивість безмежно розповсюджуватись і є унікальними для кожного окремого індивіда;

б) цінність знань обумовлена їхньою необхідністю для кожного окремого індивіда (потенційного працівника) і є суб'єктивною його характеристикою;

в) знання мають довгостроковий характер здатні до самозростання, що повністю відрізняє їх від інших чинників виробництва.

г) невичерпність та кумулятивність знань дозволяє збільшити їх обсяг по мірі необхідності самого процесу виробництва чи індивідуального застосування.

Монополія знань пов'язана з індивідуальними здібностями носія, так і зі спеціальними (законодавчо зафіксованими) вимогами, що надійно охороняють знання від витоку та необхідністю посилення на вихідне джерело знань.

Наразі, розвиток інформаційних та комунікаційних технологій, залежність науки від науково-технічного прогресу всіх сфер громадського життя призвели до значного збільшення швидкості відновлення соціаль-

но значущих знань і навичок. Це надає можливість розробити, освоїти нові знання та безпосередньо їх реалізувати в процесі виробництва, здійснювати контроль над результатами інтелектуальної праці й отримувати додаткову ренту від створених подібних продуктів.

Необхідно зазначити тісний взаємозв'язок між монополією на знання та часом. Якщо спочатку знання стають джерелом конкурентних переваг та дозволяють здійснити перерозподіл та приріст капіталу, то з часом знання автоматично перетворюються в суспільне благо, стають доступними всім. У цьому контексті слід звернути увагу на чотири домінуючі принципи, що пов'язані з монополією знань [11]:

раціональність поведінки, основою якої є припущення про природну властивість людей до раціональності, згідно з якою кожен індивід прагне до збільшення власних матеріальних можливостей;

безперервність освіти, що становить процес самовідновлення та подальше зростання досвіду в процесі навчання,

транзитивність та комунікативність, що є змістовним контекстом переносу досвіду й обміну інформацією.

Саме монополія на знання надає можливості встановити монопольно високі ціни на продукти своєї праці та породжує соціальну несправедливість, що виражається, перш за все, в можливостях придбання нових знань. Проте монополія на знання – це єдиний вид монополії у світі, що визначається та заохочується як на національному, так і на міжнародному рівнях, сприяє створенню максимально сприятливих умов для розвитку інтелектуальної еліти в країні, надає можливості для розвитку інноваційної економіки.

Слід вести мову і про те, що кожному монополію знань необхідно розглядати з двох боків: монополію, що використовує отримання знання та ту, що надає знання. І з цих позицій – виникають потреби працедавців у тих робітниках, що мають знання, отримані у престижних освітніх та професійних закладах. Тому не дивно, що певні пріоритети щодо працевлаштування надаються тим, що навчалися та отримали певні навички у відомих столичних чи іноземних закладах, мають визнання у своїй країні, що відповідають сучасним вимогам монополіста-виробника та суспільства. У такій ситуації





виникає певна соціальна несправедливість щодо орієнтування тільки на якість знань та освітні програми підготовки фахівців саме у таких закладах.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, проведене дослідження підтвердило та довело той факт, що основними кроками, що перешкоджають процесу монополізації капіталів, мають бути:

1) зафіксовані у відповідній державній соціально-економічній політиці, та визначені у антимонопольному законодавстві. І це можуть бути не тільки обмеження дій монополій на ринку у певних відсотках, а й інші соціально відповідальні заходи, що поліпшують благополуччя населення за різними напрямками виробничої, екологічної та профспілкової діяльності;

2) проведені кардинальні реформи у податковому законодавстві. Поки існують податок на дохід фізичних осіб, податок на прибуток підприємств та податок на додану вартість у такому вигляді, як вони є в Україні, – існує безліч хитрощів, щоб ухилитися від них та лазівок, щоб їх не сплачувати.

3) соціально відповідальними, спрямованими на ухід від індивідуального суспільства, сконцентрованого у межах однієї монополії, навіть у рамках одного регіону, де любляються інтереси окремих державних діячів, - до корпоративної відповідальної держави.

4) існування монополії знань є базою для суспільного відтворення та створює можливості для подальшого суспільного просування. Проте не має сенсу створювати монополії знань тільки у головних центрах країни, що зараз намагається робити Міністерство освіти і науки України за всіма рівнями підготовки фахівців, скорочуючи та обмежуючи підготовку спеціалістів за різними освітньо-професійними програмами та напрямками підготовки на периферії. Така соціально-економічна політика держави та Міністерства освіти і науки України приведе ще до більшого занепаду соціального становища у країні, бо тільки озброєні знаннями працівники можуть створювати перешкоди для поширення негативних наслідків діяльності монополій у всіх сферах їх функціонування: виробництві, профспілковій та державній діяльності.

Подальші дослідження будуть спрямовані на пошук кількісних вимірників та ка-

талізаторів поширення чи скорочення деяких аспектів виявлених тенденцій монополії капіталу в Україні з метою поліпшення соціального благополуччя населення.

## Література

1. Concise Oxford English Dictionary. Edited by C. Soanes, A. Stevenson. – New York: Oxford University Press, 2009. – 1681 p.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
3. Фрідман М. Капіталізм і свобода / Мілтон Фрідман, Роуз Фрідман; пер. з англ. Н. Рогачевська. – К.: Наш формат, 2017. – 216 с.
4. Kramar O. The battle for Naftogaz / O. Kramar // The Ukrainian Week. – №1 (119). – January 2018 – P. 18 – 20
5. Holub A. Frustrated and optimistic / Andriy Holub // The Ukrainian Week. – №1 (119). – January 2018 – P. 23 – 25 p.
6. Хоменко Л. М. Соціально-економічні наслідки монополії / Л. М. Хоменко, О. М. Борисенко // Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського. – Випуск 2(49), 2008. – Частина 1. – С. 127 – 132.
7. Берестенко І. І. Проблеми монополізації у сучасному світі / І. І. Берестенко // Управління розвитком. – №19(159), 2013. – С. 50 – 53.
8. Келічавий А. В. Монополія в системі конкурентних відносин / А. В. Келічавий. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ird.gov.ua/sep/sep20161\(117\)/sep20161\(117\)\\_093\\_KelichavyuA.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20161(117)/sep20161(117)_093_KelichavyuA.pdf)
9. Макстон Г. У пошуках добробуту. Керування розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату / Грем Макстон, Йорген Рандерс. – Київ: Пабулум, 2017. – 320 с.
10. Smith F. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / Ed. by E Cannan / London 1930. – P. 421.
11. Шевчук О. А. Монополія знань як основний чинник економічного зростання в умовах розвитку глобалізації / О.А. Шевчук, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu122\\_62/e122she.pdf](http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu122_62/e122she.pdf)

## References

1. Concise Oxford English Dictionary (2009). Edited by C. Soanes, A. Stevenson, 1681.
2. *Mochernyi, S.M. (Ed.) & other.* Economic encyclopedia: in three volumes. T.2 (2001). Kyiv: the Publishing center "Academy", 841.
3. *Friedman, Milton & Friedman D. Rose* (2002). Capitalism and Freedom. Chicago, London: The University of Chicago Press, 216.
4. *Kramar, O.* (2018). The battle for Naftogaz. The Ukrainian Week, №1 (119), 18–20.
5. *Holub, A.* (2018). Frustrated and optimistic. The Ukrainian Week, №1 (119), 23–25.
6. *Khomenko, L. M. & Borisenko, O.M.* (2008). The Socio-economic consequences of monopoly. Bulletin KSPU after the name of Mykhajlo Ostrogradskyi, 2(49), Part 1, 127–132.
7. *Berestenko, I.I.* (2013). Problems of monopolization in the modern world. Management of development, №19(159), 50–53.
8. *Kelichavyy, A.* (2016). Monopoly in the system of competitive relationship. Retrieved from [http://ird.gov.ua/sep/sep20161\(117\)/sep20161\(117\)\\_093\\_KelichavyyA.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20161(117)/sep20161(117)_093_KelichavyyA.pdf)
9. *Maxton, Graeme & Randers, Jorgen* (2017). Reinventing prosperity. Managing Economic Growth to Reduce Unemployment, Inequality and Climate Change. Kyiv: Pabulum, 320
10. *Smith, F.* (1930). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Ed. by E Cannan. London, 421.
11. *Shevchuk, O.* (2012). A monopoly of knowledge as a main factor of economic growth in the condition of globalization. Retrieved from [http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu122\\_62/e122she.pdf](http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu122_62/e122she.pdf).

**Калинеску Т. В.**

### **Выявление и предотвращение проблем монополизации капитала**

Доказано, что процесс монополизации капитала имеет как позитивные, так и негативные последствия. Проанализированы три важных аспекта монополии в промышленности, профсоюзах и государстве. Определены основные шаги, которые должны препятствовать процессу монополизации капитала, должны быть зафиксированы в социально-экономической политике, налоговом законодательстве, способствовать усилению социальной ответственности и развитию монополии знаний. Рассмотренная последовательность решений в ограничении монополизации позволит создать максимально благоприятные условия для развития инновационной экономики.

*Ключевые слова:* капитал, монополизация, государственная экономическая политика, социальная ответственность

**Calinescu T.**

### **Exposure and removal the problems of monopolization the capital**

It was providing, that the process of monopolization process the capital has as positive and also negative consequences. Three important aspects of monopoly were analyzed in industry, trade unions and at state too. Certain basic steps, which must hinder to the process of monopolization the capitals and must be fixed in a socio-economic policy, tax law, strengthening of social responsibility and development of monopoly the knowledge. The considered sequence of decisions in limitation of monopolization will allow assisting creation of maximally favourable terms for development of innovative economy.

*Keywords:* capital, monopolization, state economic policy, social responsibility.

**Рецензент:** Вартанова О. В. – доктор економічних наук, професор кафедри «Міжнародні економічні відносини» Київського національного торговельно-економічного університету, м. Київ, Україна.

**Reviewer:** Vartanova O. – Professor, PhD in Economics, Professor of International economic relations Department Kyev National Trade and Economic University, Kyev, Ukraine.

*e-mail:* e.vartanova9207@gmail.com

*Статья подана*  
25.01.2018 г.



## ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ВЗРОСЛЫХ

В статье обосновано, что для качественного обеспечения учебного процесса в учреждении дополнительного образования взрослых необходимо наличие квалифицированных педагогических кадров, современной материально-технической базы, качественного учебно-методического обеспечения. Подчеркнуто, что снижению расходов на реализацию образовательных программ в учреждениях дополнительного образования взрослых будет способствовать внедрение дистанционных форм обучения. Доказано, что несмотря на то, что учреждение не может повлиять на внешние факторы оно должно систематически анализировать влияние каждого из них для определения условий своей дальнейшей работы. Внешние факторы оказывают определенное влияние на внутренние, что необходимо учитывать при оценке своих доходов учреждениями дополнительного образования взрослых.

**Ключевые слова:** образовательные учреждения, финансирование, образование взрослых, институты повышения квалификации и переподготовки.

**Постановка проблемы.** В современном мире в условиях постоянно меняющейся информационной среды для профессионального роста человеку необходимо повышать свою квалификацию. Усовершенствование технологических процессов, развитие науки вызывают необходимость обучения на протяжении всей трудовой деятельности. Актуальным является и то, что социальная среда требует от индивидуума постоянного роста его интеллектуального потенциала. Человек должен самосовершенствоваться и развиваться на протяжении всей жизни. Поэтому в процессе его развития важное значение приобретает действующая в государстве система дополнительного образования взрослых.

Дополнительное образование взрослых представляет собой вид образования, который направлен на профессиональное развитие человека, удовлетворение его познавательных потребностей в определенной области знаний.

При организации дополнительного образования взрослых могут использоваться различные образовательные программы, основными из которых являются: повышение квалификации, переподготовка, стажировка руководящих работников и специалистов, профессиональная подготовка рабочих и служащих, обучающие курсы.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Несмотря на важность постоянного повышения квалификации со-

трудников предприятий и организаций в Республики Беларусь в последние годы наблюдается отрицательная тенденция в количестве работников прошедших профессиональное обучение. Так в 2012 году в Беларуси каждый десятый работник прошел профессиональное обучение по образовательным программам дополнительного образования взрослых, в 2014 году такое обучение осуществило 8,4% работников организаций всех форм собственности, а в 2016 году профессиональное обучение прошли только 5,8% от всех работающих. Наблюдающееся снижение количества обучающихся ставит под сомнение выполнение утвержденного в Государственной программе «Образование и молодежная политика» на 2016 – 2020 годы показателя обеспечения удельного веса работников организаций, обученных по образовательным программам дополнительного образования взрослых, от всех занятых в экономике – не менее 15% [1, с. 48].

**Цель статьи** – отобразить особенности финансирования деятельности учреждений дополнительного образования взрослых.

С целью удовлетворения запросов как предприятий, так и отдельных лиц на профессиональную подготовку кадров, на получение дополнительных знаний и умений в Республике Беларусь сформирована и успешно функционирует система дополнительного образования взрослых, включающая как самостоятельные организации,





так и подразделения в виде институтов и факультетов на базе учебных заведений.

**Изложение основного материала исследования.** В Республике Беларусь учреждения дополнительного образования взрослых создаются в виде: академий последипломного образования; институтов повышения квалификации и переподготовки; институтов развития образования; центров повышения квалификации руководящих работников и специалистов; центров подготовки, повышения квалификации и переподготовки рабочих. В качестве источников финансирования данные учреждения могут использовать средства республиканского и местных бюджетов; средства учредителей; средства, полученные от приносящей доходы деятельности; безвозмездную помощь юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и др.

В настоящее время в стране развитие дополнительного образования взрослых происходит в условиях, обусловленных сложной экономической ситуацией. Снижение финансовых возможностей у имеющих и потенциальных заказчиков образовательных программ, сложившаяся конкуренция на рынке образовательных услуг вызывают необходимость стратегического и текущего управления финансово-хозяйственной деятельностью учреждения дополнительного образования взрослых.

Организации, функционирующие в системе дополнительного образования, не получают достаточную государственную поддержку (в последние десятилетия в Республике Беларусь на финансирование программ дополнительного образования взрослых направляется 1,1% от расходов консолидированного бюджета на образование [2, с. 139]). У большинства учреждений дополнительного образования взрослых основным источником финансирования являются доходы, получаемые от оказания платных образовательных услуг организациям и населению. Наличие в стране большого количества убыточных и низко rentабельных организаций, снижение денежных доходов населения отрицательно влияют на финансовые результаты учре-

ждений дополнительного образования взрослых.

Существующая конкуренция на рынке образовательных услуг определяет необходимость постоянного совершенствования предлагаемых учреждениями образовательных программ. Открытие новых специальностей переподготовки, разработка новых программ повышения квалификации, обучающих курсов, востребованных в текущий период потенциальными заказчиками, улучшение уровня преподавания дисциплин, использование инновационных образовательных технологий несомненно позволяют увеличить объемы финансирования учреждения.

Основным финансовым показателем, отражающим положительные результаты деятельности любой организации, является прибыль. Применительно к бюджетным организациям, к которым относится большое количество учреждений дополнительного образования взрослых, в нормативных правовых актах используется термин «сумма превышения доходов над расходами». Общеизвестно, что увеличению прибыли будут способствовать рост доходов и снижение расходов организации.

В числе основных внешних факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности учреждений дополнительного образования взрослых, отметим:

- наличие налоговых льгот при оказании платных образовательных услуг (например, освобождение от уплаты налогов по платным образовательным услугам позволяет установить приемлемую стоимость обучения; в свою очередь отмена льготы по налогу на добавленную стоимость увеличит стоимость обучения на 20%, что может обусловить сокращение количества слушателей и, как следствие, снижение доходов учреждения);

- проводимая государственная политика в области подготовки кадров и повышения квалификации (необходимость обучения по программам дополнительного образования в случаях установленных нормативными правовыми актами позволяет увеличить доходы образовательного учреждения. Например, во-первых, если квалификация, полученная при освоении





программы высшего или среднего специального образования, не соответствует требованиям, предъявляемым для занятия данной должности, то необходимо дополнительно освоить содержание программы переподготовки для получения необходимой квалификации; во-вторых, предусмотренное обязательное повышение квалификации перед прохождением аттестации руководителей, специалистов строительной отрасли и др.);

- финансовое положение предприятий-заказчиков (ухудшение финансовых показателей у организаций-заказчиков может повлечь сокращение количества и даже отказ от обучения своих сотрудников по программам дополнительного образования взрослых, что неукоснительно приводит к снижению доходов учреждения);

- сложившийся уровень жизни населения, возможность получения кредита на обучение (чем выше уровень реальных располагаемых доходов населения и доступнее возможность получения кредита на обучение, тем больше будет желающих получить новую специальность по программам переподготовки, повысить свою квалификацию, получить новые знания и т.д.);

- стоимость коммунальных и др. услуг (рост тарифов на коммунальные услуги, услуги связи, стоимости расходных материалов и др. влекут увеличение текущих расходов организации).

В качестве основных внутренних факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности учреждений дополнительного образования взрослых, выделим:

- местоположение учреждения дополнительного образования взрослых, развитие сети филиалов – обычно столичные учреждения дополнительного образования взрослых имеют преимущества по отношению к региональным, так как обучение в них более престижно, в столице проживает больше жителей и др. Однако если в регионе есть крупные предприятия, население получает стабильные доходы, то учреждения имеет возможность привлечь слушателей, предложив образовательные

программы по востребованным направлениям;

- спектр предоставляемых услуг в области дополнительного образования взрослых (чем больше перечень специальностей переподготовки, направлений повышения квалификации, видов обучающих курсов и т.д., форм обучения в учреждении дополнительного образования взрослых, тем больше запросов юридических и физических лиц оно может удовлетворить);

- обоснованное формирование стоимости услуг (при определении стоимости обучения помимо сложившегося уровня затрат необходимо учитывать финансовые возможности потенциальных заказчиков и стоимость на аналогичные услуги у конкурентов);

- подбор квалифицированных преподавателей (для реализации образовательных программ необходимо обеспечить учреждение квалифицированным профессорско-преподавательским составом. При этом, с одной стороны, чем выше профессиональный уровень преподавателей, тем больше расходы на оплату труда, однако с другой стороны – наличие высококвалифицированных кадров обеспечивает качество образовательных услуг, что отражается на увеличении доходов);

- наличие и использование материально-технической базы, социальной инфраструктуры учреждения и др. (для организации образовательной деятельности требуются помещения, современное оборудование, обеспеченность учебно-методическими материалами и др. Для иногородних слушателей важным фактором является обеспечение местами в общежитиях. Все это требует крупных инвестиционных расходов на создание и организацию и последующих расходов на дальнейшее развитие и содержание материально-технической базы и социальной инфраструктуры учреждения. С другой стороны их наличие обеспечивает привлекательность учреждения дополнительного образования взрослых и возможность получения дополнительных доходов).

Несмотря на то, что учреждение не может повлиять на внешние факторы оно должно систематически анализировать

влияние каждого из них для определения условий своей дальнейшей работы. Внешние факторы оказывают определенное влияние на внутренние, что необходимо учитывать при оценке своих доходов учреждениями дополнительного образования взрослых. Детальное изучение внутренних факторов позволит устранить недостатки, существующие в работе учреждения, изыскать незадействованные резервы, увеличить доходы и в итоге улучшить финансовые результаты деятельности. Полученные результаты анализа будут являться информационной базой для разработки и принятия решений о необходимости развития соответствующих направлений и видов образовательных программ дополнительного образования взрослых с учетом не только целей и задач, поставленных перед учреждениями государственными программами развития, но и с учетом наибольшей их отдачи для дальнейшего экономического развития учреждения дополнительного образования взрослых.

Реализация образовательных программ на высоком качественном уровне требует осуществления большого объема текущих и капитальных расходов. Основными расходами учреждений дополнительного образования взрослых являются: заработная плата педагогического, учебно-вспомогательного, административно-обслуживающего и прочего персонала с начислениями; коммунальные расходы; расходы на канцелярские и письменные принадлежности; расходы на учебно-методическую литературу и др.

Для учебного заведения важно наличие в достаточном количестве учебных площадей, современного оборудования, актуальной учебно-методической литературы и др. Однако наиболее важным ресурсом, позволяющим осуществлять учебный процесс на качественно высоком уровне, является квалифицированный профессорско-преподавательский состав. С экономической точки зрения этот показатель увеличивает затраты на обучение, так как, чем больше в организации преподавателей, имеющих большой стаж педагогической или научно-педагогической работы, ученые степени и звания, тем больше расходы на оплату труда. Кроме оплаты труда, исчисляемой в соответствии с законодательством, руководители осуществляют дополнительное материаль-

ное стимулирование работников учреждения путем премирования из средств, направляемых на материальное поощрение, образуемых за счет превышения доходов над расходами, остающегося в распоряжении организации.

Действующее законодательство не ограничивает размер премии, выплачиваемой сотрудникам. Однако величина средств направляемых на материальное стимулирование зависит от полученной суммы превышения доходов над расходами, остающейся в распоряжении организации (чистой прибыли), и ее части, направленной на производственное и социальное развитие.

В области оптимизации расходов в настоящее время становится актуальным развитие дистанционных форм получения образования. В результате применения дистанционного обучения появляется возможность экономии ресурсов. Однако эффективное развитие дистанционной формы дополнительного образования возможно только при достаточно развитом интеллектуальном, информационном и материально-техническом потенциале образовательного учреждения [3, с. 77].

Применение дистанционных форм обучения трансформирует организацию учебного процесса, что в итоге позволяет снизить аудиторную нагрузку на преподавателей. Однако увеличивается нагрузка, связанная с проведением практических занятий и консультаций в online и offline режимах, записью видео-лекций и т.д. Поэтому изменение расходов на оплату труда в результате внедрения дистанционных технологий обучения необходимо рассматривать в каждом случае отдельно, исходя из составляющих учебной нагрузки на слушателя и преподавателя.

В учреждении дополнительного образования взрослых должны быть помещения, кабинеты, лаборатории, мастерские, снабженные мебелью, инвентарем, средствами обучения (приборы, оборудование, инструменты, учебно-наглядные пособия, компьютеры, компьютерные сети, аудиовизуальные средства), необходимыми для организации образовательного процесса при реализации образовательных программ дополнительного образования взрослых, а также иное имущество в соответствии с санитарными нормами, правилами и гигиеническими нормативами. В текущей деятельности образовательного





учреждения помимо расходов на оплату труда наиболее затратным является содержание имеющихся объектов недвижимости. При использовании дистанционных форм обучения, в связи с уменьшением времени пребывания обучающихся в учебном заведении, значительно снижаются затраты на коммунальные расходы, высвобождаются учебные площади.

С расширением информационно-коммуникативных технологий более востребованными становятся электронные варианты учебно-методических материалов, поэтому учреждения дополнительного образования взрослых могут уменьшить расходы на создание печатных версий учебных пособий, методических рекомендаций и др. Наиболее рационально создание электронных средств обучения по дисциплинам и курсам в которых предоставляемая информация требует периодического уточнения вследствие изменения законодательства, развития технологий и т.д. Помимо этого снижению расходов на канцелярские и письменные принадлежности в организации будет способствовать введение электронного документооборота.

Внедрение дистанционного обучения позволит увеличить количество обучающихся за счет привлечения контингента из других регионов. Преимущества такого обучения для иногородних слушателей заключаются в снижении транспортных расходов на поезд к месту учебы и расходов на проживание, в отсутствии необходимости использования отпуска на обучение.

При всех преимуществах применения дистанционной формы обучения учреждения дополнительного образования взрослых в настоящее время сталкиваются с рядом проблем при ее внедрении и использовании, связанными с недостаточностью развития нормативной правовой базы по организации данной формы обучения. В Кодексе об образовании Республики Беларусь в статье 17 дано только определение дистанционной формы получения образования. В инструктивных материалах, регламентирующих деятельность учреждений дополнительного образования взрослых, дистанционная форма практически не упоминается. В постановлении Министерства образования Республики Беларусь от 21 июля 2011 г. № 99 «Об утверждении типовых договоров в сфере образования» в утвержденных типовых формах договоров о подготовке специалиста с выс-

шим образованием предусматривается обучение в дневной, вечерней, заочной и дистанционной формах, а в типовых формах о переподготовке руководящего работника (специалиста), о повышении квалификации руководящего работника (специалиста) – только в дневной, вечерней и заочной формах.

Отсутствие должного развития дистанционной формы получения образования в дополнительном образовании взрослых отмечено в Государственной программе «Образование и молодежная политика» на 2016 – 2020 годы. В указанной программе предусматривается в текущем пятилетии разработать и принять нормативные правовые акты, направленные на развитие дистанционной формы получения образования, и расширить перечень учреждений образования, реализующих образовательные программы повышения квалификации руководящих работников и специалистов в дистанционной форме получения образования, до 10% от общего количества таких учреждений образования [1, с. 48]. Предусмотренные мероприятия положительно повлияют на результаты финансово-хозяйственной деятельности рассматриваемых учреждений.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Таким образом, изучение неиспользованных возможностей при разработке стратегии развития учреждения дополнительного образования взрослых позволит устранить недостатки, существующие в работе учреждения, его финансовом обеспечении, изыскать незадействованные резервы, увеличить доходы и в итоге улучшить финансовые результаты деятельности. В настоящее время учреждения дополнительного образования взрослых стремятся увеличить количество направлений и видов предоставляемых образовательных услуг. Устойчивому развитию, улучшению показателей деятельности будет способствовать рост доходов, в первую очередь, за счет увеличения контингента, принимаемого на актуальные специальности переподготовки, программы повышения квалификации, обучающих курсов, востребованные в текущий период потенциальными заказчиками. Для качественного обеспечения учебного процесса в учреждении дополнительного образования взрослых необходимо наличие квалифицированных педагогических кадров, современной материально-технической базы, каче-

ственного учебно-методического обеспечения и др. Снижению расходов на реализацию образовательных программ в учреждениях дополнительного образования взрослых будет способствовать внедрение дистанционных форм обучения.

**Литература**

1. Государственной программа «Образование и молодежная политика» на 2016 – 2020 годы: утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 марта 2016г., № 250 // Официальный сайт Совета Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/>
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2017. – Мн., 2017. – 508 с.
3. *Куцев А. Г.* Экономические аспекты развития дистанционного образования / А. Г.

**Позднякова І. А.**

**Фінансування діяльності установ додаткового освіти дорослих**

У статті обґрунтовано, що для якісного забезпечення навчального процесу в установі додаткової освіти дорослих необхідна наявність кваліфікованих педагогічних кадрів, сучасної матеріально-технічної бази, якісного навчально-методичного забезпечення. Підкреслено, що зниження витрат на реалізацію освітніх програм в установах додаткової освіти дорослих сприятиме впровадження дистанційних форм навчання. Доведено, що незважаючи на те, що установа не може вплинути на зовнішні чинники воно повинно систематично аналізувати вплив кожного з них для визначення умов своєї подальшої роботи. Зовнішні фактори чинять певний вплив на внутрішні, що необхідно враховувати при оцінці своїх доходів установами додаткової освіти дорослих.

*Ключові слова:* освітні установи, фінансування, освіту дорослих, інститути підвищення кваліфікації та перепідготовки.

**Pozdnyakova I.**

**Financing the activities of institutions the adults additional education**

The article substantiates that for the qualitative provision of the educational process in the institution of additional adult education, it is necessary to have qualified pedagogical staff, a modern material and technical base, and quality teaching and methodological support. It was stressed that the introduction of distance learning forms will help to reduce the costs of implementing educational programs in adult adult education institutions. It is proved that in spite of the fact that the institution can not influence external factors it must systematically analyze the influence of each of them in order to determine the conditions for its further work. External factors exert a certain influence on internal factors, which must be taken into account when assessing their incomes by adult adult education institutions.

*Key words:* educational institutions, funding, adult education, institutes for advanced training and retraining.

**Рецензент:** Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка та управління» Камського інституту гуманітарних та інженерних технологій, м. Іжевськ, Російська Федерація.

**Reviewer:** Pavlov K. – Professor, Ph.D. in Economics, Head of Economy and Management Department Kamsky institute of humanitarian and engineering technologies, Izhevsk, Russia.

*e-mail:* [kvp\\_ruk@mail.ru](mailto:kvp_ruk@mail.ru)

Куцев, Г. Ф. Шафранов-Куцев // Университетское управление: практика и анализ, 2006. - № 6. – С. 77-82.

**Reference**

1. State program "Education and youth policy" for 2016-2020: approved Resolution of the Council of Ministers of the Republic of Belarus of March 28, 2016, No. 250. Official website of the Council of Ministers of the Republic of Belarus. Retrieved from: <http://www.government.by/upload/docs/>
2. Statistical Yearbook of the Republic of Belarus. (2017). Minsk, 508.
3. *Kutsev, A. G. & Shafranov-Kutsev, G. F.* (2006). Economic aspects of the development of distance education. University management: practice and analysis, 6: 77-82.

Статья подана  
09.02.2018 р.



## ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ НЕФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

В статье обосновано, что результатом эффективного управления валютным риском является уменьшение убытков при изменениях курсов мировых валют, снижение неопределенности будущих финансовых потоков, обеспечение более эффективного финансового менеджмента и уменьшение колебаний прибыли. Подчеркнуто, что совместная работа участников финансового рынка Республики Беларусь по определению оптимальных решений, исходя из лучших зарубежных практик, и в первую очередь интересов и специфики текущего состояния белорусского срочного рынка и его участников приведет к значительному повышению ликвидности белорусского рынка, развитию инфраструктуры хеджирования в Республике Беларусь. Охарактеризовано, что одним из основных и наиболее востребованных способов ограничения и управления валютными рисками является использование производных финансовых инструментов.

**Ключевые слова:** хеджирование, валютные риски, нефинансовые организации, финансовые потоки, факторы риска.

**Постановка проблемы.** В условиях углубления процесса интернационализации мирового хозяйства и перехода к глобализации мировой экономики проблема профессионального управления рисками и оперативного учета факторов риска приобретают первостепенное значение для участников финансового рынка.

Среди рисков, оказывающих наиболее разрушительное влияние на финансовые показатели экономики страны, следует выделить валютные риски, связанные с изменением валютных курсов. По оценкам аналитиков крупнейших международных инвестиционных банков, индекс волатильности мировых валют в настоящее время находится на одном из самых высоких значений, уступая лишь периодам азиатского финансового кризиса 1997–1998 гг. и мировому финансовому кризису 2008г.

Волатильность валютного рынка оказывает негативное влияние на деятельность предприятий-участников внешнеэкономической деятельности, снижает финансовый результат их работы в случае неблагоприятного изменения валютного курса.

В результате изменений курсов валют реальная стоимость покупаемого или продаваемого товара может значительно отличаться от ожидаемой. В конечном итоге контракт, поначалу казавшийся выгодным, может стать убыточным.

Валютный риск – категория вероятностная. Спрогнозировать и предугадать тренд курса иностранной валюты не представляется возможным.

На курсовую динамику оказывает влияние много разных факторов – от решений центральных банков до поведения цен на мировых сырьевых рынках. Учитывая открытый характер экономики Республики Беларусь, высокую зависимость Беларуси от цен на нефть, управление валютными рисками на современном этапе является одним из основных направлений деятельности предприятий.

Результатом эффективного управления валютным риском является уменьшение убытков при изменениях курсов мировых валют, снижение неопределенности будущих финансовых потоков, обеспечение более эффективного финансового менеджмента и уменьшение колебаний прибыли.

В вопросе управления валютным риском следует особо подчеркнуть сложность (если не выполнимость) прогнозирования валютного курса на длительную временную перспективу. Поэтому управление валютным риском должно строиться на изучении всех случаев возникновения ущерба в прошлом, прогнозировании вероятности их появления, предварительном обосновании способов предупреждения или возмещения возможного ущерба.

Одним из распространенных и эффективных способов риск-менеджмента в области осуществления операций на валютном рынке является применение методов хеджирования валютных рисков.

Хеджинговые сделки (хеджирование) представляют собой срочные сделки, заключаемые в целях предотвращения возможных





убытков в результате изменения цен и курсов товарных, валютных и фондовых рынков и бирж. Они проводятся не для спекулятивных целей, а осуществляются, главным образом, с целью минимизации риска.

Мировая практика свидетельствует, что одним из основных и наиболее востребованных способов ограничения и управления валютными рисками является использование производных финансовых инструментов (далее – ПФИ).

Решение задачи минимизация валютных рисков нефинансовых организаций предопределяет необходимость:

1. пересмотреть существующие подходы и принципы управления валютными рисками,

2. расширить практику использования инструментов хеджирования валютных рисков на финансовом рынке.

Хеджирование в мировой практике достаточно давно применяется с целью оптимизации валютных рисков, постоянно растет

количество и разнообразие методов и инструментов, при помощи которых осуществляется хеджирование.

В Республике Беларусь институт хеджирования только начинает зарождаться, его развитие во многом будет зависеть от правильного формирования законодательной базы, регулирующей совершение операций хеджирования. Нами будут исследованы сущность, механизм, стратегии и инструменты хеджирования валютных рисков на основе зарубежного опыта, а также будут обозначены практические рекомендации по развитию института хеджирования валютного риска нефинансовыми организациями в современных условиях Республики Беларусь (далее - РБ).

**Анализ последних исследований и публикаций.** Для начала приведем несколько определений и общепринятых трактовок понятия «хеджирование», представленных в зарубежной экономической литературе (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

#### Подходы к определению понятия «хеджирование»

Автор	Сущность понятия
1	2
Балабанов И. Т.	метод «страхования валютных рисков от неблагоприятных изменений курса валют в будущем» [3, с. 139]
Редхед К., Хьюс С.	«процесс уменьшения риска возможных потерь» [4, с. 22], «минимизация ценового риска по позиции спот путем открытия противоположной позиции по тому же финансовому инструменту или товару с последующим ее зачетом» [4, с. 287]
Росс С., Вестерфилд Р. Джордан Б.	«снижение зависимости фирмы от колебаний цен или процентных ставок» [5, с. 678]
Бланк И. А.	в широком толковании характеризует процесс использования любых механизмов уменьшения риска возможных финансовых потерь - как внутренних(осуществляемых самим предприятием) так и внешних(передачу рисков другим хозяйственным субъектам - страховщикам) [6, с. 272].
Буренин А. Н.	хеджирование состоит в нейтрализации неблагоприятных изменений цены актива [7, с. 5].
Бункина М.К. Семенов А. М.	это инструментарий, используемый для минимизации потерь от валютных колебаний. Он действует главным образом путем открытия противоположной позиции по той же валюте. Техника хеджирования включает использование форвардных, фьючерсных, опционных операций, процентных свопов [ 8, с. 60].
Галанов В. А.	«страхование риска изменения цены актива, процентной ставки или валютного курса с помощью производных инструментов» [9, с.53]
Пупликов С. И.	управление валютными рисками или страхование таковых [10, с.92]
Шапкин А.С.	хеджирование — это процесс уменьшения риска возможных потерь [11, с.304].

Источник: разработано автором



**Цель статьи** – отобразить состояние и пути развития хеджирования валютных рисков нефинансовыми организациями.

**Изложение основного материала исследования.** Подчеркнем, что операция хеджирования предполагает совершение двух сделок. Одна сделка является обычной срочной и по ней субъект экономики принимает на себя обязательства совершить какие-то действия в будущем по зафиксированной цене. Другая - является сделкой с производным инструментом, с помощью которой экономический субъект защищает себя от неблагоприятного изменения цены (курса) того финансового актива, относительно которого он принял на себя срочные обязательства. Кроме того, отметим, что для участников рыночных отношений ценовые (курсовые) риски имеют значение не только по заключенным срочным сделкам, в которых они принимают обязательства на совершение будущих действий по покупке/продаже актива. Ценовые (курсовые) риски являются для них значимым фактором и при планировании будущих действий. В этом случае через заключение сделки с производным инструментом производитель или потребитель товара получает возможность зафиксировать приемлемый для себя уровень будущей цены товаров, защищая тем самым свои планы от риска ценовых (курсовых) изменений. С другой стороны, операция хеджирования не всегда предполагает обязательное и одновременное совершение двух сделок: срочной сделки с товаром, подверженному валютному риску и сделки с производным инструментом на будущую поставку этого товара. С помощью производных можно хеджировать не только уже принятые обязательства на совершение будущих действий, но и свои планы по будущим действиям.

Следовательно, можно констатировать, что у производных инструментов, кроме отмеченного уже нами главного назначения - фиксировать будущую цену, имеется еще одно дополнительное целевое назначение - хеджировать неблагоприятное развитие ценовой ситуации (курсовой волатильности) на срочном рынке.

Важным моментом здесь является то, что присутствие в экономике срочного рынка (рынка базисного актива ПФИ) и рынка производных ПФИ, абсолютно разных с точки зрения механизмов функциониру-

ния, приводит к появлению феномена хеджирования, в процессе которого сальдируются результаты двух сделок - срочной сделки с базовым активом и сделки с ПФИ. Можно сказать, что по своей экономической сути хеджирование является неттинговым процессом.

Экономическая концепция хеджирования – это процесс заключения новых сделок и установления взаимосвязей между сделками для обеспечения необходимого взаимозачета, направленного на снижение финансового (валютного) риска. Операция хеджирования заключается в нахождении количественной связи между изменениями цен хеджируемого актива на двух его различных рынках: первичном и вторичном. Эта связь имеет объективный экономический характер, ибо на разных рынках одного и того же актива изменения цен в среднем тесно взаимосвязаны.

Необходимо сразу отметить, что когда мы употребляем термин "хеджирование", то имеем в виду, прежде всего, цель сделки – оптимизация рисков, а не применяемые средства. Основным отличием хеджирования от других видов операций является то, что его целью является не извлечение дополнительной прибыли, а снижение риска потенциальных потерь. Это отличие выявляет главную цель хеджирования - достижение оптимальной структуры риска, то есть, оптимального соотношения между преимуществами хеджирования и его стоимостью.

Целями хеджирования могут выступать [8, с.324]:

- достижение планируемого финансового результата: больше - лучше, меньше – хуже (конкретным результатом может быть планируемая ставка инвестирования или планируемые финансовые поступления от сделки);

- достижение планируемого финансового результата: меньше- лучше, больше-хуже (конкретным результатом может быть риск, который имеет противоположную направленность - планируемая заемная ставка или планируемая стоимость проекта.)

- достижение планируемого финансового итога с ограничением на минимально приемлемый результат (конкретным результатом может быть планируемый минимально приемлемый результат);

- достижение планируемого финансового итога с ограничением на максимально



приемлемый результат (конкретным результатом могут быть ограничения на максимально приемлемый результат).

В законодательстве РБ отсутствует четкая регламентация порядка использования финансовых активов для целей страхования рисков, по которым заключаются сделки хеджирования, определены только, какие риски могут быть объектом хеджирования. Также законодательно не закреплены понятия: объекта хеджирования, понятия хеджирования применительно к данному объекту, стратегий хеджирования и инструментов хеджирования.

Согласно МСФО 39 любая операция, в результате которой возникает валютный риск, может быть объектом хеджирования. Таким образом, можно сделать вывод, что объектом хеджирования признается риск изменения стоимости базисного актива. Объект хеджирования – это риск изменения стоимости базисного актива. Хеджируется этот риск ПФИ с разными базисными активами в зависимости коэффициента корреляции цены ПФИ и цены базисного актива. Инструментами хеджирования валютных рисков могут выступать ПФИ с базисными активами: иностранная валюта, курсы валют, ставка кредит/депозит в валюте, некоторые товарные активы, цены которых, имеют высокую корреляцию с изменением курсов валютных пар (например нефть – USD или GOLD –USD).

В процессе хеджирования рисков необходимо сравнивать стоимость хеджа с суммой снижаемых возможных потерь по риску. В сочетании друг с другом эти два показателя формируют эффективность операций хеджирования рисков.

Объем данных, получаемых репозиторием, должен быть достаточным для формирования отчетности, отвечающей требованиям всех потенциальных пользователей информации, – прежде всего, регулирующих и судебных органов.

Исходя из анализа зарубежной практики, можно выделить два типа институтов репозитарной деятельности: репозитарии, как самостоятельные организационные структуры; репозитарии как функция самостоятельной организационной структуры (как правило, центрального банка).

Наибольшее распространение получили инфраструктурные организации.

В Российской Федерации репозитарии также являются инфраструктурными организациями и созданы на площадках бирж: системно значимый торговый репозитарий НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий» входит в состав группы «Московская биржа», второй российский репозитарий функционирует на площадке ОАО «Санкт-Петербургская биржа».

В Республике Казахстан осуществление деятельности по формированию и ведению системы реестров сделок с производными финансовыми инструментами возложено на АО «Центральный депозитарий ценных бумаг» – дочернюю организацию Национального Банка Республики Казахстан.

В Республике Беларусь целесообразность развития института репозитарной деятельности связана со становлением рынка внебиржевых ПФИ, в том числе валютных.

Считается возможным указать основные факторы, сдерживающими использование инструментов хеджирования (внебиржевых и биржевых) в Республике Беларусь:

1. Отсутствие нормативных правовых документов, регламентирующих и разъясняющих порядок проведения и учета нефинансовыми организациями операций хеджирования;

2. Отсутствие нормативных правовых документов, устанавливающих порядок налогообложения доходов нефинансовых организаций по операциям хеджирования валютных рисков и учета возникающих расходов в налогообложении;

3. Низкое качество корпоративного риск-менеджмента на предприятиях Республики Беларусь;

4. Отсутствие на валютном рынке риск-тейкеров, которые готовы были бы взять на себя позиции по покупке/продаже валюты с форвардными датами исполнения.

5. Отсутствие на рынке бенчмарков доходности в белорусских рублях по среднесрочным и долгосрочным долговым инструментам.

6. Отсутствие развитой инфраструктуры (репозитария) и развитой номенклатуры как биржевого так и внебиржевого срочного рынка.

Представляется возможным сделать вывод о том, что, во-первых, ликвидность белорусского рынка ПФИ нельзя назвать удовлетворительной, по сути рынок ПФИ в РБ отсутствует. По этой причине, на наш





взгляд, проблема неразвитой инфраструктуры хеджирования в РБ заслуживает незамедлительного решения. Решение этого вопроса крайне необходимо еще и потому, что участники срочных сделок предпочитают хеджировать риски на зарубежных торговых площадках, а это, в конечном счете, приведет к тому, что активность участников срочного рынка РБ будет постепенно уходить на западные площадки.

В целях активизации процессов развития рынка производных финансовых инструментов (срочного рынка) в Республики Беларусь, его полноценной инфраструктуры и инструментария в соответствии с международными тенденциями видится целесообразным выделить меры ориентированные на стимулирование развития института хеджирования валютных рисков посредством решения следующих вопросов:

- 1) развития срочного рынка;
- 2) совершенствования налогообложения операций хеджирования;
- 3) повышения уровня финансовой грамотности и осведомленности о возможностях рынка ПФИ среди участников срочного рынка.

По вопросу развития срочного рынка следует выделить такие мероприятия как:

- создание и ведение репозитария по внебиржевым сделкам;
- создание национальных индикаторов денежного рынка в белорусских рублях.

Создание эффективно функционирующего репозитария связано с необходимостью решения ряда проблем, среди которых:

- определение оптимального объема данных о сделках, предоставляемых в репозитарий,
- стандартизация сообщений о сделках,
- создание системы идентификаторов участников внебиржевого рынка,
- определение объема и порядка передачи информации конечным пользователям – участникам рынка, арбитражным и регулирующим органам.

Считается необходимым разработать нормативные правовые акты Республики Беларусь об обязательной регистрации сделок, совершенных на внебиржевом срочном рынке в ОАО «БВФБ» - Правила репозитария.

Основными проблемами, связанными с созданием репозитария в Республике Беларусь, является недостаточная степень информированности участников рынка о новой

услуге, недостаток технологических решений, а также ограниченные сроки реализации проекта.

Перейдем к вопросу создания национальных индикаторов денежного рынка.

Главный современный принцип в формировании индикаторов финансового рынка - это поддержка национальными регуляторами перехода участников рынка от использования «заявленных» котировок к «торгуемым» при формировании финансового индикатора. Подобная тенденция должна стать основной и для белорусского рынка, однако для ее осуществления на практике необходимы условия для развития соответствующих сегментов национального рынка: валютного, денежного, фондового, товарного и срочного. На сегодняшний день сравнительно небольшие обороты в длинных сроках рынка не позволяют отказаться от использования «заявленных» котировок и перейти к «торгуемым».

Доверие участников рынка и практическая ценность – это два главных постулата, которые должны быть заложены при формировании белорусской системы финансовых индикаторов. Ее качественное функционирование является залогом дальнейшего развития инструментария на различных сегментах национального финансового рынка.

Наличие регулярной информации о ставках денежного рынка в белорусских рублях на различные сроки будет способствовать развитию не только внутреннего рынка заимствований и кредитования в национальной валюте, но и рынку срочных инструментов и рынку инвестиций. Кроме того, денежный рынок одним из первых подвергается давлению в ситуации финансовой дестабилизации, и его параметры играют еще и роль опережающих сигнальных предупреждений для экономики.

На текущий момент в Республике Беларусь отсутствуют общепризнанные национальные индикаторы денежного рынка - бенчмарки доходности в белорусских рублях.

Отсутствие бенчмарков доходности по среднесрочным и долгосрочным долговым инструментам, номинированных в белорусских рублях затрудняют:

1. ценообразование на инструменты биржевого срочного рынка (в частности, установление расчетных цен фьючерсов в первый торговый день) и по покуп-

ке/продаже белорусских рублей по форвардам с открытыми датами исполнения)

2. выход на срочный рынок банков – нерезидентов, которые сталкиваются с проблемой невозможности обосновать рыночность ценообразования инструментов срочного рынка с белорусским рублем своим регуляторам и проверяющим органам;

3. котировку внебиржевых инструментов срочного рынка банками – резидентами на срок от 3 до 12 месяцев;

4. расчет обоснования, предоставляемого в налоговые органы физическими лицами, хеджирующими валютные и процентные риски, для отнесения сделок с финансовыми инструментами срочного рынка к операциям хеджирования.

Учитывая вышесказанное целесообразно перенести инициативу по созданию индикатора стоимости денег на ведущие финансовые учреждения – банки. Разработку документации по расчету индикаторов денежного рынка было бы целесообразно осуществлять на базе саморегулируемых орга-

низаций (далее – СРО) с последующим ее согласованием с Национальным банком (внимание регулятора к этому сегменту позволит поддержать инициативы рынка, повысить прозрачность и доверие к механизмам формирования индикаторов).

Участниками процесса формирования и расчёта индикатора денежного рынка могут выступать:

Администратор финансового индикатора – ОАО БВФБ, осуществляющая деятельность по формированию бенчмарков. Предполагается, что отчетность перед НБ РБ будет осуществляться ОАО БВФБ в отношении каждого конкретного индикатора, поддерживаемого администратором, по процедуре, установленной отдельным нормативным актом Национального банка.

Организационная структура взаимодействия институтов финансового рынка с учетом функционирования репозитория и бенчмарков доходности представлена на рис. 1.

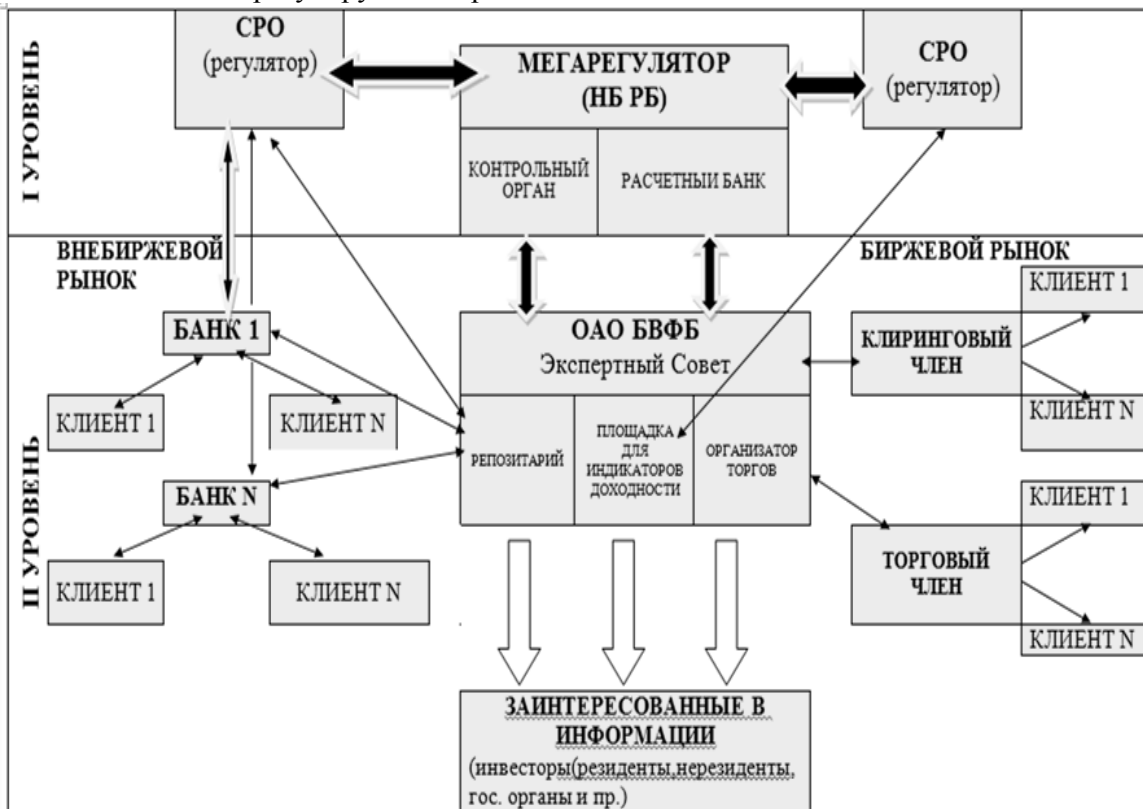


Рис. 1. Организационная структура взаимодействия институтов финансового рынка  
Источник: разработано автором





При этом необходимо выделить следующие направления работы СРО:

-мониторинг и донесение до участников рынка информации о текущем состоянии торгов;

-продвижение идей срочного рынка посредством обучающих семинаров, круглых столов;

-работа над привлечением иностранных участников торгов;

-подготовка мероприятий по привлечению средств паевых, страховых и пенсионных фондов на белорусский рынок ПФИ в целях совершения операций хеджирования.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Совместная работа участников финансового рынка РБ по определению оптимальных решений, исходя из лучших зарубежных практик, и в первую очередь интересов и специфики текущего состояния белорусского срочного рынка и его участников должно привести к значительному повышению ликвидности белорусского рынка ПФИ, развитию инфраструктуры хеджирования в Республике Беларусь. Опираясь на изучение мирового опыта хеджирования валютных рисков нефинансовыми организациями считается возможным указать основные факторы, сдерживающими использование инструментов хеджирования (внебиржевых и биржевых) в Республике Беларусь:

-отсутствие нормативных правовых документов, регламентирующих и разъясняющих порядок проведения и учета нефинансовыми организациями операций хеджирования, а также устанавливающих порядок налогообложения доходов по операциям хеджирования валютных рисков и учета возникающих расходов в налогообложении;

-отсутствие на рынке бенчмарков доходности по долгосрочным долговым инструментам, репозитария.

В виду указанных причин, а также влияния других факторов объем заключаемых банками сделок с субъектами хозяйствования с целью покрытия последними своих валютных рисков незначителен. Принимаемые Национальным банком в 2015–2016 гг. усилия по популяризации операций хеджирования не позволяют переломить данную тенденцию. Ключевым фактором дальнейшего поступательного развития отечественного рынка производных финансовых инструментов, а также его эффективного и надежного функционирования наряду

с прочим является полноценная рыночная инфраструктура хеджирования в Республике Беларусь.

Первоочередными на данном этапе являются меры по совершенствованию механизмов регулирования сделок хеджирования валютного риска в части отражения их в бухгалтерском учете нефинансовых организаций и определения налогооблагаемой базы хеджирования, уточнения порядка раскрытия стратегии хеджирования, разработки национальной методики по расчету бенчмарков доходности в белорусских рублях на период от 1 месяца до года, создание национальной системы сбора, обработки и хранения информации о совершаемых на внебиржевом рынке сделках с ПФИ - репозитария.

### Литература

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.nbrb.by](http://www.nbrb.by)
2. *Галиц Л.* Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском / Л. Галиц ; пер. с англ. под ред. А. М. Зубкова. – М.: ТВП, 1998. – 576 с
3. *Балабанов И. Т.* Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
4. *Редхед К.* Управление финансовыми рисками / К. Редхед, С. Хьюс. – М.: Инфра-М, 1996. – 288 с.
5. *Росс С.* Основы корпоративных финансов: ключ к успеху коммерческой организации – финансовое планирование и управление / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан; пер. с англ. под общ. ред. Ю.В. Шленова. – М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2001. – 719 с.
6. *Бланк И. А.* Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
7. *Буренин А. Н.* Хеджирование фьючерсными контрактами фондовой биржи РТС. – М.: Научно-техническое общество им. Академика С. И. Вавилова, 2009. – 174 с.
8. *Бункина М. К.* Основы валютных отношений: учеб. пособие / М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М.: Юрайт, 1998. – 192 с.
9. *Галанов В. А.* Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы. – М.: Финансы и статистика. 2002.
10. *Пупликов С. И.* Рынок ценных бумаг и валютный рынок: Банковский портфель 2005 года / С. И. Пупликов. – Минск: Топик, 2005. – 236 с.

11. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: монография. – М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 544 с.

**References**

1. The official website of the National Bank of the Republic of Belarus. Retrieved from: www.nbrb.by

2. Galits, L. (1998). Financial Engineering: Tools and Methods for Managing Financial Risk / L. Galits; trans. with English. Ed. A. M. Zubkova. Moscow: TVP, 576.

3. Balabanov, I. T. (1996). Risk management. Moscow: Finance and Statistics, 192.

4. Redhead, K. & Hughes, S. (1996). Financial Risk Management. Moscow: Infra-M, 288.

5. Ross, S. & Westerfield, R. & Jordan, B. (2001). Fundamentals of corporate finance: the key to the success of a commercial organization -

financial planning and management. Moscow: Laboratory of Basic Knowledge, 719.

6. Blank, I. A. (2005). Financial Risk Management. Kiev: Nika-Center, 600.

7. Burenin, A. N. (2009). Hedging futures contracts of the RTS stock exchange. Moscow: Scientific and Technical Society. Academician SI Vavilov, 174.

8. Bunkina, M. K. & Semenov, A. M. (1998). Fundamentals of currency relations: textbook, manual. Moscow: Yurayt, 192.

9. Galanov, V. A. (2002). Derivatives of the derivatives market: futures, options, swaps. Moscow: Finance and Statistics.

10. Puplikov, S. I. (2005). The Securities Market and the Foreign Exchange Market: The 2005 Banking Portfolio. Minsk: Topek, 236.

11. Shapkin, A. S. (2003). Economic and financial risks. Evaluation, management, portfolio of investments: monograph. Moscow: Publishing house "Dashkov and Co", 544.

**Строганова І. А.**

**Хеджування валютних ризиків нефінансовим організаціям: стан і шляхи розвитку**

У статті обґрунтовано, що результатом ефективного управління валютним ризиком є зменшення збитків при змінах курсів світових валют, зниження невизначеності майбутніх фінансових потоків, забезпечення більш ефективного фінансового менеджменту і зменшення коливань прибутку. Підкреслено, що Спільна робота учасників фінансового ринку Республіки Білорусь щодо визначення оптимальних рішень, виходячи з кращих закордонних практик, і в першу чергу інтересів і специфіки поточного стану білоруського термінового ринку і його учасників призведе до значного підвищення ліквідності білоруського ринку, розвитку інфраструктури хеджування в Республіці Білорусь . Охарактеризовано, що одним з основних і найбільш затребувальних способів обмеження і управління валютними ризиками є використання похідних фінансових інструментів.

*Ключові слова:* хеджування, валютні ризики, нефінансові організації, фінансові потоки, фактори ризику.

**Stroganova I.**

**Foreign currency hedging non-financial institutions: status and development**

The article substantiates that the result of effective currency risk management is to reduce the losses from changes in currency world currencies, reducing the uncertainty of future cash flows, ensuring a more efficient financial management and a decrease in income fluctuations. It stressed that The joint work of participants in the financial market of the Republic of Belarus to determine the best solutions based on the best international practices, and first of all interests and the specifics of the current state of the Belarusian derivatives market and its participants will lead to a significant increase in the liquidity of the Belarusian market, the development of hedging infrastructure in the Republic of Belarus . It is characterized that one of the main and most popular methods of limiting and managing currency risks is the use of derivative financial instruments.

*Key words:* hedging, foreign exchange risk, non-financial organizations, financial flows, risk factors.

**Рецензент:** Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка та управління» Камського інституту гуманітарних та інженерних технологій, м. Іжевськ, Російська Федерація.

**Reviewer:** Pavlov K. – Professor, Ph.D. in Economics, Head of Economy and Management Department Kamsky institute of humanitarian and engineering technologies, Izhevsk, Russia.

*e-mail:* kvp\_ruk@mail.ru

*Статья подана  
17.02.2017 р.*



## НЕЕВКЛИДОВА ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье обосновывается целесообразность более широкого использования в разнообразных экономико-математических моделях неевклидовой метрики в целях упрощения математического выражения самих моделей и облегчения решения связанных с ними задач, а также для выявления с помощью моделей тенденций и закономерностей социально-экономического развития на разных уровнях управленческой иерархии. Обосновано, что использование косоугольных координат при изучении социально-экономических процессов может стать важным дополнением к традиционному применению прямоугольных декартовых координат в системе экономико-математического моделирования.

**Ключевые слова:** неевклидовы геометрии, метрика, неевклидова экономика, производственные функции, экономико-математические модели.

**Постановка проблемы.** В последнее время при изучении социально-экономических процессов широко используются математические и инструментальные методы исследования. Уже первые опыты экономико-математического моделирования (например, использование производственной функции Кобба-Дугласа более ста лет назад) дали значительный результат в процессе исследования и поиска резервов повышения эффективности системы общественного воспроизводства.

Однако, как показывает анализ, в качестве теоретико-методологической основы, базиса разработки экономико-математических моделей, как правило, используется только лишь евклидова метрика и, прежде всего, категория евклидова  $n$ -мерного пространства (в основном, двух- или трехмерного, однако, если местоположение точки определяется  $n$ -координатами, то в этом случае речь идет об  $n$ -мерном евклидовом пространстве). На наш взгляд, такое положение дел вполне оправдано. Но при разработке экономико-математических моделей в принципе можно основываться и на ином теоретическом базисе, а именно, использовать неевклидову метрику. В этой связи следует уточнить, о чем идет речь.

Евклидово пространство – это пространство, свойства которого описываются аксиомами евклидовой геометрии. Кроме этого, это векторное пространство над полем действительных чисел, в котором каждой паре векторов ставится в соответствие действительное число, называемое скаляр-

ным произведением этих векторов. Здесь также вводится понятие ортогональности: ортогональными считаются векторы, если их скалярное произведение равно нулю.

**Анализ последних исследований и публикаций.** К неевклидовым геометриям относятся все геометрические системы, отличные от геометрии Евклида. Среди неевклидовых геометрий особое значение имеют геометрия Лобачевского и геометрия Римана (в честь великих математиков русского Н.И. Лобачевского и немца Б. Римана, впервые сообщивших о своих открытиях соответственно в 1826 и в 1854 годах) [1]. Причем геометрия Лобачевского – первая в историческом аспекте геометрическая система, отличная от геометрии Евклида, а также первая более общая, включающая евклидову геометрию как крайний, предельный случай. На наш взгляд, неевклидова метрика также может быть использована при разработке различных экономико-математических моделей.

Более того, в ряде случаев она может оказаться более эффективной, чем евклидова метрика – как в математическом аспекте (например, позволяя существенно упростить математический вид модели или облегчить решение связанной с ней задачи), так и в экономическом плане (скажем, для выявления глубинных тенденций и закономерностей социально-экономического развития, для определения скрытых эффектов и явлений в системе общественного воспроизводства). Данную сферу экономики условно можно назвать неевкли-



довой экономикой (более того, сказанное выше вполне применимо и к определенной группе экологических моделей, особенно эколого-экономических). Чтобы было более понятным, о чем идет речь, рассмотрим данную проблему подробнее.

**Цель статьи** является обоснование целесообразности более широкого использования в разнообразных экономико-математических моделях неевклидовой метрики в целях упрощения математического выражения самих моделей.

**Изложение основного материала исследования.** В используемых в настоящее время в процессе исследования различных воспроизводственных процессов экономико-математических моделях практически постоянно применяется метрика, основанная на применении декартовой системы координат, т.е. прямоугольной системы координат в евклидовом пространстве. Под метрикой понимается расстояние между двумя элементами  $a$  и  $b$  множества  $A$  – это действительная числовая функция  $\rho(a, b)$ , удовлетворяющая следующим трем условиям: 1)  $\rho(a, b) \geq 0$ , причем  $\rho(a, b) = 0$  тогда и только тогда, когда  $a=b$ ; 2)  $\rho(a, b) = \rho(b, a)$  и 3)  $\rho(a, b) + \rho(b, c) \geq \rho(a, c)$ . Под евклидовым пространством понимается векторное пространство  $E$  над полем действительных чисел, в котором каждой паре векторов  $a$  и  $b$  из  $E$  ставится в соответствие действительное число, называемое скалярным произведением  $(a, b)$  этих векторов [2]. Через скалярное произведение в евклидовом пространстве определяются длины этих векторов и угол между ними, а также вводится понятие ортогональности (перпендикулярности) между векторами: они ортогональны в том случае, если их скалярное произведение равно 0. При этом в экономических исследованиях наиболее часто используется множество всех векторов плоскости (т.е. двухмерного) или трехмерного пространства евклидовой геометрии с обычным скалярным произведением, однако в отдельных случаях применяют и более общую модель, основанную на евклидовом  $n$ -мерном пространстве (т.е. конечномерное векторное пространство над множеством действительных чисел, в котором скалярное произведение

векторов  $a=(a_1, \dots, a_n)$  и  $b=(b_1, \dots, b_n)$  определяется формулой  $(a, b) = a_1 \cdot b_1 + a_2 \cdot b_2 + \dots + a_n \cdot b_n$ .

Выше нами упоминалась декартовая система координат в евклидовом пространстве. В этой связи целесообразно напомнить, что общая декартовая система координат, называемая также аффинной системой координат, задается точкой  $O$  (начало координат) и упорядоченной системой приложенной к этой точке  $n$  неколлинеарных (непараллельных) векторов  $a_1, a_2, \dots, a_n$ , называемых также базисными векторами. Прямые, проходящие через начало координат в направлении базисных векторов, называются осями координат данной декартовой системы координат. В экономико-математических моделях чаще всего ограничиваются двумерным случаем (т.е. плоскостью) и тогда эти оси называются осью абсцисс и осью ординат (в случае трехмерного пространства добавляется третья ось аппликат).

При анализе воспроизводственных процессов и явлений в основном используют прямоугольную декартовую систему координат. В этом случае базисные векторы ортонормированы, т.е. взаимно перпендикулярны и по длине равны единице [3]. Однако вполне возможно, на наш взгляд, также и использование косоугольной декартовой системы координат, отличающейся от прямоугольной тем, что угол между единичными базисными векторами не является прямым. При использовании производственных функций, особенно с переменной эластичностью замещения производственных факторов, переход по известным математическим формулам от одной декартовой системы косоугольных координат к другой системе координат позволит наилучшим образом упростить математический вид такого рода производственных функций, что наверняка приведет не только к более широкому их использованию в обозримом будущем, но и позволит выявить скрытые тенденции и закономерности социально-экономического развития на разных уровнях управленческой иерархии.

Таким образом, использование косоугольных координат при изучении соци-





ально-экономических процессов может стать важным дополнением к традиционному применению прямоугольных декартовых координат в системе экономико-математического моделирования. Однако данная форма обобщения не только не является единственной, но и далеко не самой важной. На наш взгляд, гораздо более перспективным направлением обобщения, имеющим значительные внутренние резервы упрощения как самих моделей, так и расширение возможностей их использования в экономическом анализе является применение подходов неевклидовой математики.

Здесь следует уточнить, что к неевклидовой геометрии относят все геометрические системы, отличные от геометрии Евклида. Среди них особое значение имеют геометрия Лобачевского и геометрия Римана. Геометрия Лобачевского является первой геометрической системой, отличной от геометрии Евклида. Она же является и первой более общей теорией, включающей евклидову геометрию как предельный случай. Позднее открытая великим немецким математиком Б. Риманом геометрия, названная его именем, в некоторых отношениях противоположна геометрии Лобачевского, однако вместе с тем геометрия Римана служит для последней необходимым дополнением. Напомним, что если в геометрии Евклида к любой данной прямой через точку, лежащую вне этой прямой, можно провести только одну параллельную ей прямую, то в геометрии Лобачевского такого рода параллельных прямых через эту точку можно провести бесчисленное множество, а в геометрии Римана – ни одной, т.е. в этом случае все прямые на плоскости обязательно пересекаются.

Для экономико-математического моделирования важно то, что в неевклидовых геометриях метрические отношения существенно отличаются от метрических пропорций, характерных для евклидова пространства. В этой связи заметим, что по аналогии с поверхностью в евклидовом пространстве в неевклидовой плоскости также могут быть введены внутренние координаты  $U, V$  таким образом, что диффе-

ренциал  $dS$  дуги кривой, соответствующий дифференциалам  $dU$  и  $dV$  координат, определяется равенством  $dS^2 = Edu^2 + 2Fdudv + Gdv^2$ , где  $E, F, G$  - коэффициенты.

Для евклидовой плоскости это равенство преобразуется следующим образом:  $dS^2 = du^2 + dv^2$ .

Для плоскости Лобачевского общая формула оценки дифференциальных свойств плоскости будет иметь вид:

$$dS^2 = du^2 + ch^2 \left(\frac{u}{R}\right) dv^2, \quad (1)$$

а для плоскости Римана  $dS^2 = du^2 + \cos^2 \left(\frac{u}{R}\right) dv^2$ ,

где  $R$  - радиус кривизны анализируемой поверхности (кстати при  $R = \infty$ , т.е. при стремлении радиуса кривизны к бесконечности каждое из двух последних равенств дает метрическую форму евклидовой плоскости).

Полученные результаты можно использовать в процессе математических преобразований в различных экономических моделях, например, в теории производственных функций [4]. Так, даже простейший вариант - двухфакторная производственная функция  $P = f(C, T)$  (например, производственная функция Кобба-Дугласа

$$P = A \times C^\lambda \times T^{1-\lambda}, \quad (2)$$

где  $P$  - результаты производства,  $C$  - затраты капитала,  $T$  - затраты труда,  $A$  - коэффициент масштаба,  $\lambda$  - показатель степенной функции) при использовании вышеуказанных формул, характерных для неевклидовых геометрических систем, приобретет вид, в котором тот или иной фактор - труд или капитал - получит большее значение (типа весовых коэффициентов) по сравнению с другим фактором в зависимости от реальных хозяйственных условий.

Все это позволит расширить возможности математического описания реальных производственных ситуаций и различных хозяйственных условий, в том числе в зависимости от различных пропорций производственных факторов. Разумеется, данный подход может быть использован и в более сложных случаях применения произ-





водственных функций, например, когда кроме факторов труда и капитала в этих функциях используются также фактор научно-технического прогресса и земельный фактор, а также в случае применения производственных функций с переменной эластичностью замещения факторов. На наш взгляд, использование метрических соотношений неевклидовых геометрий позволит также более глубоко изучить явление эффекта от масштаба (в производственных функциях он количественно характеризуется коэффициентом  $A$ ), а, значит, изучить также и тенденции, характеризующие рост концентрации и централизации производства и капитала.

Возможно, неевклидовые метрические соотношения можно использовать (хотя бы в целях упрощения математического вида модели) при решении оптимизационных задач нелинейного программирования. Например, в процессе использования одного из наиболее популярных методов нелинейного программирования - метода штрафных функций. Как известно, этот метод позволяет свести задачу нелинейного программирования с ограничениями к задаче нелинейного программирования без ограничений путем формирования штрафной функции, образующейся из целевой функции задачи путем вычитания «штрафов» за нарушение ее ограничений, причем, чем выше штрафы, тем ближе задача максимизации штрафной функции к исходной задаче.

Процесс решения задачи нелинейного программирования складывается из нескольких этапов, на каждом из которых решается задача линейного или квадратичного программирования, т.е. решается более простой вариант задачи или ее части. Математическое выражение штрафных функций, на наш взгляд, может быть упрощено при правильном использовании неевклидовой метрики. Это возможно и в случае разработки оптимальной стратегии в теории игр [5]. Применимо это также в функциях спроса и в функциях предложения.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Таким образом, при анализе различных проблем, связанных с функционированием системы производственных отношений на основе использования разнообразных экономико-математических моделей, наряду с традиционным применением декартовой прямоугольной системы координат в евклидовом пространстве во многих случаях

более эффективным оказывается использование математических моделей, сконструированных на основе применения неевклидовой метрики. Все это позволит не только упростить математическое выражение используемых моделей, но и на их основе обнаружить скрытые тенденции и закономерности развития воспроизводственных систем. Данная сфера экономической науки названа нами неевклидовой экономикой.

Как уже выше отмечалось, широкие возможности использования неевклидовой метрики, на наш взгляд, имеются и в отношении применения математических моделей, используемых в экологической сфере, т.е. при изучении экологических процессов и явлений. Результаты развития неевклидовой математики можно использовать и при осуществлении разнообразных статистических исследований в эколого-экономической области, например, при осуществлении дисперсионно-регрессионного анализа. Таким образом, направления и формы развития неевклидовой математики весьма многочисленны и разнообразны, что свидетельствует о целесообразности ее использования и дальнейшего ее развития в системе экономического моделирования. Более того, все это может, в свою очередь, повлиять на развитие самих неевклидовых геометрий подобно тому, как и еще при жизни Н. И. Лобачевского его геометрические изыскания повлияли на развитие теории интегральных и дифференциальных уравнений [6], а эта теория, в свою очередь, оказала позитивное обратное воздействие на развитие неевклидовой геометрии.

## Литература

1. Мир математики: в 45т. Т. 36: Виенте Муньос. Деформируемые формы. Топология / Пер. с исп. – М.: Де Агостини, 2014. – 176с.
2. Ефимов Н. В. Высшая геометрия: 6-ое издание. – М.: Высшая школа, 1978. – 482с.
3. Математика: Энциклопедия / Под ред. Ю. В. Прохорова. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2003. – 845с.
4. Браун М. Теория и измерение технического прогресса / Пер. с англ. – М.: Статистика, 1981. – 147с.



5. Теория игр: Учеб. пособие для университетов / Л. А. Петросян, Н.А. Зинкевич, Е.А. Селина – М.: Высшая школа, 1998. – 304 с.

6. Мир математики: в 45 т. Т. 4: Жуан Гомес. Когда кривые искривляются. Неевклидовы геометрии / Пер. с исп. – М.: Де Агостини, 2014. – 160 с.

### References

1. *Muños, Vicente.* (2014). World of mathematics: in 45 t. T. 36: Deformable forms. The topology / Lane with sp. Moscow: De Agostini, 176.

2. *Yefimov, N.V.* (1978). The higher geometry: 6th issuing. Moscow: The higher school, 482.

3. *Prokhorov, Yu.V.* (2003). Mathematician: The encyclopedia. Moscow: Big Russian encyclopedia, 845.

4. *Brown, M.* (1981). The theory and measurement of technical progress. Moscow: Statistics, 147.

5. *Petrosyan, L. A. & Zinkevich, N. A. & Selin E. A.* (1998). Games theory: Studies. the manual for the universities. Moscow: The higher school, 304.

6. *Gómez, Zhuan.* (2014). World of mathematics: in 45 t. T. 4: When curves are bent. Non-Euclidean geometries. Moscow: De Agostini, 160.

**Павлов К. В.**

### Неевклидовой економіка: проблеми і перспективи розвитку

У статті обґрунтовується доцільність більш широкого використання в різноманітних економіко-математичних моделях неевклидової метрики з метою спрощення математичного виразу самих моделей і полегшення вирішення пов'язаних з ними завдань, а також для виявлення за допомогою моделей тенденцій і закономірностей соціально-економічного розвитку на різних рівнях управлінської ієрархії. Обґрунтовано, що використання косокутних координат при вивченні соціально-економічних процесів може стати важливим доповненням до традиційного застосування прямокутних декартових координат в системі економіко-математичного моделювання.

*Ключові слова:* неевклидова геометрія, метрика, неевклидова економіка, виробничі функції, економіко-математичні моделі.

**Pavlov K.**

### Non-Euclidean economy: problems and prospects of development

The article proves the expediency of the wider use of the non-Euclidean metric in various economic and mathematical models in order to simplify the mathematical expression of the models themselves and to facilitate the solution of the problems associated with them, as well as to identify trends and patterns of socio-economic development at different levels of the management hierarchy using models. It is substantiated that the use of oblique coordinates in the study of socio-economic processes can be an important addition to the traditional application of rectangular Cartesian coordinates in the system of economic and mathematical modeling.

*Key words:* non-Euclidean geometry, metric, non-Euclidean economy, production functions, economic-mathematical models.

**Рецензент:** Нусратуллин В. К. – доктор економічних наук, професор, заступник директора по науковій роботі Інституту економіки і соціології Уфимського центру Російської Академії наук, г. Уфа, Російська Федерація.

**Reviewer:** Nusratullin V. – Professor, Ph.D. in Economics, Deputy Director for Research of the Institute of Economics and Sociology, Ufa Centre of the Russian Academy Sciences, Ufa, Russian Federation.

*e-mail:* nvk-ufa@rambler.ru

*Стаття подана  
17.01.2018 р.*

УДК 330.3.228

БОСЛОВЯК С. В.

## АЛГОРИТМ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Использование инвестиционного потенциала имеет важное значение в деятельности любого предприятия. Автором обосновано при оценке исходного инвестиционного потенциала организации вначале проводится сравнение потенциальных реципиентов инвестиций в рамках выбранной отрасли (вида экономической деятельности). Построение сравнительной рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности организаций рассмотрено по формализованным этапам. При оценке исходного инвестиционного потенциала организации вначале проводится сравнение потенциальных реципиентов инвестиций в рамках выбранной отрасли (вида экономической деятельности). Предложенный алгоритм позволяет обеспечить комплексное решение задачи финансового управления инвестиционным потенциалом на стадии формирования финансовых ресурсов инвестиционной деятельности, способствуя тем самым формированию финансово-го потока инвестиционных вложений.

**Ключевые слова:** алгоритм, комплексная оценка, целесообразность, инвестирование.

**Постановка проблемы.** Использование инвестиционного потенциала имеет важное значение в деятельности любого предприятия. Этот процесс начинается при преобразовании финансовых ресурсов инвестиционной деятельности в инвестиционные затраты, т.е. когда потенциальные финансовые ресурсы организации приобретают форму располагаемых финансовых ресурсов инвестиционной деятельности.

В связи с этим исследуем процедуру и сформируем последовательность действий на стадии формирования финансовых ресурсов инвестиционной деятельности с учетом возможности использования имеющегося методического обеспечения финансового управления формированием инвестиционного потенциала.

Общий страновой риск оценивается по 100-балльной шкале. Более высокому уровню риска будет соответствовать более низкий балл. Особенностью методологии расчета сводного показателя рейтинга является то обстоятельство, что при расчете общей оценки финансовый риск и экономический риск рассматриваются как единый блок, равнозначный политическому риску. Максимально возможная оценка по каждому из них (ситуация отсутствия риска) составляет 50 баллов, в то время как полное отсутствие политического риска оценивается в 100 баллов. Соответственно общая рейтинговая оценка определяется

как сумма всех частных оценок, деленная на два.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Современные исследования наглядно иллюстрируют повышение странового риска в 2015 году и небольшую его коррекцию в 2016 году для всех представленных стран. Для сравнения, лучшая рейтинговая оценка в июле 2016 года (Швейцария) – 88,5, худшая (Венесуэла) – 41,0.

Один из наиболее комплексных подходов к инвестиционной привлекательности государства представлен международной группой консультационных и аудиторских компаний BDO International. Совокупный индекс инвестиционной привлекательности страны в методике BDO International определяется как средняя геометрическая величина трех индексов: экономических условий, политико-правовых условий и социокультурных условий. Каждый индекс оценивается по 100-балльной шкале. Общее количество оцениваемых стран – 174.

**Цель статьи** – отобразить алгоритм комплексной оценки целесообразности инвестирования предприятия.

**Изложение основного материала исследования.** Результаты оценки инвестиционной привлекательности для рассматриваемых стран представлены в табл. 1. В 2017 году максимальное значение BDO International присвоило Сингапuru –



82,80, минимальное – Северной Корее – 25,10.

Динамика совокупного индекса инвестиционной привлекательности BDO International, в отличие от рейтинга ICRG неоднозначна. Несмотря на отсутствие улучшения общеэкономической ситуации по всем представленным странам в 2015 году, их привлекательность по оценкам BDO International повышается. В дальней-

шем наблюдается ухудшение их позиций. При этом совокупный индекс инвестиционной привлекательности и место Беларуси в период 2015-2017 гг. имеет более устойчивый характер в сравнении с другими представленными в таблице странами. Слабым компонентом для всех стран является индекс политико-правовых условий.

Т а б л и ц а 1

**Динамика индексов инвестиционной привлекательности (International Business Compass) группы BDO International**

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
<b>Республика Беларусь</b>						
Место в рейтинге	90	117	115	85	89	87
Совокупный индекс инвестиционной привлекательности, в т.ч.	47,09	44,32	44,87	50,92	49,63	49,81
индекс экономических условий	46,38	38,72	37,12	49,44	49,19	48,85
индекс политико-правовых условий	41,06	40,72	42,96	45,19	44,96	44,65
индекс социокультурных условий	54,85	55,22	56,66	59,10	55,27	56,67
<b>Российская Федерация</b>						
Место в рейтинге	112	111	104	100	100	109
Совокупный индекс инвестиционной привлекательности, в т.ч.	44,44	45,66	46,86	49,11	48,48	46,72
индекс экономических условий	45,79	47,3	49,66	54,06	52,79	49,95
индекс политико-правовых условий	39,67	40,07	39,31	41,20	41,51	40,13
индекс социокультурных условий	48,31	50,21	52,72	53,17	51,99	50,88
<b>Украина</b>						
Место в рейтинге	115	99	109	89	130	134
Совокупный индекс инвестиционной привлекательности, в т.ч.	43,82	47,12	46,18	50,57	43,15	42,68
индекс экономических условий	39,31	48,95	46,69	63,21	47,99	45,84
индекс политико-правовых условий	44,35	44,58	43,44	40,79	35,66	37,09
индекс социокультурных условий	48,26	47,95	48,55	50,16	46,95	45,71

*Источник:* разработано автором на основе [2]

Различия в оценках ICRG и BDO International могут объясняться тем, что в первом рейтинге (как более оперативном) учтены негативные тенденции на валютных рынках рассматриваемых стран во второй половине 2014 года.

Что касается оценки инвестиционной привлекательности на уровне отрасли, то наиболее приемлемая методика ее оценки разработана И. И. Ройzmanом и И. В. Гришиной [3]. В случае необходимости эта методика может быть адаптирована с учетом имеющейся у инвестора информации.

Пример такой авторской адаптации представлен ниже поэтапно.

1. Отбор частных показателей.

С учетом проведенного анализа литературных источников, а также с учетом доступности статистических данных в предварительный перечень частных показателей инвестиционной привлекательности отраслей промышленности включены:

1. Показатели прибыльности деятельности отрасли (рентабельность активов, рентабельность продукции, коэффициент



оборачиваемости оборотных средств, удельный вес прибыльных организаций).

2. Показатели финансового состояния отрасли (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, соотношение денежных средств к просроченной кредиторской задолженности, коэффициент автономии).

3. Показатели перспективности развития отрасли (индекс промышленного производства, удельный вес продукции отрасли в общем объеме промышленного производства, удельный вес собственных средств в общем объеме инвестиций в основную капитал).

Уровень моментных показателей принимается по состоянию на конец года. В качестве исследуемой совокупности можно принимать отрасли экономики, отрасли промышленности, виды экономической деятельности. информация о результатах деятельности которых представлена в официальных статистических изданиях.

Предварительный перечень частных показателей целесообразно корректировать с учетом наличия значимой мультиколлинеарности по значению коэффициента парной корреляции (в качестве критической границы принято 0,7 [4]). Корректировка заключается в исключении из начального перечня показателей, которые не соответствуют принятому критерию мультиколлинеарности.

2. Расчет интегрального показателя отраслевой инвестиционной привлекательности.

Аналогично [3] для свода частных показателей принят метод многомерной средней. Формула определения интегрального показателя инвестиционной привлекательности каждой отрасли (вида экономической деятельности) выглядит следующим образом:

$$M_j = \frac{\sum_{i=1}^n k_i \frac{P_{ij}}{P_i}}{\sum_{i=1}^n k_i}, \quad (1)$$

где  $M_j$  – интегральный уровень инвестиционной привлекательности отрасли, сопоставимый со средним уровнем

по рассматриваемым отраслям, принятым за единицу;

$j = 1, \dots, m$  – отрасли ( $m$  – количество отраслей промышленности, принимаемых для рассмотрения,  $m=9$ );

$i = 1, \dots, n$  – сводимые частные показатели ( $n$  – количество сводимых показателей);

$k_i$  – весовой коэффициент  $i$ -го показателя;

$P_{ij}$  – количественное значение  $i$ -го показателя по  $j$ -ой отрасли;

$\bar{P}_i$  – количественное значение  $i$ -го показателя в среднем по рассматриваемым отраслям;

$\frac{P_{ij}}{\bar{P}_i}$  – стандартизованное (нормализованное) числовое значение  $i$ -го показателя по  $j$ -ой отрасли.

По вышеуказанным причинам для всех показателей предлагаем применять равные весовые коэффициенты. Поэтому формула (1) примет следующий вид:

$$M_j = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{P_{ij}}{\bar{P}_i}}{n}, \quad (2)$$

3. Оценка зависимости между отраслевой инвестиционной привлекательностью и инвестиционной активностью.

В методике И. И. Ройзмана и И. В. Гришиной степень зависимости инвестиционной активности от инвестиционной привлекательности оценивается с помощью линейного коэффициента корреляции. При этом в качестве результирующего показателя инвестиционной активности может использоваться как темповый, так и среднедушевой уровень инвестиций в основную капитал [3]. Для целей проводимого анализа считаем более целесообразным применение среднедушевого показателя (инвестиции в основную капитал на одного работника в год).

В качестве показателя тесноты корреляционной связи предлагаем использовать шкалу Чеддока [4]. Наличие высокой тесноты связи (линейный коэффициент корреляции 0,7 и выше) свидетельствует о том, что полученный в результате расчетов ин-





тегральный показатель позволяет достаточно достоверно оценить уровень инвестиционной привлекательности отраслей (видов деятельности).

4. Интерпретация полученных результатов.

Для установления соответствия полученных количественных значений интегрального показателя качественным оценкам уровня инвестиционной привлека-

тельности используем стандартный пяти-уровневый классификатор. С учетом специфики метода многомерной средней и полученных расчетных значений интегрального показателя шкалу значений интегрального показателя  $M_j$  представляется целесообразным принять линейной с шагом 0,4 (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Значения интегрального показателя и уровень инвестиционной привлекательности отраслей**

Принятый интервал значений $M_j$	[0, 0,4)	[0,4, 0,8)	[0,8, 1,2)	[1,2, 1,6)	более 1,6
Уровень инвестиционной привлекательности	очень низкий	низкий	средний	высокий	очень высокий

*Джерело:* разработано автором

Полученная таблица достаточно объективно отражает зависимость уровня инвестиционной привлекательности от значений интегрального показателя, т.к. предлагаемая линейная шкала симметрична единице.

Следует отметить, что оценка странового и отраслевого уровней инвестиционной привлекательности на стадии предварительного отбора является опциональной. Так, например, оценка инвестиционной привлекательности страны необходима, прежде всего, для иностранных инвесторов. Оценка отраслевой инвестиционной привлекательности может не понадобиться инвестору, уже осуществляющему инвестиции в определенной отрасли. В ряде случаев инвестор, пропуская стадию предварительного отбора, может сразу переходить к взаимодействию с конкретным реципиентом.

При оценке исходного инвестиционного потенциала организации вначале проводится сравнение потенциальных реципиентов инвестиций в рамках выбранной отрасли (вида экономической деятельности). Построение сравнительной рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности организаций рассмотрим по формализованным этапам.

1. Выбор частных показателей для построения рейтинга инвестиционной

привлекательности. В перечень показателей включены следующие:

1) Показатели, характеризующие эффективность деятельности организаций:

- рентабельность реализованной продукции;
- рентабельность собственного капитала;
- коэффициент оборачиваемости оборотных активов;
- рентабельность активов.

2) Показатели, характеризующие инвестиционную активность организаций:

- коэффициент ввода машин, оборудования, транспортных средств;
- коэффициент самофинансирования инвестиций;
- коэффициент накопления амортизации (износа) основных средств.

3) Показатели, характеризующие платежеспособность организаций:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными краткосрочными активами;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент автономии.

Первая и третья группы приняты по аналогии с методикой российского рейтингового агентства АК&М с учетом требований действующих нормативных правовых актов Республики Беларусь. Так, два

показателя ликвидности в методике приведены для более полного учета в рейтинге уровня платежеспособности предприятий. Согласно Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования коэффициент абсолютной ликвидности, наряду с коэффициентами текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами, характеризует платежеспособность организации [5].

Вторая группа показателей добавлена на основе рабочей гипотезы о том, что более привлекательным для инвестора будет то предприятие, которое в состоянии более активно осуществлять инвестиционную деятельность, т. е. максимально эффективно задействовать имеющийся инвестиционный потенциал.

2. Определение весовых коэффициентов показателей. Для определения весовых коэффициентов показателей представляется целесообразным применить экспертные оценки. Для проведения экспертного ранжирования предлагаем использовать методику парного сравнения [6] частных показателей, используемых для расчета рейтинга инвестиционной привлекательности предприятия. Более высокий балл экспертной оценки соответствует более значимым показателям инвестиционной привлекательности. Проверка статистической значимости коэффициента конкордации осуществляется с помощью  $\chi^2$  – критерия Пирсона.

В случае невозможности получения экспертных оценок весовые коэффициенты для всех показателей принимаются равными.

3. Нормирование показателей. В случае, если рост показателя рассматривается как положительная тенденция, то максимально допустимое значение показателя  $x_2$  ассоциируется с 1, а минимально допустимое  $x_1$  – с 0 (в противном случае – наоборот). Тогда формально правило определения нормированных значений можно выразить следующей системой [7]:

$$y = \begin{cases} 0, \text{ если } y_2(x_2) > y_1(x_1), & x_2 > x_1, x \in (-\infty; x_1) \\ 1, \text{ если } y_2(x_2) < y_1(x_1), & x_2 > x_1 \\ y_2 - \frac{(y_2 - y_1) + (x_2 - x_1)}{x_2 - x_1}, & x \in [x_1; x_2) \\ 1, \text{ если } y_2(x_2) > y_1(x_1), & x_2 > x_1, x \in [x_2; +\infty) \\ 0, \text{ если } y_2(x_2) < y_1(x_1), & x_2 > x_1 \end{cases} \quad (3)$$

где  $x$  – фактическое значение показателя;

$x_1$  – минимальное (минимально допустимое) значение показателя;

$x_2$  – максимальное (максимально допустимое) значение показателя;

$y$  – преобразованное (нормированное) значение показателя;

$y_1$  – минимальное значение стандартного интервала ( $y_1 = 0$ );

$y_2$  – максимальное значение стандартного интервала ( $y_2 = 1$ ).

3.1 Установление экономически целесообразных уровней частных показателей для нормирования.

В большинстве рейтинговых методик, основанных на аддитивной свертке, в качестве минимальных и максимальных значений, используемых для нормирования, принимаются максимальные и минимальные значения по исследуемой совокупности объектов. Однако более корректным представляется не принимать в качестве минимальных и максимальных значений anomalно экстремальные значения показателей.

Поэтому все частные показатели рейтинга подвергнуты критическому анализу с целью установления минимально и максимально допустимых значений. По показателям рентабельности реализованной продукции и рентабельности собственного капитала минимально допустимое значение принято равным нулю ( $x_1 = 0$ ). Таким образом, в данном рейтинге по всем организациям с отрицательной рентабельностью нормированные значения равны нулю.

Для коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь 12.12.2011 № 1672 «Об определении критериев платежеспособно-





сти субъектов хозяйствования» [8] установлены нормативные значения по видам экономической деятельности. В рейтинге примем их в качестве минимально допустимых. По всем организациям, где уровень текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами ниже норматива, нормированное значение данных показателей принимается равным нулю. Коэффициент абсолютной ликвидности не относится к нормативным. И хотя его минимальное значение упоминается в названной инструкции [5], исходя из эмпирических данных, в практической деятельности оно трудно достижимо.

Для коэффициента текущей ликвидности тенденция роста после достижения определенного предельного значения не является однозначно позитивной. В качестве такого значения обычно указывается 3,0 [9, с.165]. В случае превышения этого значения могут высказываться предположения о завышенном уровне оборотных активов либо о неиспользуемых возможностях увеличения краткосрочной кредиторской задолженности. Для целей нашего рейтинга принято максимально допустимое значение данного показателя, равное 3,0 (т.е. по данному показателю  $x_2 = 3$ ). Если фактическое значение показателя больше, чем максимально допустимое, нормированное значение показателя равно 1,0.

Таким образом, предлагаемая характеристика этапов стадии формирования финансовых ресурсов инвестиционной деятельности, методик оценки инвестиционной привлекательности предприятий, исходного инвестиционного потенциала и финансового прогнозирования эффективности вложений капитала на основе показателя экономической добавленной стоимости позволяют сформировать основу для разработки комплексного алгоритма оценки финансовой целесообразности инвестирования в предприятие, который представлен на рис. 1.

Основываясь на теоретико-методологических положениях по оценке

факторов формирования и реализации инвестиционного потенциала, первые три этапа алгоритма связаны с оценкой группы факторов, определяющих инвестиционную привлекательность на уровнях страны, отрасли и отдельной организации.

Оценка по каждому уровню должна проводиться отдельно (перечень методического обеспечения оценки представлен в таблице 1), причем тот или иной уровень в силу специфики деятельности конкретного инвестора может быть пропущен. Опциональность двух первых уровней оценки представлена штриховой линией на рисунке.

По итогам расчета агрегированного показателя инвестиционной привлекательности организаций наиболее рациональным для инвестора является выбор для инвестирования предприятия с наилучшей рейтинговой оценкой. Далее на основе оценки величины исходного инвестиционного потенциала определяются объемы финансовых ресурсов инвестиционной деятельности и направления их использования. В случае, если организация инвестором не выбрана, осуществляется необходимая корректировка ее инвестиционной программы и переход к дальнейшим этапам.

Поскольку методика финансового прогнозирования эффективности вложений капитала предусматривает расчет средневзвешенной стоимости капитала, необходим предварительный выбор инструмента привлечения инвестиций, что даст возможность спрогнозировать стоимость капитала для дополнительно привлекаемого финансового потока инвестиций и ее влияние на общую стоимость капитала организации. Содержание данного этапа комплексного алгоритма индивидуально для каждого конкретного случая взаимодействия инвестора и организации-реципиента.

Далее в результате применения методики финансового прогнозирования эффективности вложений капитала рассчитывается коэффициент инвестиционной эффективности, критериальное значение которого равно единице.





Рис. 1. Алгоритм комплексной оценки целесообразности инвестирования в предприятие  
Источник: разработано автором

Если указанный показатель не достигает этого значения, будущая экономическая фундаментальная стоимость организации не позволит ему в полной мере соответствовать требованиям потенциального инвестора. В этом случае необходимо вернуться на этап определения объемов инвестирования или предварительного выбора инструмента инвестирования с целью изменения входных параметров для расчета средневзвешенной стоимости капитала. Если эти действия не приведут к достижению коэффициента инвестиционной эффективности его критериального значения, инвестору следует вновь обратиться к результатам рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности.

После принятия окончательного решения инвестора происходит переход на инструментальный этап и оформление договорных отношений между инвестором и реципиентом. На их основе потенциальные

финансовые ресурсы инвестора становятся реальными инвестиционными вложениями, т.е. приобретают форму располагаемых финансовых ресурсов инвестиционной деятельности.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Таким образом, показана целесообразность и необходимость поэтапной оценки исходного инвестиционного потенциала организации и финансового прогнозирования эффективности вложений капитала. Такую оценку представляется целесообразным осуществлять с помощью разработанных методик, последовательность применения которых определяется алгоритмом комплексной оценки финансовой целесообразности инвестирования капитала. Каждая из методик, формирующих ключевые точки принятия финансовых решений в алгоритме, имеют свое обоснованное предназначение: методика оценки исходного инвестиционно-





го потенциала организаций позволяет из их рассматриваемого множества выбрать потенциально более привлекательные для инвестирования и объективно оценить их инвестиционные возможности (для инвестора), а также объективно позиционировать организацию на инвестиционном рынке с учетом ее инвестиционных возможностей; методика финансового прогнозирования эффективности вложений капитала призвана показать инвестору и самой организации финансовую целесообразность (или ее отсутствие) использования финансовых ресурсов именно в ее инвестиционной деятельности.

Алгоритм позволяет обеспечить комплексное решение задачи финансового управления инвестиционным потенциалом на стадии формирования финансовых ресурсов инвестиционной деятельности, способствуя тем самым формированию финансового потока инвестиционных вложений.

### Литература

1. ICRG tables. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://epub.prsgroup.com/icrg-tables>
2. BDO International Business Compass 2017: Update and in-depth look at openness [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bdo.ge/getattachment/Insights/Publications/BDO-IBC-International-Business-Compass-2017>.
3. Ройзман И. Сложившаяся и перспективная инвестиционная привлекательность крупнейших отраслей российской промышленности. / И. Ройзман, И. Гришина // Инвестиции в России. – 1998. – № 1. – С. 37-39.
4. Шмойлова Р. А. Практикум по теории статистики. / Р. А. Шмойлова, В. Г. Минашкин, Н. А. Садовникова. – М. : «Финансы и статистика», 2006. – 416 с.
5. Об утверждении инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, 27.12.2011 № 140/206 // Национальный правовой Интернет-портал Респ. Беларусь.
6. Дэвид Г. Метод парных сравнений / пер. с англ. Н. Космарской и Д. Шмерлинга. – М.: «Статистика», 1978. – 78 с.
7. Ахрамейко А. Построение рейтинга банков с использованием методики расчета

многоуровневого агрегированного показателя состояния банка / А. Ахрамейко, Б. Железко, Д. Ксеневиц. // ЭКОВЕСТ. – 2002, № 2. – С. 418 – 430.

8. Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 № 1672 // Национальный правовой Интернет-портал Респ. Беларусь.

9. Ермолович Л. Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / под общ. ред. Л. Л. Ермолович. – Мн : УП «Экоперспектива», 2001. – 576 с.

10. Бословяк С. В. Методика финансового прогнозирования эффективности вложений капитала в предприятие на основе показателя экономической добавленной стоимости / С. В. Бословяк // Бухгалтерский учет и анализ. – 2015. – № 8 (224). – С. 29–34.

### References

1. ICRG tables. Retrieved from: <http://epub.prsgroup.com/icrg-tables>
2. BDO International Business Compass 2017: Update and in-depth look at openness. Retrieved from: <http://www.bdo.ge/getattachment/Insights/Publications/>
3. Roizman, I. & Grishina, I. (1998). The current and prospective investment attractiveness of the largest branches of Russian industry. *Investments in Russia*, 1: 37-39.
4. Shmoilova, R. A. & Shmoilova, R. A. & Minashkin, V. G. & Sadovnikova, N. A. (2006). Workshop on the theory of statistics. Moscow: "Finances and Statistics".
5. On approval of the instruction on the procedure for calculating solvency ratios and analyzing the financial condition and solvency of business entities: Resolution of the Ministry of Finance of the Republic of Belarus, Ministry of Economy of the Republic of Belarus, 12.12.2011 No. 140/206. National Legal Internet Portal. Belarus.
6. David, G. (1978). The method of paired comparisons. with English. N. Kosmarskaya and D. Shmerling. Moscow: "Statistics", 78.
7. Ahrameyko, A. & Zhelezko, B. & Ksenevich, D. (2002). Construction of the rating of banks using the methodology for calculating the multi-level aggregate indicator of the bank's condition. *ECOVEST*. 2: 418–430.
8. On the definition of criteria for assessing the solvency of business entities: Resolution of the Council of Ministers of Belarus of

12.12.2011 № 1672. National Legal Internet Portal of Resp. Belarus.

9. Ermolovich, L. L. (2001). Analysis of the economic activities of the enterprise / under the general. Ed. L. L. Ermolovich. Minsk: UE "Ecoperspektiva", 576.

10. Boslovyak, S. V. (2015). Methodology of financial forecasting of efficiency of investments of the capital in the enterprise on the basis of an indicator of economic added cost. Accounting and analysis, 8 (224): 29-34.

### **Бослов'як С. В.**

#### **Алгоритм комплексної оцінки доцільності інвестування підприємства**

Використання інвестиційного потенціалу має важливе значення в діяльності будь-якого підприємства. Автором обгрунтовано при оцінці вихідного інвестиційного потенціалу організації спочатку проводиться порівняння потенційних реципієнтів інвестицій в рамках обраної галузі (виду економічної діяльності). Побудова порівняльної рейтингової оцінки інвестиційної привабливості організацій розглянуто по формалізованим етап. При оцінці вихідного інвестиційних прного потенціалу організації спочатку проводиться порівняння потенційних реципієнтів інвестицій в рамках обраної галузі (виду економічної діяльності). Запропонований алгоритм дозволяє забезпечити когось комплексних рішення задачі фінансового управління інвестиційним потенціалом на стадії формування фінансових ресурсів інвестиційної діяльності, сприяючи тим самим формуванню фінансового потоку інвестиційних вкладень.

*Ключові слова:* алгоритм, комплексна оцінка, доцільність, інвестування.

### **Boslovyak S.**

#### **Algorithm of complex evaluation of enterprise investment enterprise**

The use of investment potential is of great importance in the operation of any enterprise. The author is justified in assessing the initial investment potential of the organization first compares potential investment recipients within the selected industry (type of economic activity). The construction of a comparative rating assessment of the investment attractiveness of organizations is considered by the formalized stages. When evaluating the initial investment potential of the organization, the potential investors are compared first in the selected industry (economic activity type). The proposed algorithm allows to provide a complex solution of the problem of financial management of investment potential at the stage of formation of financial resources of investment activity, thus contributing to the formation of a financial flow of investment investments.

*Key words:* algorithm, integrated assessment, feasibility, investment.

**Рецензент:** Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка та управління» Камського інституту гуманітарних та інженерних технологій, м. Іжевськ, Російська Федерація.

**Reviewer:** Pavlov K. – Professor, Ph.D. in Economics, Head of Economy and Management Department Kamsky institute of humanitarian and engineering technologies, Izhevsk, Russia.

*e-mail:* kvp\_ruk@mail.ru

*Стаття подана*  
*26.10.2017 р.*



## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализированы современные методы определения конкурентоспособности предприятий. В рамках исследования рассмотрено содержательную (классическую) классификацию методов оценки конкурентоспособности компаний. Обосновано, что показатель конкурентоспособности промышленного предприятия в продуктовых методах следует рассчитывать через средневзвешенное значение среди показателей конкурентоспособности по каждому виду продукции, который в свою очередь находится с помощью экономического и параметрического индексов. Выбор того или иного метода оценки конкурентоспособности должен зависеть от целей и задач, которые ставит перед собой предприятие, а также бюджета, который оно может выделить на проведение оценки конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, цели предприятия, возможности, угрозы, методы.

**Постановка проблемы.** Помимо теоретических исследований сущности конкуренции и конкурентоспособности, важным вопросом является ее практическая оценка. На сегодняшний день разработаны различные методики оценки конкурентоспособности. Однако универсального и общепризнанного подхода к оценке конкурентоспособности предприятия экономистами в настоящее время не выработано.

В то же время потребность в оценке конкурентоспособности того или иного предприятия существует, поскольку в условиях рыночной экономики оценка своих конкурентных позиций является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Изучение конкурентов и условий конкуренции в отрасли требуется предприятию в первую очередь для того, чтобы определить, в чем его преимущества и недостатки перед конкурентами, и сделать выводы для выработки собственной успешной конкурентной стратегии и поддержания конкурентного преимущества.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вклад в решение проблемы оценки конкурентоспособности предприятия внесли такие зарубежные и отечественные ученые, как М. Портер, И. Ансофф, Ж.-Ж. Ламбен, А. Томпсон, А. Стрикланд, Котлер, В.В., А.С. Головачев, Р.Б. Ивуть, Н.В. Пеньшин, Х.А. Фасхиев, Г.Л. Багиев, А.Н. Захаров, В.А. Федорович и др., которые сформировали теоретические и методические аспекты оценки конкурентоспособности предприятия.

Вместе с тем, большинство авторов рассматривают конкурентоспособность пред-

приятия в целом, не учитывая его отраслевую принадлежность. При этом в каждой отрасли экономики имеются особенности, которые следует учитывать при оценке. Так, например, вопросы оценки конкурентоспособности автотранспортного предприятия системно не исследованы, не предложена универсальная методика оценки конкурентоспособности предприятий данной отрасли.

Существует множество классификаций методик оценки конкурентоспособности предприятия: по теоретическому содержанию, по форме отображения результатов оценки, по форме математической связи показателей и ряд других [1]. Для выработки методики оценки конкурентоспособности автотранспортного предприятия прежде исследуем существующие классические методы в контексте их сравнительного анализа и выявления их преимуществ и недостатков.

**Цель статьи** – проанализировать современные методы определения конкурентоспособности предприятий. В рамках исследования будем рассматривать содержательную (классическую) классификацию методов оценки конкурентоспособности компаний:

- методы, базирующиеся на оценке конкурентоспособности продукции (продуктовые);
- матричные методы;
- методы, базирующиеся на теории эффективной конкуренции (операционные);
- комплексные методы.

**Изложение основного материала исследования.** Продуктовые методы, базирующиеся на оценке конкурентоспособности продукции, исторически можно считать пер-



выми методами оценки конкурентоспособности промышленного предприятия.

Данная группа методов основывается на суждении о том, что конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции. В свою очередь для оценки конкурентоспособности продукции могут использоваться различные маркетинговые и квалиметрические методы, в основе большинства из них лежит нахождение соотношения цена-качество. В рамках рассматриваемого подхода взаимосвязь между конкурентоспособностью товара и успешностью компании настолько сильна, что эти категории практически отождествляются.

Продуктовые методы оценки конкурентоспособности предприятия описываются в работах Юданова А.Ю., Яшина Н.С., Портера М.Е., Позняковой Т.В., Печенкина А.Н., Фомина В.Н. Авторы считают конкурентоспособность продукции базовым понятием в системе конкурентоспособности, а остальные аспекты ее производными [2].

Показатель конкурентоспособности промышленного предприятия в продуктовых методах рассчитывается через средневзвешенное значение среди показателей конкурентоспособности по каждому виду продукции, который в свою очередь находится с помощью экономического и параметрического индексов:

$$K = \sum a_i \cdot \frac{\Pi}{\Xi} = \sum a_i \cdot \left( \sum b_i \cdot \frac{g_a / Z_a}{g_{\Xi} / Z_{\Xi}} \right) \quad (1)$$

где  $K$  – конкурентоспособность исследуемого промышленного предприятия;

$a_i$  – удельный вес  $i$ -го вида продукции в общем объеме продаж;

$\Pi$  – параметрический индекс;

$\Xi$  – экономический индекс;

$b_i$  – весовой коэффициент  $i$ -го параметра;

$g_a$  – фактическое значение оцениваемого параметра;

$g_{\Xi}$  – эталонное значение оцениваемого параметра;

$Z_a$  – совокупные затраты потребления анализируемой продукции;

$Z_{\Xi}$  – эталонные затраты потребления.

В свою очередь, указанные индексы определяются путем суммирования частных индексов по каждому оцениваемому параметру с учетом весовых коэффициентов. Каждый из частных индексов по соответствующему

параметру принимается как отношение фактического значения оцениваемого параметра к значению соответствующего показателя у конкурирующей продукции (либо иной продукции, выбранной за базу сравнения). При этом параметрический индекс определяется на основе оценки технических (качественных) параметров продукции, экономический – стоимостных. Перечень стоимостных и технических параметров, а также вес каждого из параметров устанавливается экспертным путем. В частности, в ряде методов в качестве одного из стоимостных параметров рассматривается величина затрат по послепродажному обслуживанию продукции [3].

Преимуществами продуктовых методов являются простота и наглядность оценки, а также то, что он учитывает одну из наиболее важных составляющих конкурентоспособности предприятия – конкурентоспособность его продукции.

К недостаткам данных методов можно отнести то, что они позволяют получить весьма ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе предприятия, так как учитывается только конкурентоспособность продукции и не затрагиваются другие аспекты деятельности предприятия. Кроме того, при оценке соотношения «цена-качество» не учитывается степень инновативности продукции, имеющей существенное значение при позиционировании продукции на рынке [3].

Развитие товарно-денежных отношений приводит ко всё более усугубляющимся различиям в экономических условиях деятельности предприятий, всё большей диверсификации, всё большей дифференциации товаров и услуг. Всё сложнее становится определить четкие географические границы того или иного рынка, установить перечень конкурирующих товаров, что влечет за собой низкую применимость подобных методик оценки конкурентоспособности предприятий.

Матричные методы оценки конкурентоспособности основываются на построении единой матрицы на базе рассмотрения процессов конкуренции в динамике, определения места исследуемой компании, и выбора маркетинговой стратегии. В основе методики лежит анализ конкурентоспособности с учетом жизненного цикла продукции предприятия. Наиболее конкурентоспособными





считаются те предприятия, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке.

Данные методы рассматриваются в работах М. Портера, И. Ансоффа, Ж.-Ж. Ламбена, А. Томпсона и А. Стрикленда, разработках Бостонской консалтинговой группы, компаний McKinsey, Shell, Arthur D. Little и многих других [2].

Наиболее известным методом определения конкурентоспособности организации является матрица Бостонской консалтинговой группы (Boston Consulting Group, далее – БКГ) «доля рынка – темпы роста продаж» [4].

В основе методики лежат две концепции: кривой опыта (согласно которой предприятия, имеющие большую долю рынка, минимизируют свои издержки), а также жизненного цикла товара (согласно которой наибольшие перспективы имеют растущие сегменты рынка).

Исходя из указанных концепций, продукция предприятия дифференцируется с точки зрения относительной доли рынка (по одной оси координат) и темпов роста соответствующих рынков (по другой оси). При этом относительная доля рынка – это отношение доли данного предприятия к доле крупнейшего конкурента на рынке соответствующей отрасли. Обладание высокой долей рынка должно приводить к минимальному (относительно конкурентов) уровню издержек и максимальному уровню прибыли.

Темпы роста рынка оцениваются относительно среднеотраслевых (среднерыночных) величин: хозяйственные единицы, где темпы роста выше, чем в экономике в целом, должны попасть в ячейки «быстрого роста», а в отраслях, которые растут медленнее, – в ячейки «медленного роста» [3].

Таким образом, все товары (услуги), продаваемые предприятием на рынке, делятся на четыре типа:

«Звезды» – быстро развиваются и имеют большую долю рынка. Для быстрого роста требуют значительных инвестиций. Со временем рост замедляется, и они превращаются в «Дойных коров».

«Дойные коровы» («Денежные мешки») – низкие темпы роста и большая доля рынка. Не требуют больших капиталовложений, приносят высокий доход, который компания использует для оплаты своих сче-

тов и для поддержки других направлений своей деятельности.

«Темные лошадки» («Дикие кошки», «Трудные дети», «Знаки вопроса») – низкая доля рынка, но высокие темпы роста. Требуют больших средств для удержания доли рынка, и тем более его увеличения. Из-за больших капиталовложений и риска руководству компаний необходимо проанализировать, какие «темные лошадки» станут «звездами», а какие лучше ликвидировать.

«Собаки» («Хромые утки», «Мертвый груз») – низкая доля рынка, низкая скорость роста. Приносят достаточный доход для поддержания самих себя, но не становятся достаточными источниками для финансирования других проектов. От «собак» надо избавляться [4].

Преимуществом данного метода является то, что при наличии достоверной информации об объемах реализации метод позволяет обеспечить высокую репрезентативность оценки.

К недостаткам метода можно отнести невозможность проведения анализа причин происходящего, что осложняет выработку управленческих решений.

Компания МакКинси (McKinsey & Co) в 1970-х гг. разработала матрицу стратегического анализа для компании Дженерал Электрик (General Electric), в силу чего эта модель также называется Матрицей Дженерал Электрик. В отличие от модели БКГ, имеющей размерность [2x2], матрица компании МакКинси имеет размерность [3x3] и строится в осях «Привлекательность рынка» – «Конкурентная позиция» [3].

Привлекательность рынка определяется исходя из размера и темпов роста рынка; технологических требований; остроты конкуренции, величины барьеров на пути входа в отрасль и выхода из нее; сезонных и циклических факторов; потребности в капитале; формирующихся в отрасли возможностей и угроз; фактической и прогнозируемой прибыльности отрасли; социальных, экологических факторов и степени регулирования. Чтобы получить показатель привлекательности отрасли, факторам придают веса с учетом их значимости. Сумма взвешенных рейтингов всех факторов характеризуют привлекательность рынка. Рейтинги привлекательности рассчитываются для каждого продуктового направления, представленного в портфеле компании.

Факторы, учитываемые при оценке конкурентной позиции включают: долю на рынке; относительное состояние удельных затрат; качество продукции; знание покупателей и рынков; наличие компетенций в ключевых областях; достаточный уровень технологического ноу-хау; квалификацию руководства; а также прибыльность в сопоставлении с конкурентами. Чтобы получить количественную меру конкурентной позиции подразделений компании, каждое из них оценивается с использованием того же подхода, что и при оценке привлекательности отрасли (через сумму взвешенных рейтингов).

Наибольшей инвестиционной привлекательностью обладают подразделения (продукты), обладающие высокой конкурентной позицией с высокой привлекательностью рынка (позиция аналогичная «звездам» из модели БКГ). И наоборот, слабость конкурентной позиции на рынках низкой привлекательности обуславливает необходимость выхода из таких активов (по аналогии с «собаками» модели БКГ). Подобным образом каждой из девяти позиций матрицы МакКинси предписывается своя стратегия развития. Следовательно, проанализировав свой продуктовый портфель при помощи матрицы МакКинси компания может оценить свою текущую конкурентоспособность и определить стратегию в отношении каждого из элементов своего продуктового портфеля.

Модель Шелл (Shell) очень похожа на матрицу МакКинси, являясь развитием идеи стратегического позиционирования бизнеса. Особенностью матрицы Шелл является допущение о том, что рынок представляет собой олигополию. Поэтому для бизнес-единиц со слабыми конкурентными позициями рекомендуется стратегия мгновенного или постепенного выхода. Также привлекательность отрасли предполагает существование долгосрочного потенциала развития для всех участников рынка, а не только для рассматриваемого предприятия [3].

Модель Шелл представляет собой матрицу размерностью [3x3] и построенную в осях «Перспективы отрасли» – «Конкурентная позиция». Как и в модели

МакКинси каждое из измерений определяется путем нахождения многофакторного рейтингового показателя. При этом в модели Шелл сделан ещё больший упор на количественные параметры бизнеса. По аналогии с ранее описанными моделями, для каждой позиции матрицы Шелл предписана определенная стратегия.

Еще одним развитием концепции МакКинси является модель Хофера и Шенделя (Hofer / Schendel). В ней поиск оптимальной стратегии ведется в осях «Стадии эволюции рынка» – «Конкурентная позиция». При этом показатель «Конкурентная позиция» также является многофакторной рейтинговой величиной. По схожему принципу строится матрица Томпсона-Стрикленда, а также модель, разработанная компанией Arthur D. Little (матрица ADL) [3].

Отдельно следует отметить матрицу Ж. Ж. Ламбена, которая строится на сравнительной оценке конкурентоспособности компаний, действующих на товарном рынке.

Ж.Ж. Ламбен определил конкурентное преимущество, как характеристики и свойства товара (марки), создающие для организации определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Эти характеристики могут быть самыми различными и относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для предприятия или товара [4].

Конкурентоспособность оценивается по 6 критериям (индикаторам) по 5 балльной шкале. Коэффициент конкурентоспособности определяется как отношение балльных оценок компаний к балльным оценкам лидера. Лидер – это компания, получившая наивысшую суммарную балльную оценку, ему присваивается коэффициент, равный 1. Индикаторы оценки конкурентоспособности предприятия представлены в табл. 1.

Результаты исследования методов оценки конкурентоспособности предприятия можно представить в табл. 2.



Таблица 1

**Индикаторы оценки конкурентоспособности предприятия**

Критерии оценки	Диапазон оценок		
	низкая (1-2 балла)	средняя (3-4 балла)	высокая (5 баллов)
1. Относительная доля рынка	Менее 1/3 лидера	Более 1/3 лидера	Лидер
2. Отличительные свойства товара	Товар не дифференцирован	Товар дифференцирован	Товар уникален
3. Издержки	Выше, чем у прямого конкурента	Такие же, как у прямого конкурента	Ниже, чем у прямого конкурента
4. Степень освоения технологии	Осваивается с трудом	Осваивается легко	Освоена полностью
5. Каналы товародвижения	Посредники не контролируются	Посредники контролируются	Прямые продажи
6. Имидж	Отсутствует	Развит	Сильный имидж

Источник: разработано автором

Таблица 2

**Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятия**

Название метода	Критерии оценки						
	простота	точность	объективность	универсальность использования	учитывает конкурентоспособность продукции	учитывает все аспекты деятельности предприятия	способствует разработке управленческих решений
Методы, базирующиеся на оценке конкурентоспособности продукции (продуктовые)	+	±	+	±	+	-	±
Матричные методы	+	±	±	±	+	±	±
Методы, базирующиеся на теории эффективной конкуренции (операционные)	-	+	+	±	-	+	±
Комплексные методы	±	±	±	±	±	±	±
Методы оценки стоимости бизнеса	±	+	±	-	-	±	±

Источник: разработано автором

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** На основе изложенного следует, что подходы к оценке конкурентоспособности промышленного предприятия развивались в зависимости от предмета исследования, который находился в центре внимания соответствующего экономического периода, а также области исследования автора. Универсальной методики оценки конкурентоспособности предприятия в настоящее время не существует. Это обусловлено тем, что каждый из существующих подходов обладает рядом недостатков. В основном

они сводятся к субъективности и условности оценки, сложности создания исчерпывающего перечня факторов для анализа, невозможности сравнения с предприятиями-конкурентами из-за их постоянной диверсификации, нечеткому определению границ того или иного рынка. Выбор того или иного метода оценки конкурентоспособности должен зависеть от целей и задач, которые ставит перед собой предприятие, а также бюджета, который оно может выделить на проведение оценки конкурентоспособности.





## Литература

1. Лазаренко А. А. Методы оценки конкурентоспособности / А.А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2014. - № 1. – С. 374-377.
2. Белостокова В. Ю. Анализ методов оценки конкурентоспособности компании на промышленном рынке / В.Ю. Белостокова // Управление экономическими системами. – 2015. – №7. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-79-792015>.
3. Волков Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий / Д. Волков // Библиотека управления. – [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2.shtml>.
4. Головачев А. С. Конкурентоспособность организации: учеб.пособие / А. С. Головачев. – Минск: Высш. шк., 2012. – 319 с.
5. Моисеева Н. К. Международный маркетинг и бизнес / Н. К. Моисеева. – М.: КУРС, 2013. – 272 с.

**Жданова О. С.**

**Аналіз сучасних методів визначення конкурентоспроможності підприємств**

У статті проаналізовані сучасні методи визначення конкурентоспроможності підприємств. В рамках дослідження Розглянуто змістовну (класичну) класифікацію методів оцінки конкурентоспроможності підприємств. Обґрунтовано, що показник конкурентоспроможності промислового підприємства в продуктових методах слід розраховувати через середньозважене значення серед показників конкурентоспроможності по кожному виду продукції, який в свою чергу знаходиться за допомогою економічного і параметричного індексів. Вибір того чи іншого методу оцінки конкурентоспроможності повинен залежати від цілей і завдань, які ставить перед собою підприємство, а також бюджету, який воно може виділити на проведення оцінки конкурентоспроможності.

*Ключові слова:* конкурентоспроможність, цілі підприємства, можливості, загрози, методи.

**Zhdanova E.**

**Analysis of modern methods of determining competitiveness of enterprises**

The article analyzes modern methods of determining the competitiveness of enterprises. In the framework of the study, a meaningful (classical) classification of methods for assessing the competitiveness of companies is considered. It is substantiated that the index of competitiveness of an industrial enterprise in product methods should be calculated through the weighted average of the indicators of competitiveness for each type of product, which in turn is determined by economic and parametric indices. The choice of this or that method of assessing competitiveness should depend on the goals and objectives that the enterprise sets itself, as well as the budget that it can allocate for the assessment of competitiveness.

*Keywords:* competitiveness, enterprise goals, opportunities, threats, methods.

**Рецензент:** Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка та управління» Камського інституту гуманітарних та інженерних технологій, м. Іжевськ, Російська Федерація.

**Reviewer:** Pavlov K. – Professor, Ph.D. in Economics, Head of Economy and Management Department Kamsky institute of humanitarian and engineering technologies, Izhevsk, Russia.

*e-mail:* [kvp\\_ruk@mail.ru](mailto:kvp_ruk@mail.ru)

## References

1. Lazarenko, A. A. (2014). Methods for assessing competitiveness. The young scientist, 1: 374–377.
2. Belostokova, V. Yu. (2015). Analysis of methods for assessing the competitiveness of the company in the industrial market. Management of economic systems, № 7. Retrieved from: <http://uecs.ru/uecs-79-792015/>.
3. Volkov, D. (2013). Evaluation and analysis of enterprise competitiveness. Library of Management. Retrieved from: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2.shtml>.
4. Golovachev, A. S. (2012). Competitiveness of the Organization: A Study Guide. Minsk: Higher Education. Shk., 319.
5. Moiseeva, N. K. (2013). International Marketing and Business. Moscow: COURSE, 272.



### НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Для характеристики надійності фінансової системи запропоновано використати показники: безвідмовності, середню тривалість часу на один збиток, ймовірність безвідмовного функціонування фінансової системи протягом року. У роботі надані пропозиції щодо підвищення рівня надійності економічної безпеки підприємства та її вплив на прибутковість діяльності підприємства, які розглянуто на короткостроковий та довгостроковий періоди. Запропоновано методи обґрунтування доцільності економічної безпеки підприємства на основі співставлення умовного грошового потоку та авансованих інвестицій у довгостроковому та короткостроковому періодах виробництва. Доведено, що дані показники не є показниками економічної ефективності та дають можливість зробити вибір кращого варіанта економічної безпеки.

**Ключові слова:** система економічної безпеки, надійність, ефективність, умовний грошовий потік, авансовані інвестиції, прибутковість.

**Постановка проблеми.** Управління економічною безпекою відбувається за рахунок забезпечення стабільності функціонування підприємства, підвищення рентабельності та своєчасне діагностування та подолання зовнішніх та внутрішніх загроз. У даний час існує багато методичних підходів для оцінки рівня економічної безпеки підприємства, які характеризуються своєю багатогранністю та різноманітністю. Впровадження системи економічної безпеки на підприємстві, пов'язано з налагоджуванням оперативного взаємозв'язку між всіма його підрозділами, узгодження взаємодії внутрішніх суб'єктів із зовнішніми суб'єктами щодо попередження та оцінки ризиків при змінах зовнішнього та внутрішнього середовища. Система економічної безпеки на підприємстві займається зменшенням можливих збитків за рахунок підвищення надійності економічної безпеки підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню методів оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства присвячені наукові праці багатьох учених, а саме: С. Аптекаря [1], Т. Беня [2; 3], А. Касич [4], В. Коблева [5], М. Колісник [6], Е. Крилова [7], П. Кулінічева [8], Л. Мельника [9], Е. Пелихова [10], Й. Петровича [11; 12], Г. Савицької [13], В. Савчук [14], Салига К.С. [15], Н. Чухрай [16], Л. Яструбецької [17]. Проведений аналіз наукових праць дає позитивну оцінку роботам авторів, але виявляє, що вони не розглядають питання підвищення рівня економічної безпеки підприємства та зменшення збитків за рахунок підвищення надійності економічної безпеки.

**Мета статті.** Запропонувати методику підвищення рівня надійності та ефективності

економічної безпеки підприємства та оцінити їх вплив на господарську діяльність.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підвищення рівня економічної безпеки підприємства можливо визначити за формулами:

а) на короткостроковий період.

При врахуванні збільшення рівня економічної безпеки пропонуємо розрахувати показники економічної ефективності у вигляді:

$$E_{\phi_7} = \frac{P_{\phi_6}}{ГП_{\phi_6}} \geq E_{н. \phi_7}; \tag{1}$$

$$E_{н. \phi_7} = \frac{P_{\phi_2}}{P_{\phi_1}} \div \frac{ГП_{\phi_2}}{ГП_{\phi_1}} \geq 1, \tag{2}$$

де  $E_{\phi_7}$  - показник загальної економічної ефективності;

$E_{н. \phi_7}$  - нормативний показник загальної економічної ефективності;

$P_{\phi_6}, P_{\phi_1}, P_{\phi_2}$  - рівень економічної безпеки підприємства у  $t$ -му, базисному та новому періодах, віднос. од.;

$ГП_{\phi_6}, ГП_{\phi_1}, ГП_{\phi_2}$  - валовий грошовий потік, пов'язаний з впровадженням економічної безпеки у  $t$ -му, базисному та новому періодах, грн.

Обґрунтування впровадження системи економічної безпеки здійснюється при перевищенні показником його нормативного значення:

$$E_{\phi_7} \geq E_{н. \phi_7}.$$

При наявності двох варіантів – кращий вибирається за умови, що індекс рівня економічної безпеки буде перевищувати індекс валового грошового потоку:



$$E_{п.ф_7} \geq 1.$$

При наявності більше двох варіантів критерієм вибору має бути:

$$E_{ф_7} = \max.$$

Приведення варіантів до зіставного вигляду пов'язаного з впровадженням системи економічної безпеки дозволяє розрахувати річний економічний ефект ( $\Delta W$ ) за формулами:

$$\Delta W = ГП_{ф.в_1} \times \frac{P_{б_2}}{P_{б_1}} - ГП_{ф.в_2}; \quad (3)$$

$$\Delta W = (P_{б_2} - P_{б_1}) \times \frac{ГП_{ф.в_1}}{P_{б_1}} - (ГП_{ф.в_2} - ГП_{ф.в_1}) \quad (4)$$

б) на довгостроковий період.

У випадку збільшення рівня економічної безпеки показники економічної ефективності у довгостроковому періоді пропонується визначати за формулами:

$$E_{ф_8} = \frac{P_{б.t}}{ГП_{к.ф.в}} \geq E_{н.ф_8}; \quad (5)$$

$$E_{п.ф_8} = \frac{P_{б.t_2}}{P_{б.t_1}} \div \frac{ГП_{к.ф.в_2}}{ГП_{к.ф.в_1}} \geq 1, \quad (6)$$

де  $E_{ф_8}$  ( $E_{н.ф_8}$ ),  $E_{п.ф_8}$  - показник загальної (нормативний показник загальної) та порівняльної економічної ефективності валового та чистого кумулятивного грошового потоку, пов'язаного з впровадженням економічної безпеки;

$P_{б.t}$ ,  $P_{б.t_1}$ ,  $P_{б.t_2}$  - рівень економічної безпеки у  $t$ -му, базисному та новому періодах життєвого циклу, віднос. од.;

$ГП_{к.ф.в}$ ,  $ГП_{к.ф.в_1}$ ,  $ГП_{к.ф.в_2}$  - кумулятивний валовий грошовий потік, направлений на функціонування та підвищення рівня економічної безпеки у  $t$ -му, базисному та новому періодах життєвого циклу, грн.

Критерії вибору кращого управлінського рішення:

- при наявності одного варіанта:

$$E_{ф_8} \geq E_{н.ф_8};$$

- при наявності двох варіантів:

$$E_{п.ф_8} \geq 1;$$

- при наявності трьох (і більше) варіантів:

$$E_{ф_8} = \max.$$

Витрати зменшуються за рахунок підвищення надійності роботи служби економічної безпеки підприємства.

Визначення сутності та розрахунок показників надійності фінансової системи підприємства в економічній науковій літературі

відсутні. Ми пропонуємо під надійністю фінансової системи розуміти «здатність фінансової системи виконувати свої функції без збитків протягом деякого потрібного часу». Для характеристики надійності фінансової системи пропонуємо використати показники: безвідмовності, середню тривалість часу на один збиток, ймовірність безвідмовного функціонування фінансової системи протягом року.

Безвідмовність системи економічної безпеки підприємства – це її здатність виконувати свої функції протягом деякого часу без збитку для підприємства.

Здатність фінансової системи не мати збитку може характеризувати такий показник, як середня тривалість господарської діяльності підприємства на один збиток.

Ймовірність безвідмовної роботи системи економічної безпеки підприємства протягом року – це ймовірність того, що фінансова система буде виконувати свої функції протягом цього періоду.

Пропонуємо показники економічної ефективності підвищення рівня надійності економічної безпеки розрахувати за формулами:

$$E_{ф_9} = \frac{\Delta Z_{ф}}{\Delta B_{е.ф}} \geq 1; \quad (7)$$

$$E_{п.ф_9} = \frac{\Delta Z_{ф_2}}{\Delta Z_{ф_1}} \div \frac{\Delta B_{е.ф_2}}{\Delta B_{е.ф_1}} \geq 1, \quad (8)$$

де  $E_{ф_9}$ ,  $E_{п.ф_9}$  - показники загальної та порівняльної ефективності економічної безпеки підприємства;

$\Delta Z_{ф}$ ,  $\Delta Z_{ф_1}$ ,  $\Delta Z_{ф_2}$  - зменшення збитку підприємства за рахунок підвищення рівня надійності економічної безпеки у  $t$ -му, базисному та новому періодах, грн/рік;

$\Delta B_{е.ф}$ ,  $\Delta B_{е.ф_1}$ ,  $\Delta B_{е.ф_2}$  - економічні витрати на економічну безпеку у  $t$ -му, базисному та новому періодах, грн/рік.

Критеріями вибору кращого варіанта економічної безпеки за рівнем надійності мають стати умови, за якими результат (індекс результату) буде перевищувати витрати (індекс витрат):

$$E_{ф_9} \geq 1; \quad E_{п.ф_9} \geq 1.$$

У даному випадку, зменшення суми збитку ( $\Delta Z_{ф}$ ) буде вважатися додатковим результатом від створення системи економічної безпеки на підприємстві. Врахування збитку в економічних розрахунках дозволяє привести порівнювані варіанти до зіставного вигляду за рівнем надійності.



Річний економічний ефект, одержаний за рахунок підвищення надійності економічної безпеки ( $\Delta W_n$ ), буде дорівнювати різниці між зменшенням збитку від підвищення надійності економічної безпеки та додатковими економічними витратами:

$$\Delta W_n = \Delta Z_\phi - \Delta B_{e.\phi} \quad (9)$$

Запропоновані показники економічної ефективності економічної безпеки підприємства наведені у табл. 1.

Т а б л и ц я 1

**Запропоновані показники економічної ефективності економічної безпеки підприємства**

Результати	Витрати	Показники загальної економічної ефективності	Показники порівняльної економічної ефективності
Збільшення рівня економічної безпеки підприємства, $\Delta P_\phi = P_{\phi_2} - P_{\phi_1}$	Валовий умовний грошовий потік, грн/рік	$E_{\phi_7} = \frac{P_\phi}{\Gamma\Pi_{\phi.\phi}} \geq E_{n.\phi_7}$	$E_{n.\phi_7} = \frac{P_{\phi_2}}{P_{\phi_1}} \div \frac{\Gamma\Pi_{\phi.\phi_2}}{\Gamma\Pi_{\phi.\phi_1}} \geq 1$
	Кумулятивний валовий умовний грошовий потік, грн	$E_{\phi_8} = \frac{P_{\phi.t}}{\Gamma\Pi_{k.\phi.\phi}} \geq E_{n.\phi_8}$	$E_{n.\phi_8} = \frac{P_{\phi.t_2}}{P_{\phi.t_1}} \div \frac{\Gamma\Pi_{k.\phi.\phi_2}}{\Gamma\Pi_{k.\phi.\phi_1}} \geq 1$
Зменшення збитків за рахунок підвищення надійності економічної безпеки, грн/рік $\Delta Z_\phi = Z_{\phi_1} - Z_{\phi_2}$	Збільшення економічних витрат на економічну безпеку, $\Delta B_{e.\phi} = \Delta B_\phi + E_n \times \Delta B_\phi$	$E_{\phi_9} = \frac{\Delta Z_\phi}{\Delta B_{e.\phi}} \geq 1$	$E_{n.\phi_9} = \frac{\Delta Z_{\phi_2}}{\Delta Z_{\phi_1}} \div \frac{\Delta B_{e.\phi_2}}{\Delta B_{e.\phi_1}} \geq 1$

Джерело: розроблено автором

Вважаємо, що процедура вибору кращого варіанта управлінського рішення щодо впровадження системи економічної безпеки повинна бути такою:

- спочатку із декількох (двох і більше) варіантів вибирається кращий на основі максимального значення показника загальної економічної ефективності або показника порівняльної економічної ефективності, що перевищує одиницю;

- на другому етапі показник загальної економічної ефективності вибраного варіанта порівнюється з нормативним значенням, тобто з критерієм. Робиться висновок щодо доцільності варіанта економічної безпеки підприємства.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** У роботі надані пропозиції щодо підвищення рівня надійності економічної безпеки підприємства та її вплив на прибутковість діяльності підприємства, які розглянуто на короткостроковий та довгостроковий періоди. На короткостроковий період критерієм вибору кращого управлінського рішення є: 1. При врахуванні рівня економічної безпеки, доцільністю підвищення рівня надійності економічної безпеки підприємства є варіант згідно з яким відбувається перевищення цим показником його нормативного значення. 2. При наявності двох варіантів, кращий вважається умова при якому індекс рівня економічної безпеки буде перевищувати індекс валового грошового потоку. 3. При наявності більше двох варіантів критерієм вибору має бути максимальний роз-

мір загальної економічної ефективності. 4. Запропоновано розрахунок річного економічного ефекту після приведення варіантів до зіставного вигляду пов'язаного з впровадженням системи економічної безпеки. Зменшення витрат відбувається за рахунок підвищення надійності роботи служби економічної безпеки підприємства.

На довгостроковий період критерієм вибору кращого управлінського рішення є: 1. При врахуванні рівня економічної безпеки, доцільністю підвищення рівня надійності економічної безпеки підприємства є варіант згідно з яким відбувається перевищення цим показником його нормативного значення. 2. При наявності двох варіантів, кращий вважається умова при якому індекс рівня економічної безпеки буде перевищувати індекс валового грошового потоку. 3. При наявності більше двох варіантів критерієм вибору має бути максимальний розмір загальної економічної ефективності. 4. Запропоновано розрахунок річного економічного ефекту після приведення варіантів до зіставного вигляду пов'язаного з впровадженням системи економічної безпеки. Запропоновано розрахунок річного економічного ефекту, одержаного за рахунок підвищення надійності економічної безпеки, який дорівнює різниці між зменшенням збитку від підвищення надійності економічної безпеки та додатковими економічними витратами на надійність економічної безпеки.

Запропоновано методи обґрунтування доцільності економічної безпеки підприємства



на основі співставлення умовного грошового потоку та авансованих інвестицій у довгостроковому та короткостроковому періодах виробництва. Доведено, що дані показники не є показниками економічної ефективності та дають можливість зробити вибір кращого варіанта економічної безпеки. Дані методи можна використати тоді, коли вимірювання результату у вигляді продукції (умовної продукції) не можливе. Це стосується випадків, коли приймається управлінське рішення на рівні структурних підрозділів підприємства, які не випускають продукцію, а виконують певну функцію.

### Література

1. Аптекарь С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / С. Аптекарь // С. Аптекарь // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 42-49.
2. Бень Т. До визначення економічної ефективності інвестицій / Т. Бень // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 12–19.
3. Бень Т. Методи визначення економічної ефективності інвестицій: порівняльний аналіз / Т. Бень // Економіка України. – 2006. – № 6. – С. 41–46.
4. Касич А.О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7 (73). – С. 32-40.
5. Коблев В.Н. Особенности технико-экономического обоснования инвестиционных решений в электромашиностроении / В.Н. Коблев // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 1. – С. 64-68.
6. Колісник М.К. Методологічні аспекти оцінки проектів на вітчизняних підприємствах: дослідження існуючої практики / М.К. Колісник // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісн. нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2004. – № 517. – С. 32-40.
7. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учеб. пособ. / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
8. Кулиничев П.К. Основные показатели экономической эффективности инвестиций. Факторы, влияющие на точность этих показателей / П.К. Кулиничев, П.В. Лихман // Региональные перспективы. – 2002. – № 5(24). – С. 41-43.
9. Мельник Л.І. Оцінка економічної ефективності управління інноваційним процесом на підприємстві / Л.І. Мельник // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та розвитку: вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2005. – № 527. – С. 144-152.
10. Пелихов Е.Ф. Экономическая эффективность инноваций: монография / Е.Ф. Пелихов // Нар. укр. акад. – Х. : Изд-во НУА, 2005. – 168 с.
11. Петрович И.М. Инструментарій фінансового менеджменту у формуванні інноваційного потенціалу підприємства / И.М. Петрович, Л.І. Мороз // Проблеми економіки і управління: вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2006. – № 554. – С. 163-169.
12. Петрович И.М. Оцінка інноваційної діяльності підприємств у ринкових умовах господарювання / И.М. Петрович // Проблеми економіки та управління: вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2005. – № 553. – С. 3–11.
13. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / Г.В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 648 с.
14. Савчук В.П. Анализ и разработка инвестиционных проектов / В.П. Савчук, С.И. Примко, Е.Г. Величко. – К.: Абсолют-В.: Эльга, 1999. – 304 с.
15. Салига К.С. Економічне обґрунтування інноваційних проектів / К.С. Салига: монографія. – Запоріжжя, КПУ, 2010. – 404 с.
16. Чухрай Н.І. Оптимізація часу виходу інновацій на ринок / Н.І. Чухрай // Прометей. – 2007. – № 3 (24). – С. 100-105.
17. Яструбецька Л.С. Грошові потоки в оцінці інвестиційного проекту підприємства / Л.С. Яструбецька // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 101-109.

### References

1. Aptekar, S. (2007). Pharmacist S. Evaluation of the effectiveness of investment projects. Ukraine economy, 1, 42-49.
2. Ben, T. (2007). To Determine the Economic Efficiency of Investments. Ukraine economy, 4, 12-19.
3. Ben, T. (2006). Methods of determining the economic efficiency of investments: comparative analysis. Ukraine economy, 6, 41-46.
4. Kasych, A.O. (2007). Strategic guidelines for innovative development of machine building of Ukraine. Actual problems of the economy, 7(73), 32-40.
5. Koblev, V.N. (2006). Features of the feasibility study of investment decisions in the electrical machine building. Bulletin of Economic Science of Ukraine, 1, 64-68.
6. Kolisnyk, M.K. (2004). Methodological aspects of project evaluation at domestic enter-





prises: research of existing practice. Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Development and Developmental Issues: Visn. nats Un "Lvivska Politehnika", 517, 32-40.

7. Krylov, E.I., Vlasova, V.M. & Zhuravkova, I.V. (2003). Analysis of the effectiveness of investment and innovation activities of the enterprise, Moscow: Finance and Statistics, 608.

8. Kulinichev, P.K. & Likhman, P.V. (2002). The main indicators of the economic efficiency of investment. Factors influencing the accuracy of these indicators. Regional perspectives, 5(24), 41-43.

9. Melnyk, L.I. (2005). Estimation of economic efficiency of management of innovation process at the enterprise. Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Establishment and Development: the Bulletin of the National University of Lviv Lviv Polytechnic, 527, 144-152.

10. Pelikhov, Ye.F. (2005). Economic efficiency of innovations. Kharkov: NUA, 168.

11. Petrovych, Y.M. & Moroz L.I. (2006). Instruments of financial management in formation

of innovative potential of the enterprise. Problems of Economics and Management: Visn. National University of Lviv Lviv Polytechnic, 554, 163-169.

12. Petrovych, Y.M. (2005). Estimation of innovation activity of enterprises in market conditions of management. Problems of Economics and Management: Visn. National University of Lviv Lviv Polytechnic, 553, 3-11.

13. Savytska, H.V. (2007). Economic analysis of enterprises: training. Manual. Kyiv: Znannya, 648.

14. Savchuk, V.P. (1999). Analysis and development of investment projects. Kyiv: Absolyut-V. Elga, 304.

15. Salyga, K.S. (2010). Ekonomichne obgruntuvannya innovatsiynykh proektiv. Zaporizhzhya: KPU.

16. Chukhray, N.I. (2007). Optimization of the time of release of innovations on the market. Prometheus, 3(24), 100-105.

17. Yastrubetska, L.S. (2005). Cash flows in the estimation of the investment project of the enterprise, Finance of Ukraine, 5, 101-109.

**Мелихова Т. О.**

#### **Научно-методические подходы к определению эффективности экономической безопасности предприятия**

Для характеристики надежности финансовой системы предлагается использовать следующие индикаторы: надежность, средняя продолжительность времени для одной потери, вероятность отказоустойчивого функционирования финансовой системы в течение года. В документе предлагается повысить уровень надежности экономической безопасности компании и ее влияние на рентабельность предприятия, которое рассматривается в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Предложены методы обоснования целесообразности экономической безопасности предприятия на основе сравнения условного денежного потока и передовых инвестиций в долгосрочные и краткосрочные периоды проакции. Доказано, что эти показатели не являются показателями экономической эффективности и позволяют выбрать наилучший вариант экономической безопасности.

*Ключевые слова:* система экономической безопасности, надежность, эффективность, условный денежный поток, передовые инвестиции, рентабельность.

**Melikhova T.**

#### **Scientific and methodical approaches to determination of efficiency economic safety of the enterprise**

To characterize the reliability of the financial system, it is suggested to use the following indicators: reliability, average duration of time for one loss, probability of fail-safe functioning of the financial system during the year. The paper proposes to increase the level of reliability of the company's economic security and its impact on the profitability of the enterprise, which is considered in the short and long term. The methods of substantiation of enterprise economic safety expediency on the basis of comparison of conditional cash flow and advanced investments in long-term and short-term production periods are offered. It is proved that these indicators are not indicators of economic efficiency and make it possible to choose the best option for economic security.

*Key words:* system of economic safety, reliability, efficiency, conditional cash flow, advanced investments, profitability.

**Рецензент:** Кучерова Г. Ю. – доктор економічних наук, професор кафедри «Економіка» Класичного приватного університету, м. Запоріжжя, Україна.

**Reviewer:** Kucherova G. – Professor, Ph.D. in Economics, Professor of Economics Department Private Private University, Zaporozhye, Ukraine.

*e-mail:* vovkula@rambler.ru

*Стаття подана 16.02.2018 р.*

УДК 338.244.2

KIEVICH A., KIVACHUK V., CHETYRBOK N.

**THE WORLD'S CENTRAL BANK IN THE TRAP OF QE**

The article analyzes the policy of the Central Bank in developed countries as for questions of monetary stimulation of the global economy; It is justified that the Central Bank of developed countries in the near future will not be able to stop monetarist stimulation and reduce the volume of assets on their balance sheets without serious negative consequences for the world economy. When the Central Bank implements such actions, officials lose the incentive to maintain a stable fiscal policy. In this case, the effectiveness of monetary programs over time is reduced to zero, leading to inflation of the value of financial assets, but not helping the real economy.

**Key words:** world economy, global crisis, reforms, central banks, quantitative easing.

**Formulation of the problem.** Many of us have repeatedly heard the phrase "history repeats itself," but it never repeats with absolute precision. And in order to learn a lesson from the past, it is necessary to draw conclusions and clearly understand what is happening in the present. This applies to analysts and strategic investors, to our great regret, because many of them make the same mistakes. And if the last 30 years were prosperous, then they made their assessments and forecasts based on economic well-being. But still, it seems to us, despite the fact that no one can accurately predict the future of the global economy, it is possible already to make some predictions and assumptions.

**Analysis of recent research and publications.** In this article we used methods: bibliographic analysis of literature and Internet materials, analysis of statistics, study and generalization of the data obtained, experimental-theoretical methods, such as induction and deduction.

The materials for the article were: the article of A.V. Kievich, "The program of the newly elected US president as the embodiment of changes at the macroeconomic level of the global economy," the article of Mikhail Khazin "World forecast for 2017", as well as an analytical review of scientific articles on this topic for 2016 -2017.

**The purpose of the article** is to analyze the policy of the central bank of developed countries in questions of monetary stimulation of the global economy.

**Statement of the main material of the study.** Today's talk about the deepening of the

crisis and the possible new depression are perceived by them as a tracing-paper from the model of a similar situation of the past, but in reality the situation in the economy today differs significantly from what it was in the 1930s and in the 2000s . For most, depression means those conditions that were in the 30s of the last century and which are widely described, but since the conditions have changed now, analysts and investors can't imagine depression. They know what she looked like, but they don't know how it really is. It is difficult for them to imagine something they cannot fully understand. But still, it seems to us, despite the fact that no one can accurately predict the future of the global economy, it is possible to make some forecasts and assumptions now. Currently in the world may have started to occur tectonic shifts in the global political system: a British exit from the EU, the victory of Trump and his reforms and so forth, which will directly affect the global economy as a whole. However, one thing remains constant - the growth of American debt, and this process will directly affect much of the global economy [1, p.15].

At present the media are actively discussing the reform of the new US President Donald Trump, in particular the withdrawal from negotiations on the TRANS-Pacific partnership, the revision of the agreement on free trade with Mexico and Canada.

All this is really important, but for some reason almost no one recalls that that on September 12, 2017, the US public debt surmounted a colossal mark of \$ 20 trillion [2].

ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 1(29)/2018





The figure is really huge, moreover, it is unbelievable, because it turns out that at its maturity every U.S. taxpayer in that case need to pay \$160 thousand and in most cases it is impossible to service that debt [3].

If you look at history, it becomes clear that to a certain point, the U.S. national debt was on more or less acceptable level till the time when in 2000 George Bush came to the power. The President administration has managed to increase its debt burden by almost 2 times, but this means that they has borrowed as much as all the predecessors of Bush combined, including Clinton. The process was already unstoppable, and Obama for 8 last years has decided to repeat the "success" of Mr. Bush and increased the debt from \$10 to \$20 trillion. In fact, this phenomenal increase in debt will have a serious impact on many economic processes around the world. First of all, it concerns the FRS and its plans for normalizing of interest rates. It's good that the regulator finally realized that zero rates will not lead to anything good, but unfortunately it is impossible them to do higher significantly.

If you go back to the 2000s, you can see that the US government then has borrowed an average of under 6%. Obviously, the normalization of interest rates implies the return of these rates just in this area, but how to do it, if then the national debt was of absolutely other. Arithmetic here is very simple: can you imagine what is mean \$ 20 trillion at the rate of 6%? This means that only \$ 1.2 trillion per year will be spent on debt servicing. This, by the way, is 31% of the federal budget. Moreover,

\$ 1.2 trillion per year - this is \$ 15 thousand a year for one family.

Theoretically there are several outputs from that situation:

1) America can bring down the dollar and start paying off debts by printing new dollars, but only at a much lower cost. However, even difficult to imagine what will be the consequences of such a decision.

2) The next option is from the category of fantastic: the US will go to measures of austerity, as, for example, in Greece, and by all means will reduce the national debt. In this case, the US will very quickly become a

country of the third world, and it will be also meaningless to talk about the consequences.

Obviously, the US public debt has already grown to such a level that the problem needs to be solved somehow, but nobody knows how to do it at the moment. Meanwhile, the cost of borrowing has also started to grow, so that the loop continues to tighten. Of course, for a while the process may be as if frozen, but for how long, no one can say now. Let's look at how Mr. Trump will make America great again.

And this all directly affects the real sector of the world economy (and partially upon trade), because the main problem here will be a serious excess of production capacities over sales opportunities and inadequate revenues. Roughly speaking, the entire world economy in the last 30 years was built on the basis of the forecast for constant sustainable growth, while in reality, demand has fallen for 8 years already (official government figures have nothing to do with reality). For some time this process was compensated by the growth of debt, that is, the financial sector took on the risks of producers, but today, when it became clear that emissions in the same volume are not expected, this opportunity for previous support of producers is exhausted.

What does it mean in terms of the consumer? The scale of production will be reduced in two directions:

a) Either part of the production capacity will simply be closed, which will reduce competition and lead to an increase in prices, or:

б) New capacities will be built, but they will be created under a new level of demand - much lower.

From the point of view of prices the conclusion will be the following: the offer of more cheap, but low-grade production will increase; Products are more or less qualitative will grow strongly in price. Roughly speaking, what is now called the "average price segment" will disappear from the shelves, gradually moving to the segment "luxury", and their place will be occupied by low-quality goods for the poor. At the same time, investments in the creation of new capacities (we recall that the previous have not yet fully paid off and "large amounts of debt" hang on



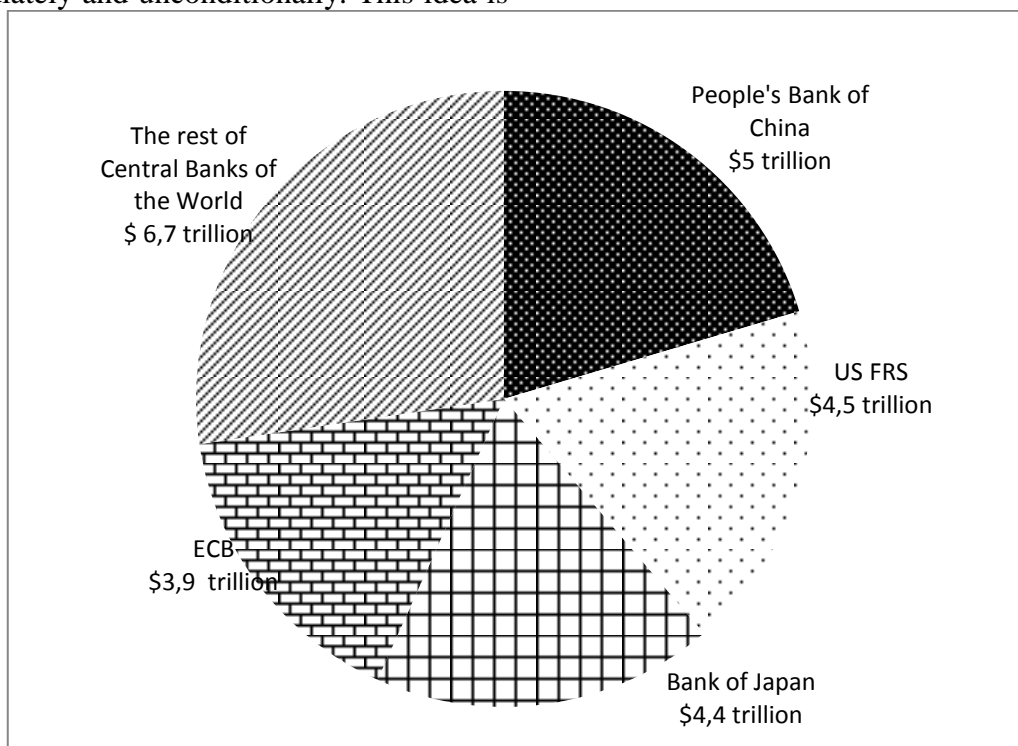


them) will be limited, since it is not very clear how these investments will pay off. The fact is that the "normal" model, in which the pay-back is due to profits arising from the excess of income over costs, has not been working for several decades. More precisely, since the beginning of the 1980s, it has been replaced by a model in which aggregate costs, taking into account credit servicing, are higher than total income, and financial sustainability is supported by the growth of debt (that is, its refinancing). In the conditions of the ongoing crisis, this opportunity will be exhausted, and 2017, perhaps, will be the first year, in which the transition of individual enterprises and industries will begin to a new model. How it will occur, what the consequences will be - we will follow this during the year. Today, it is impossible to answer this question precisely, especially since in different countries and branches this process can proceed in completely different ways [4].

Note that the current idea of a sharp increase the rates in the US was largely predetermined by the desire to quickly destroy the system of debt refinancing, to force the real sector to begin working on a "normal" model immediately and unconditionally. This idea is

understandable, but it has many negative consequences. But still, the general problem has not gone away: most of the constructed capacities are arranged so that their "breakeven point" in terms of sales volume is higher than the opportunities of today's sales. As a result, the overall level of the division of labor will fall, and the process of creating currency zones will receive an additional push. At the same time, some innovative production facilities will be closed completely, because in conditions of falling demand, increasing costs and complication of access to credit, they will become fundamentally unprofitable [4].

In the meantime, we continue to see how the world's largest central banks in 2016, in an effort to accelerate the slow economic recovery, are rapidly buying back assets that support stock and bond prices (and thereby increase their balances at the fastest rate since 2011, when there was a European debt crisis). And today the 10 largest Central Banks of the world owns assets for a total of \$ 21.4 trillion, which is 10% more than at the end of last year, according to data compiled by Bloomberg agency (See picture below) [5].



**Fig 1.** Almost  $\frac{3}{4}$  of the combined assets of the World Bank belong to four Regulators

Source: developed by the authors



Meanwhile, there are still disputes is whether the asset purchases of the Central Bank and the persistence of low interest rates probability for the emergence of bubbles, especially in the bond market, because quantitative easing programs are aimed at raising the value of the securities that the Central Bank purchases to reduce bond yields, to stimulate investment and accelerate economic growth. Growth of the CB's assets coincided with the predominantly upward trend in prices for shares and bonds. While the 10 largest Central Banks of the world increased their balances by 265% since mid-October 2006, the consolidated world stock index MSCI All-Country World grew by 19%, and the bond market index of Bloomberg Barclays Global Aggregate Index added 50% [5].

In general, \$ 21.4 trillion - how much is it? \$ 21.4 trillion is 29% of the global economy as of the end of 2015, and this is twice as much as it was in mid-September 2008, when the bankruptcy of Lehman Brothers Holdings Inc. provoked the global financial crisis. This is almost half the value of all debt obligations in the world bond index Bloomberg.

Now almost 75% of the assets of the Central Bank of the world are under the control of politicians in the US, China, Japan and the Eurozone. The remaining six regulators from the top 10 - the central banks of Brazil, Switzerland, Saudi Arabia, Britain, India and Russia - have for an average of 2.5% world assets per each. The rest 107 Central Banks by Bloomberg data, mostly based on IMF data, control less than 13% of assets.

It turns out that with the help of printing money from the Central Bank, Western countries actually finance their government expenditures. It should also be added that, contrary to the widespread misconception that the US Federal Reserve "completed QE" in 2014, the Fed every month continues to reinvest the proceeds from the redeemable assets in the amount of \$ 30-40 billion, thereby restraining any sharp reduction in assets on the balance sheet. And one of the key facts for today is that the Federal Reserve owns 35% of the total volume of bonds with a maturity of more than 5 years. The Fed thus continues to monetize the debt of US.

When the Central Bank implements such actions, officials lose the incentive to maintain a stable fiscal policy. In this case, the effectiveness of monetary programs over time is reduced to zero, leading to inflation of the value of financial assets, but not helping the real economy.

**Conclusion and prospects for further research.** And for today, as we see it, the Central Bank of the developed countries will not be able to stop monetary stimulation and reduce the volume of assets on their balance sheets, i.e. World CBs are forever trapped in QE and can't go on to reduce this huge amount. This seems to be a forced measure, since it makes it possible to control volatility and maintain certain price levels for assets (that is, at least somehow to maintain the functioning of the global system). Thus, the World Bank may have ended up in a cycle of quantitative easing for good without serious negative consequences for the world economy.

## References

1. *Kievich, A.V.* (2016). The program of the newly elected US president as the embodiment of changes at the macroeconomic level of the global economy. *Modern aspects of the economy*, 11(231): 12-24.
2. Analytical review of utro.ru. Electronic resource. Retrieved from: <https://utro.ru/articles/2017/09/12/13382.shtml>
3. Analytical review vestifinance.ru. Retrieved from <http://www.vestifinance.ru/>
4. *Khazin, M.* (2017). World forecast for 2017. Retrieved from: <http://khazin.ru/articles/11-analitika-i-prognozy/29184-mirovoi-prognoz-na-2017-god>
5. Analytical review vestifinance.ru. Retrieved from: <http://khazin.ru/articles/11-analitika-i-http://www.vestifinance.ru/articles>



**Кієвич О. В., Кивачук В. С., Четирбок Н. П.**  
**Світові центральні банки у пастці QE**

У статті аналізується політика центрального банку розвинених країн з питань монетарного стимулювання глобальної економіки; обґрунтовується той факт, що центральний банк розвинених країн в найближчому майбутньому не зможуть припинити монетарне стимулювання і скоротити обсяги активів на своїх балансах без серйозних негативних наслідків для світової економіки. Обґрунтовано, що коли ЦБ впроваджує такі дії, чиновники втрачають стимул підтримувати стабільну фіскальну політику. У цьому випадку ефективність грошових програм з плином часу скорочується до нуля, що призводить до інфляції вартості фінансових активів, але не допомагає реальній економіці.

*Ключові слова:* світова економіка, глобальна криза, реформи, центральні банки, кількісне пом'якшення.

**Киевич А. В., Кивачук В. С., Четырбок Н. П.**  
**Мировые центральные банки в ловушке QE**

В статье анализируется политика центральных банков развитых стран в вопросах монетарного стимулирования глобальной экономики; обосновывается тот факт, что центральный банк развитых стран в ближайшем будущем не смогут прекратить монетарное стимулирование и сократить объемы активов на своих балансах без серьезных негативных последствий для мировой экономики. Обосновано, что когда Центральный банк осуществляет такие действия, чиновники теряют стимул поддерживать стабильную фискальную политику. В этом случае эффективность денежных программ с течением времени сводится к нулю, что приводит к инфляции стоимости финансовых активов, но не помогает реальной экономике.

*Ключевые слова:* мировая экономика, глобальный кризис, реформы, центральные банки, количественное улучшение.

**Рецензент:** Криворотко Ю. В. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» Приватного навчального закладу «Білоруський інститут правознавства», м. Могілев, Білорусія.

**Reviewer:** Krivorotko Yu. – Professor, Ph.D. in Economics, Head of Department Accounting, Analysis and Audit Private Educational Institution "Belarusian Institute of Law", Mogilev, Belarus.

*e-mail:* kriff55@gmail.com

Стаття подана  
11.02.2018 р.

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РИСКОМ БАНКА

В статье обосновывается необходимость оценки и мониторинга стратегического риска банка на постоянной основе. Представлена авторская методика оценки управления стратегическим риском банка, основанная на международных принципах Базельского комитета по надзору за банками, международных стандартах финансовой отчетности и действующего законодательства Республики Беларусь. Методика состоит из нескольких этапов, включающих сбор информации для оценки, распределение информации по критериям оценки, присвоение баллов каждому критерию на основании профессионального суждения и шкалы оценки, суммирование оценок и определение итоговой оценки, определение степени эффективности управления стратегическим риском банка. Данная оценка может использоваться банком при выработке мер по повышению эффективности управления стратегическим риском банка. Это способствует дополнительному контролю со стороны собственников банка, топ-менеджмента за системой управления стратегическим риском банка и мерами, направленными на эффективность управления им. Методика апробирована и используется в банковской системе.

**Ключевые слова:** банк, методика, стратегический риск банка, критерии оценки, шкала оценки.

**Постановка проблемы.** Республика Беларусь на протяжении своего развития и развития банковской системы республики, является страной взявшей на себя обязательства соблюдения принципов Базельского комитета по банковскому надзору. В связи с этим Национальным банком Республики Беларусь постоянно внедряются принципы данной международной организации во всех направлениях банковского бизнеса. Значимым документом, способствующим укреплению надежности банковской системы республики, явилось принятие постановления Национального Банка Республики Беларусь, «Инструкция об организации системы управления рисками в банках, небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах». Обязательным видом риска, требующего постоянного мониторинга в рамках данной инструкции является стратегический риск банка [1].

Актуальность проведенного исследования заключается в необходимости совершенствования созданных систем управления рисками в банках и системы управления стратегическим риском, направленных на повышение эффективности управления в созданных системах.

Научная новизна представленного исследования, заключается в разработке автором методики управления стратегическим риском банка. Авторская методика состоит из нескольких этапов, включающих сбор информации для оценки, распределение ин-

формации по критериям оценки, присвоение баллов каждому критерию на основании профессионального суждения и шкалы оценки, суммирование оценок и определение итоговой оценки, определение степени эффективности управления стратегическим риском банка. Данная оценка может использоваться банком при выработке мер по повышению эффективности управления стратегическим риском банка, может быть одной из компонент в модели оценки эффективности системы управления рисками банка, предложенной автором ранее [2].

**Анализ последних исследований и публикаций.** Одной из первых характеристик стратегического риска, считается определение, данное в 80-х годах прошлого столетия в статье Инги С. Бэйрд и Говарда Томаса, которые связали стратегический риск с возможной неудачей в достижении целей корпорации в ходе реализации ее менеджментом выбранной стратегии (стратегической альтернативы) [3].

В 90-х годах прошлого столетия популярным стал подход к стратегическому риску, как к потере рыночных позиций, в разного рода рейтингах. Так, этот подход мы находим у Джеймса М. Коллинза и Тимоти В. Руфли, которые связывают стратегический риск конкретной фирмы с вероятностью потери ею ранговой рыночной позиции, т. е. утраты фирмой ее порядкового места в списке аналогичных фирм в пределах определенной совокупности [4]. Его же придерживались Франк Л. Винфрей и Джеймс Л.



Бадд, определяя «стратегический подход к риску предполагает, что значительная опасность связана с тем, что результативность деятельности фирмы устойчиво ниже результативности ее конкурентов» [5]. Более поздние источники свидетельствуют о расширении понятия стратегический риск, связывая его с факторами и угрозами, способными привести к снижению стоимости компании.

А. Сливотцкий и Дж. Држик определяют: «Надвигающиеся угрозы образуют понятие стратегического риска – т. е. множество внешних событий и тенденций, которые могут исказить траекторию роста компании и привести к снижению ее стоимости» [6].

Наиболее развернутая характеристика стратегического риска банка определена в законодательстве Республики Беларусь, он определяется как риск возникновения у банка потерь (убытков), неполучения запланированных доходов в результате ошибок (недостатков), допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития банка (стратегическое управление) и выражающихся в неучете или недостаточном учете возможных опасностей, которые могут угрожать деятельности банка, неправильном или недостаточно обоснованном определении перспективных направлений деятельности, в которых банк может достичь преимущества перед конкурентами, отсутствии или обеспечении в неполном объеме необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических, людских) и организационных мер (управленческих решений), которые должны обеспечить достижение целей деятельности банка.[1]

По нашему мнению, данное определение на практике, стратегический риск рассматривает односторонне, с позиции убытков, ошибок, потерь, что в конечном итоге, ведет к снижению полученного финансового результата. Однако с позиции международных стандартов финансовой отчетности, признающих колебание стоимости, как в сторону уменьшения, так и увеличения, увеличение результата в определенных целевых ориентирах так-же влечет за собой стратегический риск. Поэтому при разработке методики оценки стратегического риска банка автор опирался на влияние международных стандартов финансовой отчетности на достижение поставленных целей.

Стратегический риск банка связан, прежде всего, со стратегией банка. В Финансово-кредитном энциклопедическом словаре, под редакцией А.Г. Грязновой, стратегия банковская определяется как концепция его развития, рассчитанная на долгосрочную перспективу и определяющая цели банка, которые отличают его от конкурентов в глазах клиентов и служащих. Это общее направление и способ использования средств, для достижения поставленной цели и принятия управленческих решений. При этом стратегию банка можно определить, как цель и методы ее реализации. [7, с. 918]. Питерская Л.Ю. и Родин Д. Я выделяют созидательный, функциональный, исполнительный и результирующий уровни стратегии развития. [8]

**Целью статьи** является разработка методики управления стратегическим риском банка на основе международных принципов международных организаций и действующего законодательства Республики Беларусь.

**Изложение основного материала исследования.** Таким образом стратегический риск банка имеет прямую связь прежде всего со стратегией банка. Но стратегия банка и ее достижение, по мнению автора, является всего лишь несколькими критериями оценки стратегического риска. Стратегия банка это его миссия. Она глобальна и выражается несколькими словами. В рамках общей стратегии разрабатывается стратегический план. Стратегический план развития банка представляет собой документ, определяющий стратегию развития действующего банка на два или более года с учетом достигнутых результатов на момент разработки плана и содержащий обоснованный прогноз его деятельности и развития в соответствующем периоде, включая оценку ожидаемых результатов и планируемые значения основных показателей деятельности банка, а также мероприятия, инструменты, ресурсы и условия их достижения. Он утверждается советом директоров банка или общим собранием акционеров банка. Данный документ состоит из различных разделов, включающих обоснование целесообразности выбранных стратегических целей, направлений развития банка; информации об ожидаемых результатах деятельности банка; информация об имеющихся и планируемых ресурсах, мероприятиях и инструментах достижения





ожидаемых результатов и запланированных показателей; анализ существующих и потенциальных рисков, связанных с реализацией стратегического плана развития банка, а также информация о комплексе мер и инструментов, направленных на ограничение (снижение) таких рисков; информация о маркетинговой политике банка и т.д. Поэтому в методике оценки и управления стратегическим риском это учтено. Советы директоров банков и исполнительные органы, должны постоянно владеть информацией не только о выполнении банком стратегии, но иметь актуальную информацию о факторах, как внешних, так и внутренних, которые могут повлиять на достижение поставленных целей в рамках основной миссии банка. Поэтому информация о стратегическом риске должна своевременно докладываться коллегиальным органам управления банком, а также в банке, должна быть целостная система управления данным видом риска. Система должна постоянно оцениваться и совершенствоваться. В рамках эффективной системы управления стратегическим риском учитывается деятельность от отдельно взятого работника банка до его акционера. В банковской практике есть примеры, когда один фактор или факт влияли на деятельность всего банка. Не давнее некорректное поведение акционера ЗАО «Дельта Банк» в Республике Беларусь вызвало отзыв лицензии на проведение банковских операций у банка и его банкротство.

В модели оценки эффективности системы управления рисками для банков, автором предложена компонента «управление стратегическим риском», которая может рассматриваться как в рамках модели, так и отдельно, в соответствии с предложенной автором методикой. Регулярное использование предложенной методикой, позволяет совету директоров банка, комитетам при совете директоров, его правлению принимать управленческие решения в отношении управления и уменьшения влияния стратегического риска на деятельность банка и своевременно вносить соответствующие корректировки в стратегию банка. Разработанная методика оценки и управления стратегическим риском банка, соответствует единой методологии, разработанной автором исходя из международных принципов использованных при построении общей модели оценки эффективности системы управления рисками банка и

национальных стандартов управления рисками в банках [1; 2; 9;10].

Предлагаемая методика управления стратегическим риском банка включает следующие последовательно выстроенные этапы:

- 1) сбор информации для включения в соответствующие критерии оценки;
- 2) пополнение необходимой информации при ее отсутствии;
- 3) распределение информации по критериям соответствующих разделов, таблицы критериев оценки стратегического риска банка;
- 4) присвоение баллов каждому критерию на основании профессионального суждения и бальной оценки;
- 5) пересчет каждого количественного критерия в баллы для сопоставимости использования критериев;
- 6) расчет итогового значения оценки;
- 7) отнесение рассчитанной оценки к одному из диапазонов, определение степени эффективности управления стратегическим риском банка;
- 8) разработка мероприятий по улучшению системы управления стратегическим риском банка.

Этап 1. Сбор информации для включения в соответствующие критерии оценки. Данная информация в банке может находиться в разных структурных подразделениях банка, что зависит от структуры управления банком, находится в разной управленческой и статистической отчетности или не имеется в банке вообще. Необходимо собрать всю необходимую информацию в подразделении банковских рисков банка, которое будет собирать данную информацию от соответствующих подразделений и обобщать ее.

Этап 2. Пополнение необходимой информации при ее отсутствии. Это может быть разработка соответствующих внутренних локальных нормативных актов банка, дополнительных положений и регламентов для получения необходимой информации для включения в соответствующие критерии оценки при обнаружении ее отсутствия в банке.

Этап 3. Распределение информации по критериям соответствующих разделов таблицы критериев оценки стратегического риска банка.

Этап 4. Присвоение оценок каждому критерию на основании профессионального суждения. При этом, автором предлагается

использовать следующую систему оценок (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Система оценки риска потери капитала банка**

1	Да (регулярно, в соответствии с локальными нормативно-правовыми актами (далее – ЛНПА), в полном объеме)
2	За малым исключением (как правило, достаточно полно)
3	Частично (в некоторых случаях, недостаточно полно)
4	Нет (никогда, не предусмотрено ЛНПА)

*Источник:* разработано автором

В представленной методике критерии оценки включают в себя оценку качественных и количественных критериев поэтому, автором рекомендуется использовать балльный метод оценки и присвоения баллов по шкале от 1 до 4 баллов, где 1 балл – самая высокая оценка, а 4 – самая низкая.

Для сопоставимости оценки количественные критерии, используемые для оценки стратегического риска банка, представляющие собой коэффициенты или проценты, переводимые в баллы, согласно общей балльной оценки переводятся по формуле (1):

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n (\text{оценка} * \text{вес})}{\sum_{i=1}^n \text{вес}}, \quad (1)$$

где: R – показатель оценки качества управления.

Показатель оценки качества управления стратегическим риском рассчитывается как сумма баллов каждого критерия умноженной на вес каждого критерия (в числите-

ле) деленная на сумму веса каждого критерия.

Данные оценки определяются исходя из проведенных банком процедур для выражения профессионального суждения и глубокого изучения каждого критерия. В пояснениях указывается, почему выставлен тот или другой балл оценки, чего недостает или что в процессе требует улучшения.

Этап 5. Расчет итогового значения оценки.

Общий интегрированный итог оценки, отражает общую оценку управления стратегического риска банка и позволяет оценить эффективность функционирования этой системы, а так же эффективность системы управления рисками в целом, если данный вид риска идентифицируется банком и включается в общую модель управления рисками банка. Для итоговой оценки управления стратегическим риском банка автором предлагается использовать шкалу оценки отраженную в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

**Итоговая шкала оценки управления стратегическим риском банка.**

Компонент системы управления рисками высокоэффективен	<=1,0
Компонент системы управления рисками достаточно эффективен	>1,1 и <=2,0
Компонент системы управления рисками недостаточно эффективен	>2,1 и <=3,0
Компонент системы управления рисками неэффективен	>3,1

*Источник:* разработано автором

Этап 6. Отнесение рассчитанной оценки к одному из диапазонов, определение степени эффективности управления стратегическим риском банка.

Исходя из предложенной системы оценки критериев, общая оценка управления стратегическим риском банка должна стре-

миться к 1. Это значит, что система работает высокоэффективно и наоборот. При оценке более 3,1 система управления неэффективна вовсе.

Этап 7. Разработка мероприятий по улучшению системы управления стратегическим риском банка.





Очень важный этап методики, который позволяет улучшить через определенный период времени итоговую оценку управления стратегическим риском банка. Благодаря пояснениям из таблицы 1-критериев оценки управления стратегическим риском банка необходимо выработать мероприятия по ее улучшению и представить их на утверждение соответствующим коллегиальным органам корпоративной системы управления банка.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** По результатам проведенного исследования можно представить следующие выводы:

-разработанная авторская методика оценки управления стратегическим риском банка позволяет оценивать данный риск и управлять им;

-использование данной методики не несет за собой существенного увеличения затрат банка и необходимости приобретения программного обеспечения;

- в случае использования ее банком, появляется возможность не только оценки управления стратегическим риском банка, но разработке дополнительных критериев по расширению спектра контроля данного риска;

-данная методика прошла апробацию в банковской системе Республики Беларусь и используется в модели эффективности оценки системы управления рисками банка одним из банков Республики Беларусь.

### Литература

1. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 октября 2012 г. № 550. – [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by>.

2. Рабыко И. Н. Эффективность системы управления рисками и методологические подходы к ее оценке / И. Н. Рабыко // Банковский вестник. – 2016. – № 635. – С. 30-36.

3. Baird I. S. Toward a Contingency Model of Strategic Risk Taking / I. S. Baird, H. Thomas // *Academy of Management Review*. – 1985. – № 10. – P. 231.

4. Collins J. M. Strategic Risk: an Ordinal Approach / J. M. Collins, T. W. Ruefli // *Management Science*. – 1992. – № 12. Vol. 38. – P. 1707 – 1731.

5. Winfrey F. L. Reframing Strategic Risk / F. L. Winfrey, J. L. Budd // *SAM Advanced Management Journal*. – 1997. – P. 13–22.

6. Slywotzky A. Counting the Biggest Risk of All / Slywotzky A., Drzik J // *Harvard Business Review*. April. – 2005. – P. 81.

7. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл.авторов; под общ. ред. А.Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика. 2002. — С. 918.

8. Питерская Л. Ю. Родин Д.Я Парадигма стратегического банковского менеджмента в контексте обеспечения устойчивого развития коммерческих банков / Л. Ю. Питерская // *Финансы и кредит*. – 2010. Т.16. Вып. 43 (427). – С. 2-10.

9. Basel Committee on Banking Supervision. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework. June 2006. – Bank for International Settlements. - [Electronic resource]. – Access: <http://www.bis.org/publ/bcbs128.htm>.

10. Basel Committee on Banking Supervision. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. December 2010 (rev June 2011). – Bank for International Settlements. – [Electronic resource]. – Access: <http://www.bis.org/publ.pdf>.

### References

1. Resolution of the Board of the National Bank of the Republic Belarus on October 29, 2012 № 550 Retrieved from [http://www.nbrb.by/Ledislation/documents/I\\_550pdf](http://www.nbrb.by/Ledislation/documents/I_550pdf).

2. Rabyko, I. N. (2016). Efficiency of the risk management system and methodological approaches to its assessment. *Bank Gazette*, 635: 30-36.

3. Baird I. S. & Thomas H. (1985). Toward a Contingency Model of Strategic Risk Taking. *Academy of Management Review*, 10: 231.

4. Collins J. M. & Ruefli T. W. (1992). Strategic Risk: an Ordinal Approach // *Management Science*, 12, 38: 1707 – 1731.

5. Winfrey F. L. & Budd J. L. (1997). Reframing Strategic Risk. *SAM Advanced Management Journal*. Autumn: 13–22.

6. Slywotzky A. & Drzik J. (2005). Counting the Biggest Risk of All. *Harvard Business Review*. April, 81.

7. Financial and credit encyclopedic dictionary. Coll. Authors; under the Society. Ed.



A.G. Gryaznova (2002). Moscow: Finance and Statistics, 918.

8. *Piterskaya, L. Yu. & Rodin, D. Ya.* (2010). Paradigm of Strategic Banking Management in the Context of Ensuring the Sustainable Development of Commercial Banks. *Finances and credit*, 43 (427): 2-10.

9. Basel Committee on Banking Supervision. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised

Framework. June 2006. Bank for International Settlements Retrieved from <http://www.bis.org/publ/bcbs128.htm>.

10. Basel Committee on Banking Supervision. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. December 2010 (rev June 2011). Bank for International Settlements. Retrieved from <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>.

### **Рабыко І.**

#### **Методика оцінки управління стратегічним ризиком банку**

Стаття підтверджує необхідність постійно оцінювати та контролювати стратегічний ризик банку. Представлена авторська методологія оцінки стратегічного ризику банку на основі міжнародних принципів Базельського комітету банківського нагляду, міжнародних стандартів фінансової звітності та чинного законодавства Республіки Білорусь. Методологія складається з кількох етапів, включаючи збір інформації для оцінки ризику, розподіл інформації між критеріями оцінки, присвоєння балів кожній критерії на основі експертного судження та шкали оцінок, підсумовування балів і визначення кінцевої оцінки та визначення ступеню ефективності системи стратегічного управління ризиками банку. Ця оцінка може бути використана банком при розробці заходів щодо підвищення ефективності управління стратегічними ризиками банку. Ця методологія передбачає додатковий моніторинг системи стратегічного управління ризиками банку та заходи, спрямовані на його ефективний контроль власниками та керівництвом банку. Методологія затверджена та використовується в банківській системі.

*Ключові слова:* банк, методологія, стратегічний ризик банку, критерії оцінки, шкала оцінок.

### **Rabyko I.**

#### **Methodology for assessing the management of strategic risk of the bank**

The article proves the need to assess and monitor the strategic risk of the bank on an ongoing basis. The author's methodology for assessing the management of strategic risk of the bank, based on the international principles of the Basel Committee of Banking Supervision, international standards of financial reporting and current legislation of the Republic of Belarus, is presented. The methodology consists of several stages, including the collection of information for risk assessment, the distribution of information between criteria of assessment, the assignment of scores to each criteria on the basis of expert judgment and the scale of assessment, the summing of scores and the determination of the final score, and the determination of the degree of efficiency of the strategic risk management system of the bank. This assessment can be used by the bank in developing measures to improve the efficiency of strategic risk management of the bank. This methodology enables additional monitoring of the bank's strategic risk management system and measures aimed at its effective control by the bank's owners and top management. The methodology is approved and used in the banking system.

*Key words:* bank, methodology, strategic risk of the bank, criteria of assessment, scale of assessment.

**Рецензент:** Терещенко О. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Корпоративні фінанси і контролінг» ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна .

**Reviewer:** Tereschenko O. – Professor, Ph.D. in Economics, Head of Corporate Finance and Controlling Vadim Getman Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine.

*e-mail:* kfp@kneu.edu.ua

*Стаття подана  
10.02.2018 р.*



## РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКА В ИННОВАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

В статье обосновываются вопросы развития профессиональных компетенций работника в инновационно-образовательной системе, а также роль и значение отдельного работника в социально-трудовых отношениях, создание механизма его развития для вовлечения и повышения готовности к участию в инновационных процессах и даны отличительные особенности образовательного и инновационного потенциала в выполнении работником профессиональных компетенций. Охарактеризовано, что сложившиеся противоречия между необходимостью повышения эффективности деятельности инновационной системы, идут замедленными темпами, а также реструктуризация образовательной системы не соответствуют уровню профессиональных компетенций работников и это обосновывает актуализацию разработки научно-методического инструментария по управлению и формированию профессиональных компетенций работника с учетом согласования интересов образовательной систем.

**Ключевые слова:** профессиональные компетенции работника, развитие инновационной деятельности, повышения эффективности труда, инновационный продукт, современные технологические процессы.

**Постановка проблемы.** Сегодня на мировой образовательной арене есть консенсус в том, что экономика страны должна развиваться в первую очередь за счет инновационных, высокотехнологических, наукоёмких отраслей. Ключевое значение для этого пути развития имеют квалифицированные специалисты в области науки и высокотехнологических отраслей.

Государственная политика Узбекистана в области образования направлена на создание инновационно-образовательной системы, которая должна достичь должного уровня для обеспечения новой формации граждан страны в подготовке конкурентоспособных специалистов.

Образование в Узбекистане стоит перед необходимостью создания новой модели соответствующей запросам современного гражданского общества.

**Анализ последних исследований и публикаций.** На основании Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах четвертым приоритетным направлением является развитие социальной сферы, в том числе сферы образования и науки [1].

В Послании Президент Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису даны приоритетные направления

«...последовательная работа направлена на достижение одной цели – Узбекистан должен стать конкурентоспособным на мировой арене в области науки, интеллектуального потенциала, современных кадров, высоких технологий» [2].

**Целью статьи** является отображение тенденций развития профессиональных компетенций работника в инновационно-образовательной сфере.

**Изложение основного материала исследования.** Человек ценится и получает уважение в обществе благодаря знаниям, умениям, навыкам своей профессии. С этой точки зрения необходимо отметить, что в нашей стране развитие образования, поддержка граждан в становлении востребованными специалистами, создание условий для реализации их потенциала являются приоритетными направлениями государственной политики.

На сегодняшний день необходимы изменения принципов и подходов для отдельных работников в социально-трудовых отношениях, необходимо разработать механизм, для вовлечения к участию в инновационных процессах. Тем более, что происходящие трансформационные процессы выявили несоответствие специализации и профессионального уровня работников требованиям техноло-



гических процессов, так как в инновационной экономике необходимы профессиональные навыки и компетенции работников, которые являются ценностным ресурсом для повышения эффективности производства.

Система профессионального образования не успевает за изменениями инновационных процессов, и реагировать на запросы рынка труда. Однако с одной стороны, это связано с трудностями изменения траектории для формирования профессиональных компетенций работника в кратчайшие сроки в соответствии с требованиями инновационного производства, с другой - связано с отсутствием механизма взаимосвязи и согласования интересов инновационной образовательных систем. Исследование образовательных проблем, как правило ограничивается уровнями предприятия и организации персонала, а отдельный работник не рассматривается как элемент управления, хотя в основе формирования инновационного процесса находится конкретный работник, его способно-

сти, знания, умения и инновационная активность.

Таким образом, сложившиеся противоречия между необходимостью повышения эффективности деятельности инновационной системы, идут замедленными темпами, а также реструктуризация образовательной системы не соответствуют уровню профессиональных компетенций работников и это обосновывает, об актуализации разработки научно-методического инструментария по управлению и формированию профессиональных компетенций работника с учетом согласования интересов образовательной систем.

В настоящее время в республике действуют 258 учебных заведений среднего профессионального образования с контингентом учащихся 197 тысяч человек. В них работает около 16 тысяч преподавателей и инженерно-педагогических работников [2].

Отличительные особенности образовательного и инновационного потенциала в выполнении работником профессиональных компетенций представлены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

#### Характеристики образовательного и инновационного потенциала работников

Основная	Образовательный потенциал	Инновационный потенциал
Характеристика цели развития потенциала	Традиционный рост занятости	Развитие уникальных способностей применительно к инновационной работе
Вид профессиональных компетенций	Даются базовые профессиональные компетенции	Специфические профессиональные компетенции, зависящие от вида профессиональной инновационной деятельности. Так же может быть сформирован, как некоторый стартовый базовый и по заказу в сфере образования
Степень изменения	Консервативный	Мобильный
Информационная база	Госстандарт, предыдущий опыт, текущая экономическая ситуация. Дается как обобщенный универсальный по группам специальностей	Новые технологии, новые идеи и потребности, опыт инновационных организаций. Связи с выполнением функциональных обязанностей и с инновационной деятельностью
Вектор развития	Однонаправленный жесткий	Многовариантный, экспериментальный, гибкий
Среда формирования	Стабильная среда, простая система профессионального образования	Нестабильная среда, сложная система инновационного производственного процесса
Тип развития	Традиционный Зависимый от внешних влияний Растущий	Самообучающийся Саморазвивающийся

Источник: разработано автором





Под принципами формирования профессиональных компетенций работника следует понимать фундаментальные правила, соответствующие критерии, устанавливающие соотношений явлений и лежащие в основе процесса создания компетенций работника.

Конечным результатом процесса использования профессиональных компетенций является особый инновационный продукт, создающийся при наличии особых ресурсов организации в процессе инновационной деятельности.

В процессе инновационной деятельности предприятия могут привлекать ресурсы из образовательной системы, а также эффективно использовать компетенции работника и их инновационный потенциал.

Таким образом, формирование профессиональных компетенций работников происходит в инновационно-образовательной системе, состоящей из образовательных и инновационных подсистем. Его уровень, может быть определен через «инновационно-образовательный потенциал» и соответственно, подходы можно условно разделить на две части: относящиеся непосредственно к системе профессиональной подготовки и отражающие тенденции развития систем управления персоналом организации.

Однако необходимо отметить, что в системе профессиональной подготовки действует ряд законов, связанных с потребностями общества в квалифицированных кадрах. В инновационной экономике закон требует обеспечения равного для всех его членов доступа к профессиональному образованию.

Современные тенденции систем управления персоналом и экономических отношений в целом регулируются основным экономическим законом, закономерностями пропорционального развития и законами воспроизводства рабочей силы [3]. Комплекс принципов управления инвестициями в человеческий капитал предприятия направлен на повышение эффективности инвестиций в человеческий капитал.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Особенностью фор-

мирования профессиональных компетенций работников для инновационной экономики является необходимость достижения высоких темпов накопления инновационного потенциала по причине высоких темпов инновационного и технического обновления.

Базовыми принципами формирования профессиональных компетенций является, несомненно, непрерывность и системность, поскольку инновационные характеристики нельзя поддерживать разовыми мерами мероприятиями. Актуален один принцип – принцип цикличности, сущность которого является в том, что процесс формирования имеет круговой характер (начинается оценкой стартового уровня и возвращается к оценке на уровне, достигнутом в результате подготовки). Формирование профессиональных компетенций работника в единой инновационно-образовательной системе является баланс интересов работника и организации, наличие возможностей и желания работника, адресность и индивидуальность наряду с многовариантностью подготовки [4].

В заключении можно отметить, что предложенные принципы позволят своевременно и целенаправленно проводить инновационные преобразования в рамках создания современной системы профессиональных компетенций работников для инновационной экономики.

## Литература

1. Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан // Газета «Народное слово», 8 февраля 2017 г.
2. Послание Президент Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису // Народное слово. 23 декабря 2017 г.
3. *Абдурахманов К. Х.* Человеческое развитие: учебник / К. Х. Абдурахманов, Н. К. Зокирова. – Ташкент: Университет им. Г. В. Плеханова 2014.
4. *Зобродин Ю. М.* Психология личности и управление человеческими ресурсами

ми / Ю. М. Зобродин. – М.: Финстатинформ, 2014.

5. Беспалько В. П. Педагогика и прогрессивные технологии обучения / В. П. Беспалько. – М., 2015.

**References**

6. Decree of the President of the Republic of Uzbekistan «On the strategy of actions for the further development of the Republic of Uzbekistan» (2017). Newspaper Narodnoe slovo, February 8.

7. *Shavkat Mirziyeva Oliy Mazhlisu.* (2017). Message President of the Republic of Uzbekistan. People's word. December 23.

8. *Abdurakhmanov, K. Kh. & Zokirova N. K.* (2014). Human development. Tashkent: University of G. Plekhanov.

9. *Zobrodin, Yu. M.* (2014). Psychology of personality and management of human resources. Moscow: Finstatinform.

10. *Bespalko, V. P.* (2015). Pedagogy and pro-progressive learning technologies. Moscow.

**Асадуллина Н. Р.**

**Розвиток професійних компетенцій працівника в інноваційно-освітньої сфері**

У статті обґрунтовуються питання розвитку професійних компетенцій працівника в інноваційно-освітній системі, а також роль і значення окремого працівника в соціально-трудовах відносинах, створення механізму його розвитку для залучення і підвищення готовності до участі в інноваційних процесах і дані відмінні риси освітнього та інноваційного потенціалу в виконанні працівником професійних компетенцій. Охарактеризовано, що склалися суперечності між необхідністю підвищення ефективності діяльності інноваційної системи, йдуть уповільненими темпами, а також реструктуризація освітньої системи не відповідають рівню професійних компетенцій працівників і це доводить актуалізацію розробки науково-методичного інструментарію з управління та формування професійних компетенцій працівника з урахуванням узгодження інтересів освітньої систем .

*Ключові слова:* професійні компетенції працівника, розвиток інноваційної діяльності, підвищення ефективності праці, інноваційний продукт, сучасні технологічні процеси.

**Asadullina N.**

**Development of professional competencies of the employer in the innovation and educational sphere**

The article substantiates the development of professional competencies of the employee in the innovation and educational system, as well as the role and importance of the individual worker in social and labor relations, the creation of a mechanism for its development to involve and enhance the willingness to participate in innovation processes, and the distinctive features of the educational and innovation potential in performance of professional competencies by the employee. It is characterized that the existing contradictions between the need to increase the effectiveness of the innovation system, go at a slow pace, as well as the restructuring of the educational system does not correspond to the level of professional competencies of employees and this justifies the actualization of the development of scientific and methodological tools for managing and forming the professional competencies of the employee, taking into account the coordination of the interests of educational systems .

*Key words:* professional competences of the employee, development of innovative activity, increase of labor efficiency, innovative product, modern technological processes.

**Рецензент:** Нусратуллин В. К. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и социологии Уфимского центра Российской Академии наук, г. Уфа, Российская Федерация.

**Reviewer:** Nusratullin V. – Professor, Ph.D. in Economics, Deputy Director for Research of the Institute of Economics and Sociology, Ufa Centre of the Russian Academy Sciences, Ufa, Russian Federation.

*e-mail:* nvk-ufa@rambler.ru

*Статья подана  
18.01.2018 г.*



## ЖЕНСКАЯ МИГРАЦИЯ ИЗ СТРАН БЫВШЕГО СОВЕТСКОГО СОЮЗА В ТУРЕЦКУЮ РЕСПУБЛИКУ

В статье охарактеризованы наиболее распространенные проблемы иммигранток из стран бывшего Советского Союза в Турции. Важным аспектом иммигранток из стран бывшего Советского Союза в Турции является наличие насилия и жестокого обращения в семьях и турецком обществе в целом. Проанализирован уровень знания турецкого языка в разрезе стран бывшего Советского Союза. Обосновано, что большинство женщин из стран бывшего Советского Союза имеют желание работать но не всегда имеют такую возможность в силу различных обстоятельств, и, поэтому, отсутствие возможности профессионально реализовывать себя в принимающей стране является одной из самых распространенных проблем среди иммигранток из бывшего СССР в Турции.

**Ключевые слова:** женская миграция, брачные агентства, интернациональные пары, гендерное неравенство.

**Постановка проблемы.** На протяжении 2014-2015 учебного года в Малтепе университете г. Стамбула был проведен научно-исследовательский проект под названием «Миграция женщин из стран бывшего Советского Союза в Турецкую Республику: сходства, различия и результаты». Основной целью этого международного проекта было изучение причин, проблем, трудностей, возможностей, перспектив, достижений иммигранток из стран бывшего Советского Союза в Турецкой Республике. Основой данного научного проекта в Турции являлся опрос среди иммигранток [1].

**Анализ последних исследований и публикаций.** Это исследование дало возможность сделать выводы о наиболее распространенных проблемах иммигранток из стран бывшего Советского Союза в Турецкой Республике, в первую очередь, о проблеме языкового барьера, насилия над женщинами и жестокого обращения с ними в турецких семьях, отсутствия у них возможности работать и строить свою карьеру в принимающей стране, а также о проблеме гендерного неравенства в семьях и обществе в целом [2].

Так, языковой барьер является одной из наиболее распространенных проблем иммигранток из стран бывшего Советского Союза в Турецкой Республике. В большинстве случаев эти иммигрантки - жены турецких мужчин, которые встретились друг с другом либо во время туристических поездок женщин в эту страну, либо во время ра-

боты женщин в гостиницах Турции, либо через Интернет, брачные агентства, друзей или знакомых. Также эти пары могли встретиться в родных странах женщин, поскольку в большинстве из них работают турецкие компании. К сожалению, некоторые интернациональные супружеские пары сталкиваются с проблемами языкового барьера в своих семьях.

Таким образом, в ходе исследований многие женщины в принимающей для них стране обозначили эту проблему в качестве одной из наиболее распространенных. Безусловно, представительницы тюркоязычных народов стран бывшего Советского Союза, например, азербайджанки, казашки, киргизки, гагаузки, уйгурки, татарки, крымские татарки, туркменки, узбечки, якутки осваивают турецкий язык быстрее и легче по сравнению с представительницами других народов бывшего Советского Союза.

**Цель статьи** – проанализировать тенденции и последствия женской миграции из стран бывшего Советского Союза в Турецкую Республику.

**Изложение основного материала исследования.** В рамках научного исследования был проанализирован уровень знания турецкого языка иммигрантками из разных стран бывшего Советского Союза в Турции: уровень знания турецкого языка как родного, продвинутый уровень, промежуточный или элементарный уровень (табл. 1).



Таблица 1

**Уровень знания турецкого языка иммигрантками  
из стран бывшего СССР, живущими в Турции, в %**

Иммигрантки из стран бывшего СССР	Уровень знания турецкого языка иммигрантками (в %)			
	Как родной	Продвинутый	Промежуточный	Элементарный
Армения	20	60	20	0
Азербайджан	43	43	14	0
Беларусь	8	24	60	8
Эстония	50	0	50	0
Грузия	22	22	33	22
Казахстан	23	46	15	15
Киргизия	27	27	9	36
Латвия	25	50	0	25
Литва	17	17	33	33
Молдова	35	50	10	5
Россия	11	42	31	17
Таджикистан	0	0	100	0
Туркменистан	0	55	45	0
Украина	9	31	39	22
Узбекистан	14	29	57	0
Общее число иммигранток (100%)	14	37	33	16

*Источник:* разработано автором

Так, общее количество женщин, принимавших участие в исследовании, было принято за 100%, в таком случае процентное соотношение женщин из каждой страны и их уровень знания турецкого языка являлись частями целого (100%).

По результатам исследований, из всех женщин, которые принимали участие в структурированных интервью в рамках научного проекта, 14% иммигранток в целом владеют турецким языком как родным; 37% из них имеют продвинутый уровень турецкого языка; 33% - средний уровень, и 16% имеют элементарный уровень знания турецкого языка.

Таким образом, если проанализировать уровень знания турецкого языка в разрезе стран бывшего Советского Союза, откуда женщины прибыли в Турецкую Республику, то большинство армянских женщин имеют продвинутый уровень знания турецкого языка - 60%, большинство азербайджанских женщин имеют очень высокий уровень знания турецкого языка - на уровне родного - 43%, а также продвинутый уровень знания турецкого языка - 43%.

Большинство белорусских женщин (60%) имеют средний уровень знания турецкого языка; 50% эстонских женщин владеют турецким языком как родным, и 50% из них

имеют промежуточный уровень знания турецкого языка. Уровень владения турецким языком грузинскими женщинами разделен почти пропорционально - 22% иммигранток владеют турецким языком как родным, и такой же процент женщин имеет продвинутый и элементарный уровень, а 33% из них имеют промежуточный уровень знания турецкого языка.

46% казахских и 27% киргизских женщин имеют продвинутый уровень знания турецкого языка; такой же процент киргизских женщин владеет турецким языком как родным. Половина латвийских женщин имеют продвинутый уровень знания турецкого языка - 50%; 17% литовских женщин владеют турецким языком как родным, и 17% из них имеют продвинутый уровень, а также 33% из них имеют промежуточный уровень и 33% - элементарный уровень. Половина молдавских женщин имеют продвинутый уровень знания турецкого языка - 50%; 42% российских женщин имеют продвинутый уровень знания турецкого языка. Российские женщины из Таджикистана имеют промежуточный уровень знания турецкого языка; и большинство туркменских женщин имеют продвинутый уровень - 55%.

9% женщин из Украины владеют турецким языком как родным, 31% из них





имеют продвинутый уровень, 39% - промежуточный уровень, и 22% имеют элементарный уровень. Большинство узбекских женщин - 57% имеют промежуточный уровень знания турецкого языка.

Таким образом, стоит отметить, что далеко не все из опрошенных женщин имеют достаточный уровень турецкого языка, и языковой барьер действительно является серьезной проблемой для них в принимающей стране. Но, справедливости ради, следует иметь в виду, что каждая из этих женщин находится в Турции в течение разного периода времени, и чем дольше женщины находятся в принимающей стране, тем лучше они знают язык принимающей страны. Так, некоторые из них живут в принимающей стране в течение нескольких недель или месяцев, другие же находятся в Турции в течение нескольких лет, а некоторые - не одного десятка лет.

Таким образом, наиболее распространенной проблемой иммигранток из стран бывшего Советского Союза в принимающей стране является языковой барьер, который влияет на все без исключения аспекты жизни женщин в Турции.

Второй наиболее распространенной проблемой иммигранток из стран бывшего

Советского Союза в Турции является насилие и жестокое обращение с ними в семьях и турецком обществе в целом. Во время структурированных интервью женщинам были заданы вопросы: «Столкнулись ли вы с какой-либо дискриминацией в принимающем обществе?» и «Испытывали ли Вы какую-либо дискриминацию в вашей турецкой семье?»

Из ответов опрошенных женщин невозможно сделать вывод о реальном состоянии дел, поскольку женщины неохотно отвечали на эти вопросы, и по результатам структурированных интервью лишь небольшой процент женщин, подвергшихся дискриминации или насилию, сознался в этом, но я могу с уверенностью сказать, что в ходе полевых исследований я слышала о многочисленных случаях насилия и жестокого обращения с иммигрантками в турецких семьях. Считаю, что в данном случае женщины либо стыдятся, либо боятся говорить об этом.

Таким образом, в табл. 2 представлены результаты структурированных интервью о дискриминации, жестоком обращении или насилии в турецких семьях по отношению к женщинам из стран бывшего Советского Союза.

Т а б л и ц а 2

**Результаты опроса иммигранток из стран бывшего Советского Союза, проживающих в Турции, %**

Женщины из стран бывшего СССР	Столкнулись ли вы с какой-либо дискриминацией в принимающем обществе?		Испытывали ли вы какую-либо дискриминацию в вашей турецкой семье?	
	Да	Нет	Да	Нет
Армения	20	80	0	100
Азербайджан	7	93	14	86
Беларусь	20	80	8	88
Эстония	100	0	50	50
Грузия	22	78	0	100
Казахстан	15	85	8	91
Киргизия	9	81	0	100
Латвия	75	25	25	75
Литва	33	67	0	100
Молдова	40	60	35	65
Россия	19	81	9	91
Таджикистан	0	100	0	100
Туркменистан	9	91	9	91
Украина	21	79	16	84
Узбекистан	57	43	71	29

Источник: разработано автором





Все ответы опрошенных женщин из каждой страны бывшего СССР я приняла за 100%. Согласно результатам исследования, 20% опрошенных женщин из Армении испытывали дискриминацию или притеснения в принимающем обществе; то же самое испытывали 7% азербайджанских женщин в турецком обществе, а также 14% из азербайджанских женщин испытывали дискриминацию в своих турецких семьях.

20% белорусских женщин испытывали дискриминацию или притеснения в принимающем обществе и 8% из них испытывали эти же явления и в своих турецких семьях (4% женщин не ответили на этот вопрос).

100% эстонских, 75% латвийских, и 33% литовских женщин испытывали дискриминацию в турецком обществе, а 50% эстонских и 25% латвийских женщин столкнулись с дискриминацией или притеснениями в своих турецких семьях.

22% грузинских, 15% казахских и 9% киргизских женщин также испытали на себе дискриминацию или притеснения в принимающем турецком обществе, и 8% казахских женщин столкнулись с дискриминацией или притеснениями в своих турецких семьях.

40% молдавских и 19% российских женщин чувствовали дискриминацию или притеснения в принимающем обществе, и 35% из молдавских и 9% из российских женщин чувствовали дискриминацию в семьях.

9% туркменских, 21% украинских, и 57% узбекских женщин чувствовали дискриминацию или притеснения в принимающем обществе, и 9% туркменок, 16% украинок и 71% узбечек чувствовали дискриминацию или притеснения в турецких семьях.

Таким образом, можно сделать вывод, что бытовое насилие, дискриминация и насилие в отношении женщин из бывшего Советского Союза в Турции не редкое явление. К сожалению, бытовое насилие и жестокое обращение препятствуют полноценной жизни 14% азербайджанских женщин, живущих в Турции; 8% женщин из Беларуси и Казахстана; 50% эстонских и 25% латвийских женщин; 35% молдавских женщин; 9% российских и туркменских женщин; 16% украинских женщин и 71% узбекских женщин.

Поэтому, с целью защиты женщин в семьях и предотвращения насилия в отношении женщин, Турецкий парламент 8 марта 2012 г. принял Закон № 6284 «О защите семьи и предотвращении насилия в отношении

женщин» (на английском языке название Закона звучит так: «The Law to Protect Family and Prevent Violence Against Women»)[3].

Однако, по разным причинам, практически никто из иммигранток не готов обращаться в полицию, если возникает такая необходимость, потому что они боятся и поэтому и остаются один-на-один со своими проблемами в принимающей стране.

Таким образом, второй из самых распространенных проблем среди иммигранток из стран бывшего Советского Союза в Турции является бытовое насилие в семьях и дискриминация в принимающем обществе.

Третьей наиболее распространенной проблемой для иммигранток из стран бывшего Советского Союза в принимающей стране является отсутствие возможности работать и строить свою карьеру. Безусловно, некоторые женщины работают в принимающей стране, некоторые из них работают даже по специальности, некоторые работают неофициально или на временной основе, однако проблема занятости для женщин из стран бывшего Советского Союза в Турции остается, и она весьма актуальна.

В целом, проблема занятости связана с репутацией иммигранток, потому что существует некая категория женщин, приезжающая в Турцию работать в качестве проституток - «Наташами» и бросающая тень на всех остальных иммигранток, вследствие чего в принимающей стране ко всем женщинам из стран бывшего СССР существует предвзятое и, порой, негативное отношение, мешающее всем остальным женщинам строить свою жизнь и карьеру в Турецкой Республике.

Из-за такой репутации женщинам из стран бывшего Советского Союза очень трудно найти официальную и хорошо оплачиваемую работу в Турции, и, кроме этого, очень часто их турецкие мужья запрещают им работать, в том числе, и из-за сложившейся годами плохой репутации иммигранток.

Таблица 3 представляет результаты структурированных интервью о проблемах занятости женщин из стран бывшего Советского Союза в Турции.

Ответы опрошенных женщин из каждой из стран бывшего СССР были приняты за 100%, и на вопрос: «Работаете ли вы в принимающей стране?», 80% армянских женщин, 64% азербайджанских и 40% белорусских, 100% эстонских и грузин. женщин,

**Ответы иммигранток об их занятости в Турции в % соотношении**

Женщины из стран СССР	Работаете ли вы в принимающей стране?		Работаете ли вы по специальности?	
	Да	Нет	Да	Нет
Армения	80	20	20	80
Азербайджан	64	36	29	71
Беларусь	40	60	12	80
Эстония	100	0	100	0
Грузия	100	0	33	67
Казахстан	62	38	23	77
Киргизия	73	27	18	82
Латвия	50	50	25	75
Литва	67	33	17	83
Молдова	60	40	15	85
Россия	38	62	18	82
Таджикистан	100	0	100	0
Туркменистан	82	18	27	73
Украина	44	56	16	84
Узбекистан	71	29	14	86

Источник: разработано автором

62% казахских и 73% киргизских, 50% латвийских и 67% литовских женщин, 60% молдавских и 38% российских женщин, 100% российских женщин из Таджикистана, 82% туркменских женщин, 44% украинских и 71% узбекских женщин ответили утвердительно.

Процентное соотношение тех, кто работает по специальности, значительно ниже общего числа работающих, и на вопрос: «Работаете ли вы по специальности в принимающей стране?», только 20% армянских женщин, 29% азербайджанских, 12% бело-

русских, 100% эстонских, 25% латвийских, 17% литовских, 33% грузинских, 23% казахских, 18% киргизских, 15% молдавских, 18% российских, 100% российских женщин из Таджикистана, 27% туркменских, 16% украинских, и 14% узбекских женщин ответили утвердительно.

К сожалению, как уже отмечалось, не все из женщин имеют возможность работать по ряду причин, а некоторые из женщин сами не имеют желания работать, и именно ответам на эти вопросы посвящена табл. 4.

Таблица 4

**Ответы женщин об их возможностях и желании работать в Турции, в %**

Женщины из стран бывшего СССР	Имеете ли вы возможность работать?		Имеете ли вы желание работать?	
	Да	Нет	Да	Нет
Армения	40	60	80	20
Азербайджан	86	14	71	29
Беларусь	80	20	84	16
Эстония	100	0	100	0
Грузия	100	0	100	0
Казахстан	92	8	85	15
Киргизия	100	0	91	9
Латвия	75	25	100	0
Литва	50	50	83	17
Молдова	95	5	95	5
Россия	78	22	84	16
Таджикистан	100	0	100	0
Туркменистан	82	18	64	36
Украина	81	19	84	16
Узбекистан	86	14	100	0

Источник: разработано автором





Так, 40% армянских женщин имеют возможность работать в Турции, и 80% из них имеют желание работать; 86% азербайджанских женщин имеют возможности работать и 71% из них имеют желание работать; 80% белорусских женщин имеют возможность работать, и 84% из них имеют желание работать.

100% эстонских, 75% латвийских и 50% литовских женщин имеют возможность работать и 100% эстонских, 100% латвийских, и 83% литовских женщин имеют желание работать.

100% грузинских, 92% казахских и 100% киргизских женщин имеют возможность работать, и 100% грузинских, 85% казахских и 91% киргизских женщин имеют желание работать.

95% молдавских и 78% российских женщин имеют возможности работать, и также 95% молдавских и 84% российских женщин имеют желание работать.

100% российских женщин из Таджикистана имеют возможность работать, и 100% из них имеют желание работать. 82% туркменских женщин, 81% украинских и 86% узбекских женщин имеют возможность работать, и 64% туркменских, 84% украинских и 100% узбекских женщин имеют желание работать.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Таким образом, большинство женщин из стран бывшего Советского Союза имеют желание работать но, к сожалению, не всегда имеют такую возможность в силу различных обстоятельств, и, поэтому, отсутствие возможности профессионально реализовывать себя в принимающей стране является третьей из самых распространенных проблем среди иммигранток из бывшего СССР в Турции.

Еще одной самой распространенной проблемой иммигранток из стран бывшего Советского Союза в Турции является проблема гендерного неравенства. По данным Всемирного экономического форума, в 2014 г. в Глобальном Рейтинге Турция заняла 125-ю позицию по индексу гендерного неравенства из 140 стран мира и была позади всех стран бывшего СССР, которые были в этом индексе GGG (за исключением Туркменистана и Узбекистана).

В связи с осуществленными исследованиями, я хотела бы сделать вывод, что женщинам из бывшего СССР, которые хоте-

ли бы выйти замуж за турецких мужчин, необходимо четко понимать, с какими проблемами и сложностями в принимающей стране им придется столкнуться, в первую очередь, с проблемами языкового барьера, насилия и жестокого обращения в семьях, отсутствия возможностей работать и строить свою карьеру в принимающей стране, гендерного неравенства в семьях и обществе, традиционно доминирующей ролью турецких мужчин в семье и обществе и т.д.

Кроме того, прежде, чем женщины примут для себя окончательное решение о вступлении в брак с турецкими мужчинами, им не лишним будет больше узнать о турецких законах, религии, культуре, традициях, языке, и т.д.

### References

1. *Koshulko, O.* (2016). *Women from North move to South: Contemporary migration from the Former Soviet Union countries to Turkey.* Transnational Press London Ltd., UK, 126.
2. *Koshulko, O.* (2016). *Discourse about Women-Immigrants from Former Soviet Union Countries as a Special Social Group in Turkey.* In: *Gender in Transnational Societies: Feminist Scholarship and Personal Narratives* by Rujuta Chincholkar-Mandelia and Moiyattu Banya, Cognella Academic Publishing, San Diego, USA: 165-167.
3. *Parliament of Turkey.* (2012). "The Law to Protect Family and Prevent Violence Against Women." Law No.6284 from 8 March 2012. Retrieved from: <http://www.lawsturkey.com/law/law-to-protect-family-and-prevent-violence-against-woman-6284>.
4. *The Law of Turkey.* (2006). "Turkish Social Security and Universal Health Insurance Law: 5510" (The date of enactment of the Law was 31 May 2006, and the date of entry into force was 01 October 2008). Retrieved from: <http://turkishlaborlaw.com/turkish-social-security-law-no-5510>.
5. *The Law of Turkey.* (2001). "The Law on Individual Pension Savings and Investment System No.4632" (Date of Ratification 28 March 2001; Date of Publication 7 April 2001). Retrieved from <http://www.sigortadenetim.org/>.
6. *World Economic Forum.* (2014). "Global Gender Gap Index 2014." [http://www3.weforum.org/docs/GGGR14/GGGR\\_CompleteReport\\_2014.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GGGR14/GGGR_CompleteReport_2014.pdf).



7. Koshulko, O. (2017). Human Capital depreciation of female immigrants and ways to restore lost Human Capital. MEST Journal, Belgrade, Serbia: 1-7.

8. Koshulko, O. (2017). Challenges and strategies of behavior of Ukrainian female immigrants abroad. Proceedings of the X International Scientific and Practical Conference on Conditions of Economic Growth in countries with market economies, Pereyaslav-Khmelnytsky Hryhoriy Skovoroda State Pedagogical University, Pereyaslav-Hmelnytskyi, Ukraine, April 27-28: 108-115.

9. Koshulko, O. & Kobets, V. (2017). Challenges of Ukrainian female immigrants and their children in host countries. Proceedings of the 9th Junior Researchers Conference on European and National context in research, Polotsk State University, (pp. 110-113), Novopolotsk, Belarus, April 25-26.

10. Koshulko, O. & Onkal, G. (2015). Issues in countries of the former Soviet Union as the driving force for female migration to Turkey. International Letters of Social and Humanistic Sciences, 56: 120-126.

### **Кошулько О. П.**

#### **Жіноча міграція з країн колишнього Радянського союзу в Турецьку Республіку**

У статті охарактеризовані найбільш поширені проблеми іммігранток з країн колишнього Радянського Союзу в Туреччині. Важливим аспектом іммігранток з країн колишнього Радянського Союзу в Туреччині є наявність насильства і жорстокого поводження в сім'ях і турецькому суспільстві в цілому. Проаналізовано рівень знання турецької мови в розрізі країн колишнього Радянського Союзу. Обґрунтовано, що більшість жінок з країн колишнього Радянського Союзу мають бажання працювати але не завжди мають таку можливість в силу різних обставин, і, тому, відсутність можливості професійно реалізувати себе в приймаючій країні є однією з найпоширеніших проблем серед іммігранток з колишнього СРСР в Туреччині.

*Ключові слова:* жіноча міграція, шлюбні агенції, інтернаціональні пари, гендерна нерівність.

### **Koshulko O.**

#### **Women's migration from countries of the former Soviet Union to the Turkish Republic**

The article outlines the most common problems of immigrants from the countries of the former Soviet Union in Turkey. An important aspect of immigrants from the countries of the former Soviet Union in Turkey is the presence of violence and abuse in families and Turkish society as a whole. The level of knowledge of the Turkish language in the context of the countries of the former Soviet Union is analyzed. It is substantiated that most women from the countries of the former Soviet Union have a desire to work but do not always have this opportunity due to various circumstances and, therefore, the lack of the opportunity to professionally realize themselves in the host country is one of the most common problems among immigrants from the former USSR in Turkey.

*Key words:* women's migration, marriage agencies, international couples, gender inequality.

**Рецензент:** Нусратуллин В. К. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и социологии Уфимского центра Российской Академии наук, г. Уфа, Российская Федерация.

**Reviewer:** Nusratullin V. – Professor, Ph.D. in Economics, Deputy Director for Research of the Institute of Economics and Sociology, Ufa Centre of the Russian Academy Sciences, Ufa, Russian Federation.

*e-mail:* nvk-ufa@rambler.ru

*Статья подана  
18.12.2017 г.*

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ВІДТОРГНЕННЯ: ВИМІРИ ДЕПРИВАЦІЇ ТА ІЗОЛЯЦІЇ

Результати аналізу соціально-економічного відторгнення в Україні засвідчили достатньо негативні тенденції його проявів порівняно з іншими країнами. Дослідження показало, що отримані характеристики, відображають можливості конструювання вимірювального інструментарію для визначення соціально-економічного відторгнення за даними міжнародного порівняння. В статті обґрунтовано економіко-структурних і соціокультурних проявів соціально-економічного відторгнення різних груп населення, а також його вимір через показники матеріальної депривації та соціальної ізоляції. Підкреслено, що у контексті соціально-економічного відторгнення відсутність реального доступу до ефективної зайнятості слугує не тільки фактором скорочення споживчих можливостей людини, але й виключенням її зі сфери праці. Результати дослідження є підставою для подальшої оцінки ступеня соціально-економічного відторгнення уразливих груп на ринку праці України, залежно від моделей соціального забезпечення.

**Ключові слова:** соціально-економічне відторгнення, матеріальна депривація, соціальна ізоляція, соціальна залученість, індикатори.

**Постановка проблеми.** Неоднозначна соціально-економічна ситуація в країні вимагає формування виваженої політики та стратегій сталого розвитку ринку праці, який представляє соціальний інститут, що фундаментально впливає на суспільний розвиток і конкурентоспроможність національної економіки в цілому. З огляду на це, важливим є стимуляція участі населення в сегментації та поживленні ринку праці. Встановлення меж, опанування механізмів відторгнення на ринку праці є важливим напрямом досліджень і пріоритетною складовою формування політики соціального забезпечення та економічного розвитку країни. Такі дослідження потребують проведення міжнародних порівнянь з метою встановлення спільних і відмінних чинників відторгнення на ринку праці у різних суспільствах, враховуючи особливості ціннісних орієнтацій та моделі політики соціального добробуту.

Це актуалізує дослідження використання більш тонких інструментів диференціації уразливих груп населення та залучення їх до ринку праці. Крім того, проведення такого оцінювання має здійснюватись на основі статистичного та кореляційного аналізу та порівнянь їхніх результатів, що дасть змогу зафіксувати міру відхилення від певного обраного стандарту.

Неоднозначна соціально-економічна ситуація вимагає формування виваженої політики та стратегій сталого розвитку ринку праці, який представляє соціальний інститут, що фундаментально впливає на суспільний розвиток і конкурентоспроможність

національної економіки. З огляду на це важливим є стимуляція участі населення на ринку праці. Встановлення механізмів відторгнення на ринку праці є важливим напрямом досліджень і пріоритетною складовою формування політики будь-якої країни. Такі дослідження потребують проведення міжнародних порівнянь з метою встановлення спільних і відмінних чинників відторгнення на ринку праці у різних суспільствах, враховуючи особливості ціннісних орієнтацій та моделі політики соціального добробуту.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Загального визначення поняття чи категорії «соціально-економічне відторгнення» наразі не на законодавчому рівні, не на рівні ґрунтовних наукових досліджень не закріплено. Проте соціальне відторгнення розглянуто досить детально, а саме як складний багатовимірний процес зменшення соціальної участі особи або групи у діяльності, характерної для більшості людей у досліджуваному суспільстві, прояви якого полягають у відсутності доступу до структурно-економічних ресурсів. На думку Дж. ДжоельГисберг і К. Врумана [1], вимірювання соціального відторгнення можна здійснювати у прямий та непрямий способи. У першому випадку йдеться про фактори ризику соціального відторгнення, а у другому – про його безпосереднє вимірювання як властивості, притаманної відторгнутій особі чи групі осіб. Застосовуючи останній підхід, соціальне відторгнення ідентифікують в економіко-структурних (матеріальна депривація та недостатність забезпечення прав





громадянина) і соціокультурних вимірах (обмеженості соціальної участі та брак нормативної інтеграції). Окреслені критерії ідентифікації включають не тільки показники, що характеризують рівень матеріального добробуту людей, але й індикатори, що зазначають міру соціальної взаємодії і залученість до певних мережевих соціальних структур.

Серед чинників відторгнення на ринку праці визначають соціально-демографічні характеристики людей [2], такі як стать або вік. Досвід досліджень демонструє, що в Україні, уразливою категорією населення, яка піддається високому ризику безробіття, є молодь [3]. До чинників відторгнення на ринку праці також належать різні аспекти людського капіталу. О. Купертс підкреслює, що високий рівень освіти зменшує ймовірність довготривалого безробіття [4]. Зако-рдонними дослідниками К. Бамбра та Т. Екемо виявлено, що існує зв'язок між суб'єктивною оцінкою стану здоров'я та безробіттям [5, с. 92-98]. Іншим важливим чинником виникнення відторгнення є тип населеного пункту, де проживає людина.

Крім інтегрованості до ринку праці, як чинник соціального відторгнення може слугувати модель соціальної політики, що функціонує у державі. Результати дослідження демонструють наявність взаємозв'язку між саме соціально-економічним відторгненням та моделями соціального добробуту, що поширені в країні. За типологією моделей соціального добробуту, запропонованою К. Еспінг-Андерсеном [6], країни поділяють на: соціально-демократичні, консервативно-корпоративістські та ліберальні. Kovács J. у межах визначеної типології виокремлюють моделі соціальної політики, характерні для країн Південної та Східної Європи [7, с. 175-204]. За таким прикладом також можна виокремити пострадянські країни з неповністю сформованою системою соціальної політики, до якої віднести і Україну.

**Метою статті** є обґрунтування економіко-структурних і соціокультурних проявів соціально-економічного відторгнення різних груп населення, а також його вимір через показники матеріальної деривації та соціальної ізоляції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У країнах із високим рівнем соціального забезпечення та прогресивного економічного розвитку рівень прояву різних

аспектів соціально-економічного відторгнення є нижчим. Частка людей, які відчувають себе матеріально відторгнутими є нижчою, ніж у державах із соціально-демократичною та консервативно-корпоративістською моделями соціальної політики. У країнах із середземноморською моделлю частка матеріально відторгнутих є більшою. Серед визначених моделей група країн Східної Європи відрізняється найбільшою часткою матеріально депривованих порівняно з усіма названими моделями соціального добробуту [8]. Результати аналізу соціальної ізоляції демонструють схожі тенденції, але відмінності є не такими істотними, як за виміром матеріальної депривації.

З цього можна припустити, що ступінь соціально-економічного відторгнення у вимірах матеріальної депривації та соціальної ізоляції в Україні будуть вищими порівняно з країнами, які дотримуються інших моделей соціального добробуту.

З метою перевірки даної гіпотези на підставі аналізу результатів Європейського соціального дослідження (European Social Survey 2010) [9], запропоновано класифікаційний підхід ідентифікації структурних компонентів категорії соціально-економічного відторгнення: матеріальна депривація та соціальна ізоляція. Вибір компонентів соціально-економічного відторгнення обумовлений тим, що кожен з них наочно відображає один із проявів даного феномену – дистрибутивний і реляційний.

Матеріальна депривація відображає обмеженість споживання та вимірюється як фінансова неспроможність купувати продовольчі та непродовольчі товари, оплачувати різноманітні послуги [10, с. 158-166]. Для кількісного відображення такого стану можна застосовувати показники, які характеризують суспільну норму споживання, яка, у свою чергу, може бути виражена у певному типовому для цього суспільства наборі благ. Отже, для вимірювання матеріальної депривації відібрано індикатори, які характеризують вимушене скорочення споживчих потреб і тенденцій людини.

Складність і комплексність соціальних відносин і взаємодії між людьми зумовлює відсутність єдиного погодженого набору індикаторів для їхнього виміру. Ідентифікуючи його, дослідники, як правило, використовують показники, пов'язані з мінімізацією соціальних контактів (соціальною ізолюва-

ністю), відсутністю мереж підтримки та значущих людей, яким можна довіряти [11]. У межах зазначеного виміру розглядають аспекти взаємодії індивіда із сім'єю, друзями, колегами, наявність емоційної підтримки і можливості отримати допомогу. Про соціальне відторгнення йдеться тоді, коли людина є ізольованою, тобто у її оточенні немає нікого, з ким можна поділитись проблемами (отримати необхідну допомогу та емоційну підтримку тощо). З метою ідентифікації соціальної ізоляції обрано показники, що характеризують міжособистісне спілкування, його частоту та наявність близьких людей.

Структурна подібність отриманих факторів свідчить про існування відповідних вимірів соціально-економічного відторгнення в обраних для аналізу країнах. Відповідно, відібрані індикатори є цілком релевантними для ідентифікації соціально-економічного відторгнення у різних суспільствах і придатні для міжкраїнного порівняння та прояву соціально-економічного відторгнення в Україні. У ході аналізу сформовано окремі адитивні індекси, обчислені як середнє значення окреслених індикаторів (табл. 1, табл. 2). Результати оцінки запропонованого інструментарію продемонстрували його валідність [12, с. 150].

Т а б л и ц я 1

Індикатори матеріальної депривації,  
які спонукають соціально-економічне відторгнення

Питання опитування	Кількісний вимір		
	Україна	Німеччина	Польща
G8 Я був(ла) змушений(а) обходитися меншим сімейним доходом	0,87	0,89	0,87
G9 Я був(ла) змушений(а) використати мої заощадження чи користуватися кредитом, щоб покривати повсякденні витрати	0,84	0,88	0,87
G10 Я був(ла) змушений(а) заощаджувати на відпустці чи покупці нових побутових приладів чи повсякденного одягу	0,84	0,85	0,87
Частка дисперсії	72	77	76

Джерело: узагальнено автором на підставі [9]

У контексті соціально-економічного відторгнення відсутність реального доступу до ефективної зайнятості слугує не тільки фактором скорочення споживчих можливостей людини, але й виключенням її зі сфери праці.

Власні переконання та очікування людини впливають на її майбутню поведінку. У такому випадку людина представляє активного суб'єкта відторгнення, оскільки відтворює структуру ринку праці завдяки сліду-

ванню власним уподобанням, дозволених згідно з нормами та цінностями конкретного суспільства.

Створені індекси застосовано для порівняння значень матеріальної депривації та соціальної ізоляції в Україні, Польщі та Німеччині. Німеччина належить до корпоративної моделі держави загального добробуту, якій властиві середні рівні соціального забезпечення.

Т а б л и ц я 2

Індикатори соціальної ізоляції,  
які спонукають соціально-економічне відторгнення

Питання опитування	Кількісний вимір		
	Україна	Німеччина	Польща
C2 Як часто Ви просто, не у справах, зустрічаєтесь з друзями, колегами по роботі?	0,79	0,78	0,79
C3 Чи маєте Ви людину, з якою можна обговорити всі, турбуючі Вас питання?	0,56	0,45	0,46
C4 Як часто Ви спілкуєтесь з людьми з власного бажання, не за робочими потребами?	0,78	0,79	0,80
Частка дисперсії	52	48	50

Джерело: узагальнено автором на підставі [9]

Польща належить до групи держав Східної Європи, яким у порівнянні з країнами Європейського Союзу, характерний низький рівень соціального забезпечення.

Україна може бути класифікована як країну з неповністю сформованою системою соціальної політики.





У ході порівняння значень індексів матеріальної депривації та соціальної ізоляції результати аналізу показали статистично значущі відмінності між показниками трьох країн. Отже, показники матеріальної депривації та соціальної ізоляції можуть бути пояснені саме приналежністю респондентів до певної країни.

Значення індексу матеріальної депривації є найвищим для України, що майже перевищує показник, розрахований для всіх країн одночасно. Проте значення індексу соціальної ізоляції в Україні та в Польщі не перевищує значення, обчислене серед усіх країн [9]. Отже оцінки індексу соціальної ізоляції різняться у групах країн і окремих країнах, незалежно від рівня їх матеріально-го багатства та моделі соціальної політики.

Далі представлено підхід до порівняння медіанних значень матеріальної депривації та соціальної ізоляції в середині країн між групами респондентів залежно від їх позиції відносно ринку праці: а) працюючі; б) безробітні, які шукають роботу; в) безробітні, що не шукають роботу (економічно неактивні); г) пенсіонери (табл. 3).

За результатами застосування порівняння виявлено відмінності у значеннях індексів матеріальної депривації та соціальної ізоляції між порівнюваними групами в Україні, Німеччині, Польщі. Найнижче значення адитивного індексу матеріальної депривації спостерігається серед групи пенсіонерів у Німеччині та Польщі (відповідно, 2,00 та 0,67). В Україні, навпаки, порівняння адити-

вного індексу матеріальної депривації між працюючими, безробітними, які шукають роботу, безробітними, які не шукають роботу, та пенсіонерами засвідчило, що найвищим є серед останніх (пенсіонерів) (3,67). Тобто у країнах, де рівень пенсійного забезпечення є низьким (Польща), система соціального захисту створює сприятливі умови для зменшення економіко-структурних проявів соціально-економічного відторгнення цієї групи, незалежно від рівня багатства країни. Водночас в Україні пенсійне забезпечення не заміщує доступу до ресурсів, втрачених у зв'язку з виходом на пенсію за віком (табл. 3).

В Україні значення адитивного індексу матеріальної депривації для безробітних, які шукають роботу та безробітних, які не шукають роботу, не перевищують індексу, розрахованого серед усіх груп. Тобто, на момент опитування, незважаючи на виключення з ринку праці, представники цих груп не відчували скорочення своїх споживчих орієнтирів.

Достатньо сприятливі оцінки можуть свідчити про використання представниками цих груп фінансових ресурсів інших членів домогосподарств, де вони проживають або отримання ними доходу з інших джерел, зокрема, й тіньової зайнятості.

Значення індексів соціальної ізоляції для пенсіонерів в Німеччині, Польщі та Україні перевищують розраховані показники серед усіх груп у кожній країні.

Т а б л и ц я 3

**Порівняння значень індексів матеріальної депривації та соціальної ізоляції**

Питання опитування	Матеріальна депривація			Соціальна ізоляція		
	Німеччина	Польща	Україна	Німеччина	Польща	Україна
Маю оплачувану роботу	1,33	2,00	3,33	1,33	1,67	1,33
Шукаю роботу	3,67	3,00	4,00	1,67	1,67	1,33
Не шукаю роботу	3,67	3,33	4,33	1,67	1,67	1,33
На пенсії	0,67	2,00	3,67	1,67	2,00	2,00
Серед усіх	1,00	2,00	3,67	1,33	1,67	1,66

Джерело: [9]

Це може бути пояснено тим, що зайнятість є основним каналом включення до соціальних мереж. Виключення з робочої сили, пов'язане з виходом на пенсію, призводить до поступової втрати доступу до міжособистісної мережі підтримки. Попри те, що виявлена тенденція характерна всім обраним для порівняння країнам, незалежно від функціонуючих у них моделей соціального добробуту, саме в Україні вона видається вкрай не-

сприятливою. Оскільки в українському суспільстві для пенсіонерів характерна найвища, порівняно з іншими групами, оцінка матеріальної депривації (табл. 3).

Результати порівняння адитивного індексу соціальної ізоляції в Україні показали рівність значень між працюючими, безробітними, які шукають роботу та безробітними, які не шукають роботу (1,33) (табл. 3). Значення індексу соціальної ізоляції для пере-



рахованих груп є нижчими порівняно із значенням, розрахованим серед усіх. Проте у Німеччині та Польщі представники зазначених груп характеризуються більш високим значенням індексу соціальної ізоляції (табл. 3).

Результати показали, що ступінь матеріальної депривації в Україні є вищою порівняно з країнами, які задіяні інші моделі соціального добробуту. Однак аналіз продемонстрував відсутність відмінностей між середніми оцінками соціальної ізоляції в Україні та Польщі, що свідчить про відсутність прямого взаємозв'язку між моделями соціального добробуту та зазначеними виміром відторгнення.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Загалом результати аналізу соціально-економічного відторгнення в Україні засвідчили достатньо негативні тенденції його проявів порівняно з іншими країнами. Потрібно зазначити, що отримані характеристики, скоріше, відображають можливості конструювання вимірювального інструментарію для визначення соціально-економічного відторгнення на даних міжнародного порівняльного дослідження. Результати дослідження є підставою для подальшої оцінки ступеня соціально-економічного відторгнення уразливих груп на ринку праці України, залежно від моделей соціального забезпечення.

Слід зазначити, що обмеженість можливостей інтерпретації результатів аналізу оцінок різних проявів соціально-економічного відторгнення серед безробітних, які шукають роботу та безробітних, які не шукають роботу в Україні зумовлює необхідність проведення окремого аналізу цієї групи.

## Література

1. *Jehoel-Gijsberg G.* Social exclusion of the elderly: a comparative study of EU member states / G. Jehoel-Gijsberg, C. Vrooman // ENEPRI Research Report. – 2008. – № 57. – P. 4.
2. The Human Capital Report. World Economic Forum. 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_HumanCapitalReport\\_2013.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_HumanCapitalReport_2013.pdf)
3. Україна: на шляху до соціального залучення: Національна Доповідь про людський розвиток 2011 / [Е. Лібанова, Ю. Левенець, О. Макарова та ін.]. – К. : Незалежне видання Програми розвитку ООН в Україні, 2011. – 124 с.
4. *Kupets O.* What is behind stagnant unemployment in Ukraine: the role of the

informal sector / Olga Kupets. // Discussion Paper. National University “Kyiv-Mohyla Academy”. Kyiv and IZA Bonn. September 2005, No. 1738. – 47 p.

5. *Bambra C.* Welfare state regimes, unemployment and health: a comparative study of the relationship between unemployment and self-reported health in 23 European countries / C. Bambra, T. Eikemo // Journal of Epidemiology and Community Health. – 2009. Vol. 63. – P. 92–98.

6. *Esping-Andersen G.* The three worlds of welfare capitalism / Gosta Esping-Andersen // Political Science. John Wiley & Sons, May 29, 2013, 260 p.

7. *Kovács J.M.* Approaching the EU and reaching the US? Rival narratives on transforming welfare regimes in East-Central Europe / J. M. Kovács // West European Politics. – 2002, Vol. 25. – № 2. – P. 175–204.

8. *Jehoel-Gijsberg G.* Social exclusion of the elderly: a comparative study of EU member states / G. Jehoel-Gijsberg, C. Vrooman // ENEPRI Research Report. – 2008. – № 57. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ceps.be/book/social-exclusion-elderly-comparative-study-eu-member-states>

9. ESS Round 5: European Social Survey Round 5 Data (2010). Data file edition 3.3. NSD – Norwegian Centre for Research Data, Norway – Data Archive and distributor of ESS data for ESS ERIC.

10. *Абрахамсон П.* Социальная эксклюзия и бедность / П. Абрахамсон // Общественные науки и современность. – 2001. – № 2. – С. 158–166.

11. *Phillipson C.* Social networks and social exclusion: sociological and policy perspectives / C. Phillipson, G. Allan, D.H.J. Morgan Aldershot, England: Ashgate, 2004. 276 p.

12. *Loktieva I.* Approaches to empirical analysis of social exclusion: international comparison / I. Loktieva // Economics & Sociology. – 2016. Т. 9. – № 2. – P. 148–157.

## References

1. Jehoel-Gijsberg, G. & Vrooman, C. (2008). Social exclusion of the elderly: a comparative study of EU member states. ENEPRI Research Report, 57, 4.
2. The Human Capital Report. World Economic Forum (2013). Retrieved from [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_HumanCapitalReport\\_2013.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_HumanCapitalReport_2013.pdf)
3. *Libanova, E. & Levenets, Yu. & Makarova O.* (2011). Ukraine: Towards Social Inclusion: National Human Development Report 2011. Kyev: Independent publication of the





United Nations Development Program in Ukraine, 124.

4. Kupets, O. (2005). What is behind stagnant unemployment in Ukraine: the role of the informal sector. Kiev and IZA Bonn, 1738, 47.

5. Bambra, C. & Eikemo, T. (2009). Welfare state regimes, unemployment and health: a comparative study of the relationship between unemployment and self-reported health in 23 European countries. *Journal of Epidemiology and Community Health*. Vol. 63: 92–98.

6. Esping-Andersen, G. (2013). The three worlds of welfare capitalism. *Political Science*. John Wiley & Sons, May 29, 260.

7. Kovács, J. M. (2002). Approaching the EU and reaching the US? Rival narratives on transforming welfare regimes in East-Central Europe. *West European Politics*. Vol. 25, 2: 175–204.

8. Jehoel-Gijsberg, G. & Vrooman, C. (2008). Social exclusion of the elderly: a

comparative study of EU member states. *ENEPRI Research Report*, 57. Retrieved from <http://ceps.be/book/social-exclusion-elderly-comparative-study-eu-member-states>

9. ESS Round 5: European Social Survey Round 5 Data (2010). Data file edition 3.3. NSD – Norwegian Centre for Research Data, Norway – Data Archive and distributor of ESS data for ESS ERIC.

10. Abrahamson, P. (2001). Social Exclusion and Poverty. *Social sciences and modernity*, 2: 158-166.

11. Phillipson, C. & Allan, G. & Morgan, D.H.J. (2004). *Social networks and social exclusion: sociological and policy perspectives*. Aldershot, England: Ashgate, 276.

12. Loktieva, I. (2016). Approaches to empirical analysis of social exclusion: international comparison. *Economics & Sociology*. Vol. 9, 2: 148–157.

### Лихоносова А. С.

#### Социально-экономическое отторжения: измерения депривации и изоляции

Результаты анализа социально-экономического отторжения в Украине показали достаточно негативные тенденции его проявлений по сравнению с другими странами. Исследование показало, что полученные характеристики, отражающие возможности конструирования измерительного инструментария для определения социально-экономических отторжения по данным международного сравнения. В статье обоснована экономико-структурных и социокультурных проявлений социально-экономического отторжения разных групп населения, а также его измерение через показатели материальной деривации и социальной изоляции. Подчеркнуто, что в контексте социально-экономического отторжения отсутствие реального доступа к эффективной занятости служит не только фактором сокращения потребительских возможностей человека, но и исключением ее из сферы труда. Результаты исследования является основанием для дальнейшей оценки степени социально-экономического отторжения уязвимых групп на рынке труда Украины, в зависимости от моделей социального обеспечения.

*Ключевые слова:* социально-экономическое отторжение, материальная деривация, социальная изоляция, социальная вовлеченность, индикаторы.

### Likhonosova G.

#### Socio-economic exclusion: measurements of deprivation and isolation

The results of the analysis of socio-economic exclusion in Ukraine have shown rather negative tendencies of its manifestations in comparison with other countries. The research showed that the obtained characteristics reflect the possibilities of constructing a measuring instrument for determining socio-economic exclusion according to the international comparison. The article substantiates the economic-structural and sociocultural manifestations of socio-economic exclusion of various groups of the population, as well as its measurement through the indicators of material derivation and social isolation. It is emphasized that in the context of socio-economic exclusion, the lack of real access to effective employment serves not only as a factor in reducing the consumer's capabilities but also in excluding it from the workplace. The results of the study are the basis for further assessment of the degree of socio-economic exclusion of vulnerable groups in the Ukrainian labor market, depending on social security models.

*Key words:* socio-economic exclusion, material derivation, social isolation, social inclusion, indicators.

**Рецензент:** Ушенко Н. В. – доктор економічних наук, професор кафедри «Економіка» Національного авіаційного університету, м. Київ, Україна.

**Reviewer:** Ushenko N. – Professor, Ph.D. in Economics, Professor of Economy Department National Aviation University, Kiev, Ukraine.

*e-mail:* post@nau.edu.ua

Стаття подана 22.02.2018 р.

## МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В статье доказано, что объективной основой конкурентоспособности региона безотносительно субъекта и объекта конкуренции является повышение привлекательности отдельных элементов хозяйственного комплекса региона на целевых рынках. Уточнено определение понятий регион, проведен анализ сущности экономической конкуренции и её функций на региональном уровне, систематизированы подходы к определению термина «конкурентоспособность региона» и проведено их обобщение, рассмотрены процессы межрегиональной конкуренции с точки зрения участников экономического соревнования, объектов соревнования и факторов, позволяющих победить в данном соревновании, а также обобщены полученные результаты в виде логико-структурной схемы.

**Ключевые слова:** потенциал, регион, инновации, конкурентоспособность, механизм.

**Постановка проблемы.** Практика последних десятилетий показывает, что процессы глобализации, сопровождавшиеся снижением тарифных и нетарифных ограничений, развитием информационных сетей и транспортной инфраструктуры, приводили к тому, что экономические субъекты развитых стран получали все более свободный доступ к любым национальным рынкам. При этом менее развитые государства теряли большинство инструментов прямого влияния на экономику, с помощью которых ранее могли обеспечить относительно стабильные доли рынка для национальных производителей.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Возникший впоследствии мировой экономической кризис и обострение геополитических конфликтов обусловили усиление конкурентной борьбы на международных и внутренних рынках, в связи с чем существование целых отраслей национальной экономики для стран с переходной моделью развития оказались под угрозой со стороны экспортеров товаров, капитала, технологий. При этом возобновление режима ограничений во внешней торговле приводит к возникновению дефицита многих видов товаров на внутреннем рынке, снижению доходов отдельных категорий населения и формированию прочих дополнительных предпосылок ухудшения экономической ситуации. Потому сегодня в основе развития национальной экономики в первую очередь лежит способность к эффективному преодо-

лению кризисных явлений, которые перманентно возникают вследствие усиления конкурентной борьбы на всех уровнях экономического пространства.

Таким образом, актуализируется вопрос выявления системных факторов обеспечения экономической безопасности в контексте формирования соответствующей общенациональной и региональной экономической политики, направленной на придание экономической системе свойств дополнительной устойчивости к дестабилизирующему воздействию мировой экономики и геополитических процессов.

Исходя из вышеизложенного, **целью статьи** является анализ предпосылок формирования конкурентоспособности региона в разрезе инновационной составляющей экономической безопасности в условиях кризиса.

**Изложение основного материала исследования.** В опубликованной еще в 1922 году “Тектологии” А. Богданова была впервые разработана общая теория кризисов (как часть общей теории систем) и акцентировалась их универсальная природа. Согласно ключевому в анализируемом отношении тезису этой работы, “всякое изменение (системы) должно рассматриваться как особый кризис. Всякая непрерывность может быть разбита анализом на бесконечную цепь кризисов”. При этом автор, во-первых, подчеркивал, что “равновесие является частным случаем кризиса. В каждом конкретном





случае оно представляет собой определенный кризис движения и знаменует синтез тектологической формы этого движения... понятие кризиса для тектологии универсально". Во-вторых, – обращал внимание на двойственную сущность кризисов: "Кризис является нарушением равновесия и в то же время процессом перехода к некоторому новому равновесию. Это последнее может рассматриваться как граница изменений, которые происходят при кризисе, или как граница его тенденций. Если нам известны тенденции кризиса и те условия, в которых они разворачиваются, то есть возможность заранее предусматривать конечный результат кризиса – то определенное равновесие, к которому он тяготеет". В-третьих, - выделял в связи с этим два типа кризисов в развитии систем: "кризисы С" - "конъюгационные", сопряженные с образованием новых связей, и "кризисы Д" - "разделительные", т.е. знаменующие "разрывы связей, создание новых границ там, где их когда-то не было". Подобное выделение, впрочем, условно, так как "каждый кризис в действительности представляет цепь элементарных кризисов первого и второго типа. Исходный пункт всегда С, конечная фаза всегда Д. Схема одна - СД, допускающая, конечно, под каждым из двух знаков не единичный элементарный кризис, а их переплетающиеся последовательности"[1, с. 39].

Показательной в этом отношении является трактовка термина «кризис», предложенная представителями голландской школы исследования кризисов: "серьезная угроза основным структурам или базовым ценностям или нормам (общественной) системы, которая заставляет принять кардинальное решение в условиях ограниченного времени и значительной неопределённости" [2, с.23].

Отечественные и зарубежные исследователи называют такие основные динамические характеристики кризисов конца XX - начала XXI столетия, как:

1. Усиление трансграничного характера кризисов. Кризисы, как и раньше, начинаются на региональном уровне, но их последствия временами касаются целых регионов мира и даже континентов.

2. Повышение роли средств массовой информации (СМИ) в формировании и развитии кризисов.

3. Кризогенная роль технологического прогресса. Изменения в коммуникационно-информационной среде, которые происходят на протяжении последних десятилетий, носят революционный характер и оказывают неоспоримое влияние на развитие экономики и общества в целом.

4. Прецеденты ослабления экономической роли государства как фактор повышения уязвимости систем к кризисам.

5. Политизация кризисов и их последствий [3, с.63].

Итак, с одной стороны, кризис несёт в себе угрозы стабильности функционирования макроэкономических систем, а с другой стороны представляет собой процесс формирования новых качеств системы, то есть является одним из обязательных элементов её трансформации. При этом преодоление кризисных явлений в национальной экономике, обусловленных конкурентным характером отношений в мировом хозяйстве, зависит от финансово-экономической конкурентоспособности государства на международном уровне. В свою очередь, конкурентоспособность национальной экономики в целом является результатом взаимодействия отдельных ее элементов, в результате которого возникает синергетический эффект.

Если рассматривать экономическую систему страны с точки зрения пространственной организации, в качестве основных ее элементов можно выделить отдельные регионы. Обеспечение финансово-экономической конкурентоспособности регионов, таким образом, является необходимым для обеспечения общей конкурентоспособности государства, а следовательно и инструментом, через который достигается состояние национальной экономики, позволяющее эффективно противостоять кризогенным факторам существующей модели развития мировой экономики.

Для достижения поставленной цели исследования представляется необходимым во-первых, в разрезе поставленной цели уточнение определения понятия регион, во-

вторых, анализ сущности экономической конкуренции и её функций на региональном уровне, в-третьих, систематизация подходов к определению термина «конкурентоспособность региона» и их обобщение, в-четвёртых, рассмотрение процессов межрегиональной конкуренции с точки зрения участников экономического соревнования, объектов соревнования и факторов, позволяющих победить в данном соревновании, и, в-пятых, обобщение полученных результатов в виде логико-структурной схемы.

Итак, регион, как единая социально-экономическая система - довольно сложное динамическое явление. С одной стороны, он представляет собой систему городов и сельских районов, которая характеризуется:

единством территории;

совпадением основных интересов (что позволяет создать их иерархию);

общностью научно-производственных и культурно-бытовых связей, социальной и производственной инфраструктур;

необходимостью согласованных подходов к решению проблем рационального природопользования, к формированию и использованию трудовых ресурсов, а также других вопросов.

С другой стороны, регион - это экономическая система, соответственно в качестве его элементарных составляющих выступают предприятия и организации, при этом связи между ними являются системообразующими [4, с.4].

Анализ научных источников свидетельствует об отсутствии единого, универсального определения понятия „регион”. Как отмечает в своих работах Л. Савельев, „сформированные в последней трети XX столетия подходы к определению содержания понятия „регион” свидетельствуют, что оно стало междисциплинарным, многоаспектным и в каждом случае зависимым от целей, в связи с которыми сформулировано... Универсального определения региона, „на все случаи жизни”, так и не было создано”[5, с.181].

Исходя из задач, поставленных в данной работе, наиболее приемлемым определением региона будет регион экономический, а именно – территориально целостная часть единого хозяйственного комплекса страны с присущими ей взаимосвязанными признака-

ми: характером производственной специализации и мерой комплексности его развития. По своей социально-экономической сущности экономический регион отражает его воспроизведенную целостность и наличие основной целевой функции, направленной на создание и обеспечение комфортных условий жизнедеятельности и существования всем субъектам, которые находятся на его территории (предприятиям, организациям, учреждениям и жителям) [6, с. 23-24].

При этом главной целью территориального управления является создание условий для обеспечения материальных и духовных нужд населения данного региона. На практике эта цель реализуется путем обеспечения функционирования и развития экономики и социальной сферы, охраны окружающей среды и др. Основной функцией региональных органов государственной исполнительной власти является не только осуществление государственной политики на местах, но и эффективное развитие экономического потенциала территории [7, с.38], то есть – обеспечение региональной конкурентоспособности.

Что же в современных условиях понимается под конкурентоспособностью? Толкование термина “конкурентоспособность” непосредственно связано с содержанием понятия “конкуренция”. В переводе с латыни данный термин означает соперничество, борьбу за достижение лучших результатов в любой сфере. Отсюда “конкурентоспособность” можно определить как способность в процессе соперничества достигать лучших результатов в любой деятельности или сфере функционирования. В экономике соперничество приобретает форму экономического соревнования субъектов хозяйствования.

Конкуренция стран, в отличие от конкуренции фирм и отраслей, характеризуется существенным влиянием развития социальной сферы (сферы воспроизводства человеческих ресурсов). Конкуренция стран - это не только соревнование за создание лучших условий для бизнеса, но и соревнование за создание лучших условий жизнедеятельности населения. При этом воспроизводство человеческих ресурсов в каждой стране в первую очередь происходит именно на региональном уровне [8, с. 118-119].





Международная и межрегиональная конкуренция охватывает намного более продолжительные, чем при отраслевом и межфирменном соперничестве, промежутки времени, даже если горизонт планирования политического руководства государства не превышает 4-7 лет. В отличие от фирмы, которая оперирует капиталовложениями, как правило, в одной отрасли или отраслевом комплексе, национальная экономика зависит от межотраслевых и межрегиональных потоков капитала [9, с.48]. Кроме того, государство имеет в своем распоряжении ресурсы для проведения в той или иной мере национальной и региональной научно-технической, социальной, инвестиционной политики.

На сегодняшний день существует много разнообразных определений конкурентоспособности регионов. Среди них можно выделить следующие:

в рамках проекта ОЭСР “Инфраструктура для промышленной конкурентоспособности” предложено понимать под конкурентоспособностью “способность компаний, отраслей промышленности, регионов, наций или групп соседних стран вырабатывать высокий уровень дохода и занятости, находясь в условиях международной конкуренции” [10, с.116];

конкурентоспособность региона - это способность расположенных на его территории предприятий соревноваться с реальными и потенциальными конкурентами за потребителя на целевом сегменте рынка в конкретный период времени благодаря определенному сочетанию свойств производимых ими товаров, условий воспроизводства основных факторов производства и использования других управляемых факторов ;

конкурентоспособность региона - обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, которое выражается через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику;

конкурентоспособность региона - способность региона обеспечивать производ-

ство конкурентоспособных на международном уровне товаров и услуг в условиях эффективного потребления существующих факторов производства (экономического потенциала), использование существующих и создание новых конкурентных преимуществ, сохранение (повышение) уровня жизни при соблюдении международных экологических стандартов [13].

Большинством исследований на всех уровнях анализа выделяется ценовая и структурная (общая) конкурентоспособность. При этом общая конкурентоспособность системно освещает производственно-технологический и экспортный потенциал региона [14, с.40]. В целом, конкурентоспособной можно считать экономику региона, которая обеспечивает:

поддержку возрастающих стандартов жизни;

привлечение инвестиций в производственную и непроизводственную сферы экономики региона;

достижение и сохранение таких позиций, при которых предприятия хозяйственного комплекса региона успешно реализуют на внутреннем и внешнем рынке свою продукцию.

Систематизируя существующие подходы к определению конкурентоспособности региона, можно определить ее, как способность использовать конкурентные преимущества и позиции региона на целевых рынках с целью выполнения его основной функции. Предложенный подход требует определения тех параметров экономической системы региона, которые в первую очередь используются для определения его конкурентных позиций. При этом, рассматривая конкурентоспособность региона как элемент международной конкурентоспособности страны в целом, необходимо рассматривать эти параметры во взаимосвязи с общегосударственными показателями конкурентоспособности.

Если рассматривать конкурентоспособность региона с позиций структуры экономического соревнования, в рамках которого регион старается достичь определенных преимуществ, необходимо определить

участников подобного соревнования, объект соревнования и факторы, которые позволяют достичь в этом соревновании победы.

Итак, субъектами конкуренции на региональном уровне могут быть как отдельные регионы в рамках страны, так и территории других государств. При этом, когда речь идет о конкуренции регионов в рамках страны, объектом соревнования в первую очередь становятся внутренние и внешние инвестиции, а также трудовые ресурсы. Когда конкурируют регионы, разделенные государственными границами, объектом конкуренции в первую очередь становятся потребители продукции промышленных комплексов регионов на мировом и внутреннем рынках.

Исходя из специфических свойств объектов конкуренции можно назвать главные факторы достижения конкурентных преимуществ. Если объектом соревнования являются инвестиции, главными факторами становятся природные условия (географическое расположение территории, наличие природных ресурсов), человеческий потенциал (наличие работников с достаточным уровнем квалификации), а также ёмкость и доступность целевых рынков, институциональная инфраструктура и законодательная база инвестирования. Если объектом соревнования являются трудовые ресурсы, главным фактором становится достигнутый в рамках данного региона средний уровень жизни (средний уровень оплаты труда, развитость коммунальной инфраструктуры и др.). Если объектом соревнования являются потребители продукции, главными факторами становятся технологические факторы, т.е. способность за счет новых и усовершенствованных технологий повышать качество и снижать себестоимость продукции, которая производится предприятиями промышленного комплекса региона.

Все факторы конкурентоспособности экономического комплекса региона можно разделить на поддающиеся и не поддающиеся управлению. Такие факторы, как географическое положение и природные ресурсы, конечно, управлению не подлежат. С другой стороны, такие факторы, как уровень жизни населения, институциональная инфраструктура и законодательная база экономической деятельности, развитие технологий и некоторые другие могут быть целенаправленно изменены, а следовательно, поддаются

управлению на региональном и общегосударственном уровне.

Следует отметить, что между отдельными факторами конкурентоспособности, которые поддаются управлению, существует определенная иерархическая взаимосвязь. Так, наличие человеческого потенциала как фактора конкурентоспособности в соревновании за инвестиции зависит от среднего уровня жизни в регионе как фактора конкурентоспособности в соревновании за сохранение высококвалифицированных работников. В свою очередь, высокий уровень жизни в регионе может быть обеспечен при условии роста в рамках региона доходов предприятий, достижимого благодаря увеличению объемов реализованной на внутреннем и внешнем рынках продукции (предоставленных услуг) за счет улучшения качества и повышения эффективности экономической деятельности.

Проведенный объект-субъектный анализ позволяет представить межрегиональную конкуренцию в виде логико-структурной схемы (рис. 1).

Большинство специалистов обычно сходятся в том, что основные черты современного развития мировой экономической системы предопределяются качественными, революционными изменениями в технологическом, транспортно-коммуникационном, информационном базисе экономики и всего человеческого сообщества, которые происходят на протяжении последних десятилетий

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Итак, полученные результаты исследования дают возможность утверждать, что:

1. В современных условиях в основе развития национальной экономики в первую очередь лежит способность к эффективному преодолению кризисных явлений, которые перманентно возникают вследствие усиления конкурентной борьбы на всех уровнях экономического пространства, т.е. финансово-экономическая конкурентоспособность на макроуровне. Обеспечение финансово-экономической конкурентоспособности регионов, таким образом, является необходимым для обеспечения общей конкурентоспособности государства.



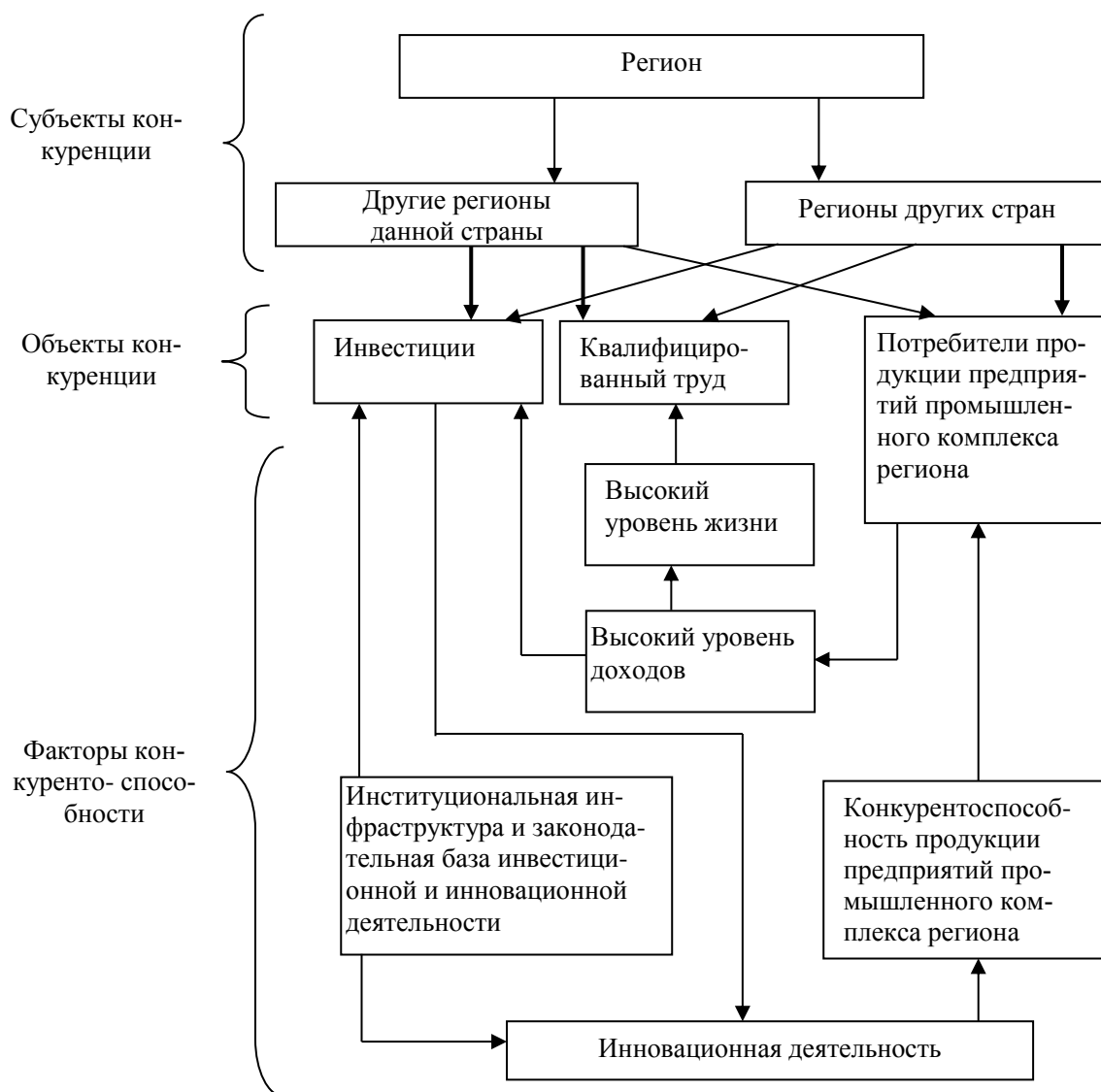


Рис. 1. Логико-структурная схема межрегиональной конкуренции

Источник: разработано автором

2. По своей социально-экономической сущности экономический регион отражает его воспроизведенную целостность и наличие основной целевой функции, направленной на создание и обеспечение комфортных условий жизнедеятельности и существования всем субъектам, которые находятся на его территории (предприятиям, организациям, учреждениям и жителям). Систематизируя существующие подходы к определению конкурентоспособности региона, можно определить ее, как способность использовать конкурентные преимущества и позиции региона на целевых рынках с целью выполнения его основной функции.

3. Ключевыми параметрами финансово-экономической конкурентоспособности с точки зрения экономической безопасности

государства являются доля инновационной продукции в общем объеме изготовленной продукции и доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве. Это обусловлено тем, что экономическое развитие предусматривает повышение эффективности хозяйственной деятельности, происходящее за счёт использования новой техники и оборудования, произведенного машиностроительными предприятиями. Так инновация в машиностроении оказывает на инновационную сферу мультипликативный эффект, приводя к комплексным инновациям в других отраслях и инициируя инновационную модель развития региона и страны в целом. При этом низкий удельный вес собственной машиностроительной продукции в общем объеме потребления означает вытес-



нение отечественных научно-исследовательских учреждений с рынка новейших технологий, снижение спроса на высококвалифицированные кадры и падение интеллектуального потенциала страны.

4. Инновационное развитие региона представляет собой синергетический эффект от результатов развития отдельных элементов экономической системы региона, таких как промышленность, государственное управление, социальная сфера. Можно определить его как совокупность перманентных взаимосвязанных производственных, административных и социальных инноваций в региональной экономической системе. Базой инновационного развития региона служит инновационное развитие промышленности, а ключевым элементом инновационного развития промышленности – инновационное развитие машиностроительного комплекса как элемент процесса регионального воспроизводства инноваций. При этом в данной статье предложено структурирование процесса регионального воспроизводства инноваций в виде последовательности из семи этапов, замкнутых в “цепь”.

5. Целенаправленность развития подразумевает управление формированием и использованием инновационного потенциала, т.е. создание и функционирование соответствующих систем и механизмов управления. На региональном уровне механизм управления формированием и использованием инновационного потенциала может быть построен вокруг системы государственного управления в регионе, при этом его функционирование невозможно без установления четких принципов и методов взаимодействия государства и предприятия, которые являются главными факторами результативности функционирования данного механизма.

### Литература

1. *Порфирьев Б. Н.* Современные концепции кризисов и принятие управленческих решений / Б. Н. Порфирьев // Российский экономический журнал. – 2004. – №4. – С. 37-50.
2. *Svedin, Lina M.* Organizational Cooperation in Crises / Lina M. Svedin. – London:

Ashgate Publishing, 2009. – 174 p.

3. *Петров Ю.* Становление глобально-информационного технологического уклада в России: сценарии технико-экономического развития и задачи реформирования финансовых институтов / Ю. Петров, М. Жукова, А. Карапетян А. // Российский экономический журнал. – 2002. – №2. – С. 61-69.

4. *Адамов Б. И.* Реструктуризация хозяйственного комплекса региона и её влияние на развитие городов Донецкой области / Б.И. Адамов, В.А. Кавыршина // Менеджер. – 2002. – №6 (22). – С. 4–10.

5. *Денисов Ю.* Регіональний дискурс: сутність, еволюція, сучасні уявлення, перспективи розвитку / Ю. Денисов, Л. Савельєв, Л. Шевчук // Регіональна економіка. – 2003. – №1. – С.179-185.

6. *Василенко В. Н.* Архитектура регионального экономического пространства / В. Н. Василенко. – Донецк: Юго-Восток, 2006. – 311 с.

7. *Максимов В.* Стимулирование эффективного использования экономического потенциала региона / В. Максимов // Академічний огляд. – 2001. – №2. – С. 37 – 40.

8. *Червова Л.* Потенциал конкурентоспособности промышленности регионов Украины / Л. Червова, Л. Кузьменко, М. Дубинина, С. Кацура, В. Ляшенко // Общество и экономика. – 2006. – №2. – С.113-135.

9. *Рей А.* Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортно-ориентированном развитии // Вопросы экономики. – 2004. – №8. – С.46-65.

10. *Лазарева Е.В.* Влияние инновационной деятельности на уровень конкурентоспособности регионов / Е.В. Лазарева // Экономические инновации. – 2003. – №17. – С. 115-129.

### References

1. *Porfiryev, B.* (2004). Modern concepts of crises and the adoption of managerial decisions. Russian economic journal, 4: 37-50.
2. *Svedin, Lina M.* (2009). Organizational Cooperation in Crises. London: Ashgate Publishing, 174.
3. *Petrov Yu., & Zhukova M. & Karapetyan A.* (2002). The formation of the global information technology in Russia: scenarios of technical and economic development and the tasks of reforming financial institutions. Russian Economic Journal, 2: 61–69.





4. Adamov, B. I. & Kavirshina, V. A. (2002). Restructuring of the economic complex of the region and its impact on the development of the cities of the Donetsk region. *Manager*, 6 (22): 4-10.

5. Denisov, Yu. & Savelyev, L. & Shevchuk, L. (2003). Regionalny discourse: sutnist, evolyutsiya, suaschany uyavlennya, prospect rozvitku. *Regionalnoy ekonomika*, 1: 179 – 185.

6. Vasilenko, V. N. (2006). Architecture of the regional economic space. Donetsk: South-East, 311.

7. Maksimov, V. (2001). Stimulation of the effective use of the region's economic potential. *Akademicheskii oglyad*, №2: 37–40.

8. Chervova, L. & Kuzmenko, L. & Dubinina, M. & Katsura, S. & Lyashenko, V. (2006). Potential of competitiveness of the industry of the regions of Ukraine. *Society and economy*, 2: 113–135.

9. Ray, A. (2004). Competitive strategies of state-shock and firms in export-oriented development. *Issues of economics*, 8: 46–65.

10. Lazareva, E. V. (2003). Influence of innovative activity on the level of competitiveness of regions. *Economic Innovations*, 17: 115–129.

**Павлиш Е. В.**

### **Механізм формування і використання інноваційного потенціалу регіону**

У статті доведено, що об'єктивною основою конкурентоспроможності регіону безвідносно суб'єкта та об'єкта конкуренції є підвищення привабливості окремих елементів господарського комплексу регіону на цільових ринках. Уточнено визначення понять регіон, проведено аналіз сутності економічної конкуренції та її функцій на регіональному рівні, систематизовані підходи до визначення терміна «конкурентоспроможність регіону» та проведено їх узагальнення, розглянуті процеси міжрегіональної конкуренції з точки зору учасників економічного змагання, об'єктів змагання і факторів, що дозволяють перемогти в даному змаганні, а також узагальнені отримані результати у вигляді логіко-структурної схеми.

*Ключові слова:* потенціал, регіон, інновації, конкурентоспроможність, механізм.

**Pavlysh E.**

### **Mechanism for formation and use innovative potential of the region**

The article proves that an objective basis for the region's competitiveness, regardless of the subject and the object of competition, is to increase the attractiveness of certain elements of the region's economic complex in the target markets. The definition of regional concepts has been clarified, the essence of economic competition and its functions at the regional level have been analyzed, approaches to the definition of the term "regional competitiveness" have been systematized and the processes of inter-regional competition from the point of view of participants in economic competition, objects of competition and factors allowing to win in This competition, as well as generalized results obtained in the form of a logical and structural scheme.

*Key words:* potential, region, innovations, competitiveness, mechanism.

**Рецензент:** Нусратуллин В. К. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и социологии Уфимского центра Российской Академии наук, г. Уфа, Российская Федерация.

**Reviewer:** Nusratullin V. – Professor, Ph.D. in Economics, Deputy Director for Research of the Institute of Economics and Sociology, Ufa Centre of the Russian Academy Sciences, Ufa, Russian Federation.

*e-mail:* nvk-ufa@rambler.ru

*Статья подана*  
21.01.2017 г.

## ПРОЦЕССЫ ГЕНЕРИРОВАНИЯ ЗОН ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ АТТРАКТОРОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ

В статье рассматриваются методологические вопросы формирования эффективного институционального обеспечения развития регионального предпринимательства. Обосновывается целесообразность исследования деловой среды развития предпринимательства с применением конфигурационного подхода. Разработан новый методологический подход, согласно которому совокупность институтов деловой среды, скомбинированных в определенной институциональной конфигурации, формирует локальное силовое (энергетическое) институциональное поле, в котором функционирует совокупность субъектов предпринимательства. Вводится инновационное понятие зон институциональных аттракторов, которые представляют собой своеобразное энергетическое пространство, возникающее в контуре институциональной конфигурации деловой среды, которое воздействует на субъекты предпринимательства и через это задает основной вектор его развития. Предлагается модель оценки ожидаемого дополнительного дохода органов региональной власти получаемой в результате институциональной реконфигурации региональной деловой среды, обеспечивающей дополнительную экономическую отдачу от субъектов предпринимательства и повышающей их вклад в социально-экономическое развитие территории.

**Ключевые слова:** предпринимательство; региональная деловая среда; институциональные конфигурации; инновационные аттракторы; силовое институциональное поле, реконфигурация.

**Постановка проблемы.** В свете последних заявлений руководства России об неизменности социального курса государства и приоритете задач выполнения взятых на себя социальных обязательств, вопросы устойчивого развития российской экономики становятся все более актуальными. Аналогичные требования на современном этапе будут выдвигаться и к региональной экономике в силу того, что начинают наблюдаться тенденции к смене парадигмы государственной политики в сфере регионального развития в пользу децентрализации полномочий и, соответственно, переструктурирования межбюджетных отношений. Все это обуславливает значительное повышение требований к качеству региональной экономики, ее способности не только генерировать достаточный объем ресурсов для выполнения социальных обязательств, но и формировать серьезные заделы для инновационного развития региона и повышения его конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках. Таким образом, вопрос ставится о способности региональной экономики генерировать и поддерживать необходимые темпы экономического роста. При этом в стратегическом контексте важен не только факт самого экономического роста, важна структура этого роста с точки зрения наличия в ней инновационной компоненты. Конечно, на инновационность экономики оказывают

влияние многие факторы, однако основным из них, как на уровне страны, так и на уровне регионов являются все же институты, ввиду того, что они «влияют на стимулы к инновациям и развитию новых технологий, на стимулы к реорганизации производства и распределению, а также на стимулы к накоплению физического и человеческого капитала» [1]. Большое значение для реализации инновационной модели функционирования региональной экономики имеет частное предпринимательство, уровень и качество развития которого также в значительной мере может определяться институтами. У. Баумоль утверждал, что именно действующие в экономике законы и правила – а не совокупное предложение предпринимателей или характер преследуемых ими целей – определяют существенные изменения в показателях роста предпринимательства в различные периоды развития тех или иных государств [2].

По нашему мнению, в настоящее время существует настоятельная потребность в институциональной модернизации деловой среды бизнеса не только на федеральном, но и, может быть, даже и в первую очередь, на региональном уровне. Отсутствие серьезных прорывов в сфере развития предпринимательства (за небольшим исключением), свидетельствует о том, что сложившиеся в значительной части регионов институциональ-





ные условия, по всей видимости, исчерпали свой потенциал стимулирования бизнеса.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Как известно, одним их ключевых факторов, оказывающих воздействие на динамику социально – экономического роста субъектов Российской Федерации, является качество институционального обеспечения [14] деловой среды региона, определяющего базовые условия функционирования экономических агентов, результативность хозяйственной деятельности которых оказывает прямое воздействие на уровень социально-экономического развития территории. Вместе с тем, деловая среда отдельных регионов характеризуется наличием различных институциональных барьеров на пути развития предпринимательства, низким качеством институционального обеспечения процессов взаимодействия экономических агентов, что проявляется в достаточно высоком уровне оппортунистического поведения как представителей властных структур, так и субъектов предпринимательства. Такое положение дел обуславливает необходимость дальнейшего исследования параметров региональной деловой среды на основе институционального подхода [10; 18; 22; 23], в рамках которого видится целесообразным учет пространственной специфичности правил ведения бизнес-деятельности. С целью развития имеющихся подходов к исследованию экономических институтов представляется целесообразным использовать концепцию институциональных конфигураций.

Данная концепция еще не получила широкого развития в теории и методологии институционального анализа, но, по нашему мнению, имеет серьезные научные перспективы, о чем свидетельствует рост, в последние годы числа публикаций, посвященных конфигурационному анализу в зарубежной печати [19; 20; 21]. Среди отечественных исследований нужно отметить работу Д. Фролова, в которой автор достаточно последовательно обосновывает новую версию методологического институционализма, в основе которой лежит «концепция институциональных конфигураций, направленная на преодоление искусственного разрыва субъектно-объектной структуры институтов и их систем, когда институты десубъективированы, а агенты деинституционализированы» [15]. По мнению Д. Фролова, применение концепции институциональных конфигура-

ций, то есть моделей взаимодействия институтов и их стейкхолдеров в конкретном экономическом пространстве, позволяет рассматривать «институционализацию в единстве ее субъектов (отношенческих и категориальных социальных групп) и факторов (институтов)» [15], что с нашей точки зрения, позволяет повысить эффективность институционального анализа при проведении прикладных исследований. В целом данный подход представляется достаточно перспективным, как в теоретико-методологическом, так и в практическом аспектах.

Необходимо отметить, что концепция институциональных конфигураций уже на протяжении нескольких лет нами применяется к исследованию региональной деловой среды развития предпринимательства. Впервые конфигурационный подход к исследованию институтов деловой среды был обоснован в нашей работе 2014 года [4, 14], в которой нами предпринята попытка проанализировать и обосновать дифференциацию институциональной среды в территориально-пространственном контексте в зависимости от характера взаимодействия базовых и дополнительных (формальных и неформальных) региональных институтов и дано следующее определение: институциональная конфигурация региональной деловой среды представляет собой формы соотношения базовых и дополнительных региональных институтов с учетом сложившейся в регионе системы формального и неформального взаимодействия экономических агентов. В соответствии с данным пониманием, институциональная конфигурация региональной деловой среды обуславливает степень и характер трансформации действия базовых институтов при их внедрении в региональную деловую практику.

Как известно, совокупность институтов, регулирующих взаимодействие между экономическими агентами, формирует собой институциональную структуру деловой среды [11]. При этом вариации институциональных структур деловой среды в разных регионах России отличаются внутренними конструктивными особенностями институционального построения, которые характеризуется, например, различной способностью преломлять траекторию развития проектируемых в федеральном центре институтов взаимодействия экономических агентов при их внедрении в региональную деловую

практику. Причем характер этих преломлений может иметь как положительный, так и отрицательный эффект для практики деловых отношений в регионе, и, соответственно, свидетельствовать об эффективности или неэффективности региональной деловой среды. Речь идет о возможностях так называемого целевого и нецелевого использования институтов экономическими агентами. Л. Полищук считает, что институты при определенных условиях могут непредвиденным образом воздействовать на стимулы и поведение экономических агентов, которые находят возможности извлечения личной выгоды из нецелевого использования институтов [12]. Так же он приводит следующую типологию нецелевого использования институтов: эксплуатация информационной асимметрии, манипулирование институтами, использование институтов в качестве прикрытия, «подчинение институтов» [12]. По нашему мнению, в основе данной типологии лежат, прежде всего, различные способы интерпретации формальных институтов, допускающей их нецелевое использование с целью извлечения личных выгод. Нужно сказать, что, несмотря на меры, направленные на формирование эффективной институциональной среды, на местах интерпретация формальных институтов с позиций нецелевого использования остается весьма распространенной практикой. Так, например интерпретация положений Федерального закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" на местах зачастую осуществляется таким образом, что при формальном нарушении закона финансы, выделяемые на поддержку малого и среднего предпринимательства, очень часто перераспределяются не в пользу эффективных и имеющих потенциал роста бизнесов, а на поддержку не всегда экономически эффективного хозяйствующего субъекта, в котором есть личная заинтересованность ресурсораспорядителя (в терминах предложенных Л. Полищуком данная интерпретация институтов для нецелевого использования может быть названа - эксплуатация информационной асимметрии). Вместе с тем, с другой стороны, можно говорить об характере интерпретации институтов и с точки зрения целевого использования. Например, нарушение индивидуальным предпринимателем законодательства в обла-

сти обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения (Статья 6.3 КоАП РФ) может наказываться либо штрафом (от пятисот до одной тысячи рублей) либо административным приостановлением деятельности на срок до девяноста суток. Совершенно понятно, что разница в применении первого или второго вида административного наказания для предпринимателя может быть довольно существенной. Вполне естественно, что при наличии такого диапазона действий интерпретация данного нормативного положения и, соответственно характер его применения, в значительной мере будет определяться структурой стимулов лица, принимающего решение о наложении взыскания.

**Цель статьи** – отобразить инновационные подходы к процессам генерирования зон институциональных аттракторов в региональной деловой среде.

**Изложение основного материала исследования.** На сегодня можно говорить об интерпретации институтов и с точки зрения целевого использования, и с точки зрения нецелевого использования, при этом формат интерпретации будет зависеть от структуры платежей экономических агентов, участвующих во взаимодействии.

Исходя из вышеизложенного, можно заключить, что ключевым фактором, приводящим к реальной дифференциации условий ведения бизнеса в региональном срезе, является то, что на уровне регионов зачастую формальные «правила игры» сформированные, в том числе, с учетом интересов региональных стейкхолдеров, трактуются, интерпретируются и применяются различными участниками экономического взаимодействия (стремящимися улучшить свою структуру платежей) по-разному, в зависимости от преследуемых целей. Именно данная особенность обуславливает существенные различия в параметрах деловой среды разных регионов страны и приводит к формированию специфических, дифференцированных относительно участников взаимодействия, «правил игры» в пространственном контексте.

По сути, речь идет не только о «корректировке» способов применения базовых формальных институтов в результате их взаимодействия с дополнительными региональными формальными и неформальными институтами региональной деловой среды с





учетом интересов, ресурсов влияния и стратегий разнообразных стейкхолдеров в отношении институтов, но и о персонифицированной интерпретации в свою пользу уже скорректированных и действующих локально институтов экономическими агентами, обладающими определенным ресурсным потенциалом.

В этой связи, с нашей точки зрения, представляется возможным говорить о новом подходе к институциональному анализу, в рамках которого мы утверждаем, что институты как формальные, так и неформальные обладают определенной энергией (или энергетическим потенциалом), т.е. способностью совершать работу по реализации ограничительных мер. Эта энергия неосвязаема, что затрудняет эмпирическое исследование ее параметров, но она существует и это необходимо принимать во внимание. Однако в любом случае совокупность институтов будет обладать определенной энергией. Следовательно, можно констатировать, что совокупность институтов деловой среды, по сути, формирует локальное (ограниченное определенной территорией) силовое (энергетическое) институциональное поле, в котором функционирует совокупность субъектов предпринимательства, и которое воздействует на параметры их деятельности. Возможность влияния силового (энергетического) институционального поля на субъект предпринимательства, с нашей точки зрения, определяется тем, что последний обладает определенным институциональным потенциалом (зарядом). Институциональный заряд субъекта предпринимательства - это его потребность и способность вступать во взаимодействие с другими агентами деловой среды и формировать рациональную сеть деловых взаимодействий. Параметры институционального заряда конкретного субъекта предпринимательства, по нашему мнению, определяются комбинацией детерминант его бизнес - потенциала к которым мы относим: ментальность, степень готовности к риску, инициативность, наличие ресурсов, нацеленность на достижение результата (прибыли), а также отношение к закону. Представляется, что именно комбинация и соотношение выделенных детерминант бизнес-потенциала определяют внутреннюю установку предпринимателя на желаемую (рациональную) конфигурацию сети деловых взаимодействий. Однако процесс построения

рациональной локальной сети деловых взаимодействий сопровождается его столкновением с ограничениями, накладываемыми институтами, в результате чего формируемая сеть испытывает определенное энергетическое воздействие и развивается в определенном направлении.

Таким образом, в контуре регионального силового (энергетического) институционального поля возможно возникновение так называемых институциональных аттракторов, то есть своеобразного энергетического пространства, генерируемого определенной комбинацией взаимосвязанных и взаимодействующих базовых и дополнительных региональных формальных и неформальных институтов, а также способов их интерпретации и применения, взаимодополняющее и комплементарное воздействие которого побуждает (принуждает) экономических агентов, функционирующих на определенной территории, к выбору соответствующего направления деятельности.

Потенциально зоны положительного институционального аттрактора деловой среды могут формироваться в контуре двух моделей институциональных конфигураций региональной деловой среды, которые мы условно назовем X – модель и Y – модель.

В Y – модели институциональной конфигурации региональной деловой среды энергетическое поле, обладающее определенной институциональной векторной индукцией, образуется в результате согласованного и сбалансированного давления на деятельность экономических агентов региональных институтов государственного регулирования и стимулирования предпринимательства, институтов общественного регулирования и НКО, а также институтов саморегулирования бизнеса.

В X–модели энергетическое поле, обладающее определенной институциональной векторной индукцией формируется («закручивается») вокруг институтов власти, образующих своеобразный стержень «институциональной воронки аттрактора». При этом деятельность всех элементов региональной власти, обладающих соответствующими регуляторными полномочиями в экономической сфере, должна быть четко скоординирована между собой и региональными «группами влияния» и сориентирована на единый результат. Положительное энергетическое воздействие поля, «затягивающее»

экономических агентов в зону институционального аттрактора и заставляющее их развиваться по определенной траектории, определяется правилом - «чем выше институциональная лояльность субъекта бизнеса, тем больше вероятность его коммерческого успеха». Другими словами, в рамках данного

типа аттрактора экономические агенты будут более успешны в случае функционирования в фарватере политики региональных властей, выполняющих роль локомотива социально – экономического развития региона (рис.1).

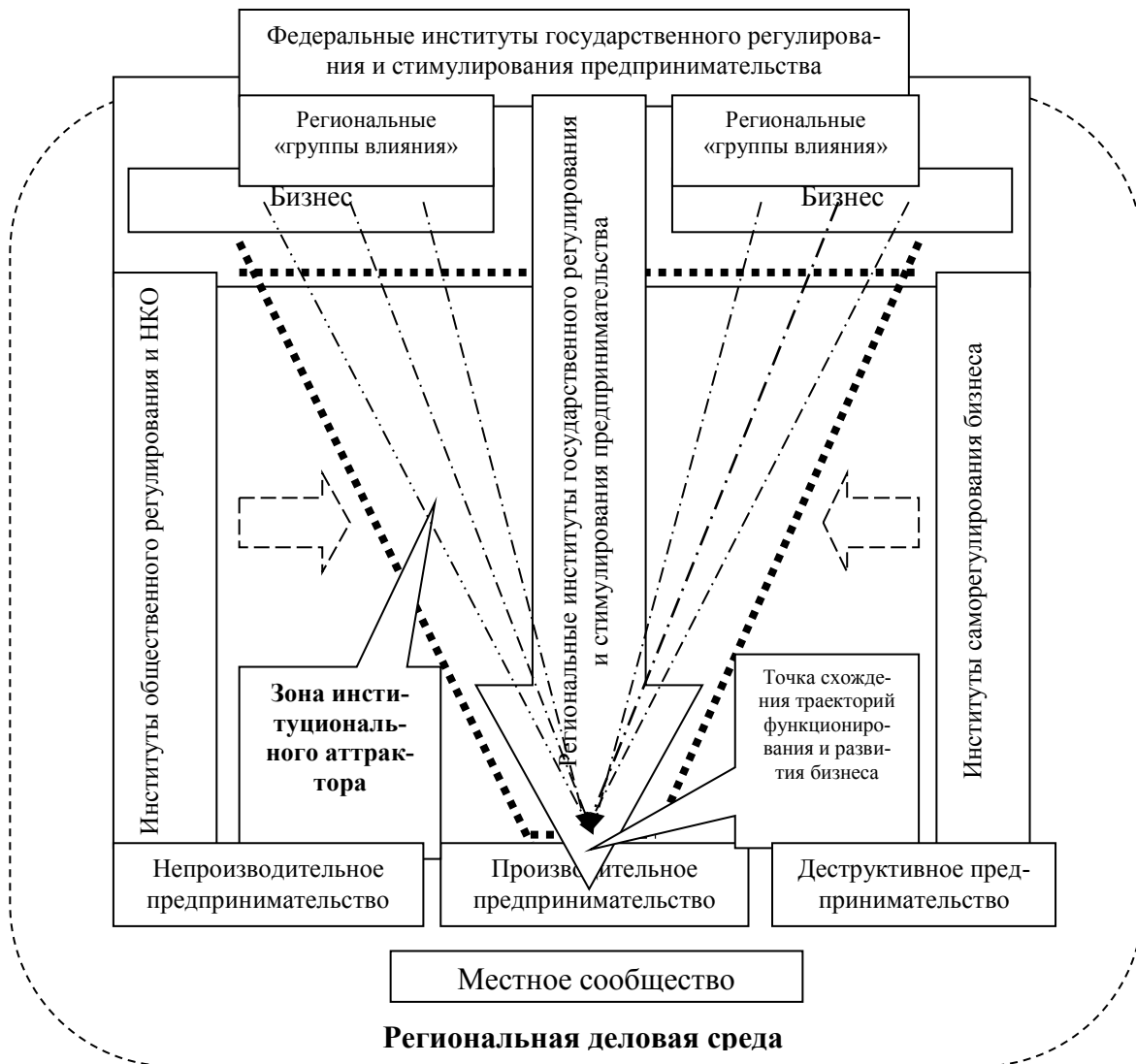


Рис. 1. Упрощенная схема X – модель институциональной конфигурации региональной деловой среды

Источник: разработано авторами

По нашему мнению, контуры именно такой модели институциональной конфигурации региональной деловой среды, генерирующей зону положительного институционального аттрактора, начинает все более четко вырисовываться в Республике Татарстан, где региональным властям удалось сформировать зону положительного институционального аттрактора с довольно мощной энергетикой, способной даже «перетягивать» инвесторов, первоначально планирующих заходить в другой регион.

В целом, задача институциональной реконфигурации региональной деловой среды с возможностью формирования зоны положительного аттрактора представляется нам весьма сложной и неоднозначной. В этом контексте весьма актуальной видится позиция Я. Кузьмина, В. Радаева, А.Яковлева, Е.Ясина, которые считают, что многие институциональные реформы проваливались (и продолжают проваливаться) вследствие того, что реформаторы постоянно недоучитывают сложность институцио-





нальных систем, в результате чего из внимания упускаются следующие ключевые моменты: институты связаны между собой и их состав принципиально неоднороден [6].

Представляется, что институциональная реконфигурация региональной деловой среды может иметь серьезный шанс на успех, если будет согласована с ресурсными, технологическими и институциональными ограничениями и базироваться на встроенных механизмах, стимулирующих запланированные изменения институтов и предотвращающих возникновение дисфункций и институциональных ловушек.

Фактором ограничения для практики институциональной реконфигурации деловой среды, по нашему мнению, является эффект PathDependency, или «эффект колеи» [2], в какой то мере задающий вектор институционального развития общества, в том числе на региональном уровне. В этой связи представляется, что институциональная конфигурация региональной деловой среды, может рекомбинироваться и «модифицироваться» только в контуре этой «колеи», вбирая в себя все то лучшее, что может быть создано в рамках общей траектории институционального развития российской деловой среды. Попытка в рамках отдельного региона «перепрыгнуть» на институциональную траекторию другой «колеи» вряд ли может быть успешна, или будет носить в значительной мере формальный, то есть декларативный, а чаще декоративный характер.

Поэтому на настоящем этапе развития институциональной среды наиболее приемлемой и эффективной является институциональная реконфигурация региональной деловой среды на основе X – модели.

Важнейшим фактором успешной реализации X – модели является способность региональной власти объединить региональные элиты для целей поддержки институциональных преобразований. Это обусловлено тем, что эффективно институциональная среда функционирования бизнеса будет меняться только в том случае, когда в этих изменениях (хотя бы частично) будут заинтересованы группы влияния, оказывающие решающее влияние на формирование и поддержание «правил игры» в деловой практике. Следовательно, важнейшим условием успешной реконфигурации является консолидация региональных элит путем формирования широкой региональной коалиции в ее

поддержку, «которая помимо прямых действий способна генерировать поток ресурсов и влияния для компенсации возможных потерь групп, проигрывающих в результате воплощения в жизнь данного варианта развития» [1].

В случае запуска механизма институциональной реконфигурации региональной деловой среды модель ожидаемого дополнительного дохода органов региональной власти (местного самоуправления) можно представить в виде функции полезности:

$$U(d_i, P_s, P_r, F_j, Q_j, g_j) = (1 - P_s) \cdot [(d_i - Q_j) - P_r \cdot F_j] + P_s \cdot [(d_i - Q_j) - P_r \cdot F_j - g_j], \quad (1)$$

где  $d_i$  – средняя величина дополнительной экономической отдачи от  $i$ -субъекта бизнес, обусловленная формированием благоприятных условий осуществления предпринимательской деятельности в результате институциональной реконфигурации региональной деловой среды;  $P_s$  – вероятность сохранения параметров функционирования  $i$ -субъекта бизнеса в прежнем режиме (неприятие бизнесом институциональных изменений);  $F_j$  – ресурсное обеспечение, направляемое на институциональную реконфигурацию региональной деловой среды  $j$ -м органом власти;  $P_r$  – вероятность формирования региональной коалиции групп интересов и положительного решения о запуске механизма институциональной реконфигурации региональной деловой среды;  $Q_j$  – издержки  $j$ -органов власти в связи с принуждением экономических агентов к функционированию по новым правилам игры, складывающихся в контуре новой институциональной конфигурации региональной деловой среды;  $g_j$  – дополнительные издержки  $j$ -органов власти в результате недофинансирования территории, обусловленные недостаточно рациональной институциональной реконфигурацией региональной деловой среды

Приравняв полученную функцию (1) к нулю, после соответствующих преобразований, получаем:

$$d_i = Q_j + P_r \cdot F_j + P_s \cdot g_j \quad (2);$$

$$Q_j = d_i - P_r \cdot F_j + P_s \cdot g_j \quad (3);$$

$$P_s = d_i - Q_j - P_r \cdot F_j / g_j \quad (4);$$

$$P_r = d_i - Q_j - P_s \cdot g_j / F_j \quad (5);$$

$$F_j = d_i - Q_j - P_s \cdot g_j / P_r \quad (6)$$



Из полученных формул представляется возможным просчитать ряд параметров институциональной конфигурации региональной деловой среды, обеспечивающей допол-

нительную экономическую отдачу от субъектов предпринимательства и повышающей их вклад в социально-экономическом развитии территории (табл.1).

Т а б л и ц а 1

Значения средней величины дополнительной экономической отдачи  $i$ - субъекта бизнеса

$P_s \backslash g_j$	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0,1	0,15	0,16	0,17	0,18	0,19	0,2	0,21	0,22	0,23	0,24
0,2	0,16	0,18	0,2	0,22	0,24	0,26	0,28	0,3	0,32	0,34
0,3	0,17	0,2	0,23	0,26	0,29	0,32	0,35	0,38	0,41	0,44
0,4	0,18	0,22	0,26	0,3	0,34	0,38	0,42	0,46	0,5	0,54
0,5	0,19	0,24	0,29	0,34	0,39	0,44	0,49	0,55	0,59	0,64
0,6	0,2	0,26	0,32	0,38	0,44	0,5	0,56	0,62	0,68	0,74
0,7	0,21	0,28	0,35	0,42	0,49	0,56	0,63	0,7	0,77	0,84
0,8	0,22	0,3	0,38	0,46	0,54	0,62	0,7	0,78	0,86	0,94
0,9	0,23	0,32	0,41	0,5	0,59	0,68	0,77	0,86	0,95	1,04
1	0,24	0,34	0,44	0,54	0,64	0,74	0,84	0,94	1,04	1,14

Источник: разработано авторами

Экономический смысл модели заключается в оценке потенциальных выгод органов власти, запускающих механизм институциональной реконфигурацией региональной деловой среды с целью получения дополнительных ресурсов в условиях сокращения доходов бюджета и роста социальных обязательств.

В целом институциональная реконфигурация деловой среды позволит решить основную задачу – создание единого конкурентного пространства для предпринимательских структур, в контуре которого коммерческих успехов будут добиваться наиболее эффективные субъекты бизнеса, а экономическая деятельность всей совокупности основных хозяйствующих субъектов будет отвечать интересам развития региональных и местных сообществ. Именно конкуренция и отсутствие «неприкасаемых» лежат в основе современного экономического и — шире — общественного прогресса [9], что особенно актуально на региональном уровне, так как именно на этом уровне острее всего ощущается давление факторов конкуренции на экономическую деятельность хозяйствующих субъектов.

Это позволит решить основную задачу развития инновационного предпринимательства – создание институциональной среды, в контуре которой наибольших коммерческих успехов будут добиваться субъекты бизнеса, ориентированные на инновационные методы ведения экономической деятельности.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** В целом представленный методологический подход позволяет выйти на более расширенное понимание механизма воздействия институтов на субъекты предпринимательской деятельности и на основе этого более эффективно решать проблемы институционального обеспечения развития предпринимательства в российских регионах.

Вместе с тем в рамках представленного концепта рассмотрены только общие контуры нового методологического подхода и в перспективе требуется его серьезная теоретическая и методологическая доработка. Логика развития данного подхода предполагает дальнейшую разработку и обоснование терминологии, исследование количественных и качественных параметров зон институциональных аттракторов, энергетического потенциала как формальных, так и неформальных институтов, их энергетического взаимодействия, а также институциональной энергоэффективности, то есть уровня рациональности использования энергетического потенциала институтов и т.д. Решение этих и многих других вопросов в рамках разрабатываемого методологического подхода, позволит выйти на новый теоретический и практический уровень в решении прикладных задач институционального проектирования эффективной региональной деловой среды.



## Литература

1. Аузан А. Коалиции за модернизацию: анализ возможности возникновения / А. Аузан, А. Золотов // Вопросы экономики, 2008. – № 1. – С. 97-107.
2. Аузан А. «Эффект колеи». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития – эволюция гипотез / А. Аузан // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика, 2015. – № 1. – С. 3-17.
3. Баумоль У. Микротеория инновационного предпринимательства / У. Баумоль. – М.: Изд-во Института Гайдара. – 2013. – 432 с.
4. Дегтярев А. Институциональная конфигурация региональной деловой среды: параметры проектирования / А. Дегтярев А., Р. Маликов, К. Гришин // Вопросы экономики. – 2014. – № 11. – С. 83-94.
5. Кирдина С. Методологический индивидуализм и методологический институционализм / С. Кирдина // Вопросы экономики. – 2013. – №10. – С. 66-89.
6. Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию / Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2005. – № 5. – С. 5-27.
7. Маликов Р. Моделирование параметров развития институциональной конфигурации региональной деловой среды / Р. Маликов, К. Гришин // Экономическая политика. – 2014. – № 6. – С. 171-186.
8. Мау В. Дерегулирование российской экономики / В. Мау, С. Жаворонков, Д. Черный, К. Яновский. – М.: Институт экономики переходного периода, 2001. – 70 с.
9. Мау В. Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией / В. Мау // Вопросы экономики. – 2010. – № 2. – С. 4-25.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начало», 1997. – 180 с.
11. Полищук Л. Аутсорсинг институтов / Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 40-65.
12. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия / Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 28-44.
13. Полтерович В. Стратегии институциональных реформ Перспективные траектории / В. Полтерович // Экономика и математические методы. – 2006. Т.42. – №. 1. – С. 3-18
14. Фролов Д. Методологический институционализм 2.0: от институтов к институциональным конфигурациям / Д. Фролов // Вопросы экономики. – 2016. – №7. – С. 147-160.

нальным конфигурациям / Д. Фролов // Вопросы экономики. – 2016. – №7. – С. 147-160.

15. Хеллман Э. Загадка экономического роста / Э. Хеллман // М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. – 240 с.

16. Широкова Г. Формирование предпринимательской ориентации в российских фирмах малого и среднего бизнеса: роль институциональной среды / Г. Широкова, Л. Соколова // Российский журнал менеджмента. – 2013. – № 1.1 (2). – С. 25–50.

## References

1. Auzan, A. & Zolotov, A. (2008). Coalitions for Modernization: Analysis of the Possibility of Emergence. Issues of Economics, 1: 97-107.
2. Auzan, A. (2015). "The effect of the rut". The problem of dependence on the trajectory of the previous development - the evolution of hypotheses. Bulletin of Moscow University. Series 6: Economics, 1: 3-17.
3. Baumol, U. (2013). Microtheory of innovative entrepreneurship. Moscow: Publishing house of Gaidar Institute, 432.
4. Degtyarev, A. & Malikov, R. & Grishin, K. (2014). Institutional configuration of the regional business environment: design parameters. Questions of economy, 11: 83-94.
5. Kirdina, S. (2013). Methodological Individualism and Methodological Institutionalism. Questions of economy, 10: 66-89.
6. Kuzminov, Ya. & Radaev, V. & Yakovlev, A. & Yasin, E. (2005). Institutions: from borrowing to cultivation. Questions of economy, 5: 5-27.
7. Malikov, R. & Grishin, K. (2014). Modeling the development parameters of the institutional configuration of the regional business environment. Economic Policy, 6: 171-186.
8. Mau, V. & Zhavoronkov, S. & Cherny, D. & Yanovsky, K. (2001). Deregulation of the Russian economy. Moscow: Institute for the Economy in Transition, Proceedings, 32, 70.
9. Mau, V. (2010). Economic Policy of 2009: Between Crisis and Modernization. Questions of economy, 2: 4-25.
10. North, D. (1997). Institutions, institutional changes and the functioning of the economy. Moscow: Fund of the economic book "Elements", 180.
11. Polishchuk, L. (2013). Outsourcing of Institutions. Questions of economy, 9: 40-65.
12. Polishchuk, L. (2008). Misuse of Institutions: Causes and Consequences // Questions of economy, 8: 28-44.



13. *Polterovich, V.* (2006). Strategies of institutional reforms Perspective trajectories. Economics and mathematical methods, 1: 3-18.

14. *Frolov, D.* (2016). Methodological Institutionalism 2.0: from Institutions to Institutional Configurations. Questions of economy, 7: 147-160.

15. *Helpman, E.* (2012). The Enigma of Economic Growth, Moscow: Gaidar Institute Publishing, 240.

16. *Shirokova, G. & Sokolova, L.* (2013). The formation of entrepreneurial orientation in Russian firms of small and medium-sized businesses: the role of the institutional environment. Russian Journal of Management, 1.1 (2): 25-50.

**Солоділова Н., Маліков Р., Гришин К.**

### **Процеси генерування зон інституційних аттракторів у регіональному бізнес-середовищі**

Розглянуто методологічні питання формування ефективного інституційного забезпечення розвитку регіонального підприємництва. Обґрунтовано доцільність вивчення бізнес-середовища для розвитку підприємництва з використанням конфігураційного підходу. Запропоновано вишукане визначення поняття "інституційна конфігурація регіонального бізнес-середовища". Безумовно, ключовою особливістю вдосконаленого підходу є те, що ефективність формальних інституцій визначається характером їх інтерпретації та застосування економічними агентами в діловій практиці з набуттям характеру взаємодії основних та додаткових регіональних установ та зацікавлених сторін. Розроблено методологічний підхід, згідно з яким комплекс інститутів ділового середовища, що поєднуються в певній інституційній структурі, утворює інституційне поле місцевої влади (енергетики), в якому діє сукупність суб'єктів господарювання. Впроваджено поняття "зони" інституційних тракторів, які представляють собою вид енергетичного простору, що виникає в контурі інституційної конфігурації ділового середовища, що впливає на суб'єктів підприємництва, і через нього встановлює основний вектор його розвитку.

*Ключові слова:* підприємництво, регіональне підприємницьке середовище, інституційні конфігурації, інноваційні аттрактори, сила інституціональне поле, реконфігурація.

**Solodilova N., Malikov R., Grishin K.**

### **Processes of generating zones of institutional attractors in the regional business environment**

The article considers methodological issues of formation of effective institutional support for the development of regional entrepreneurship. The feasibility of researching the business environment for the development of entrepreneurship using the configuration approach is substantiated. A refined definition of the concept of "institutional configuration of the regional business environment" was proposed. Certainly, the key feature of the refined approach is that the effectiveness of formal institutions is determined by the nature of their interpretation and application by economic agents in business practice with the emerging nature of the interaction of basic and additional regional institutions and stakeholders. A methodological approach has been developed, according to which a set of business environment institutions combined in a certain institutional configuration forms a local power (energy) institutional field in which a set of business entities operates. The notion of zones of institutional attractors is introduced, which represent a kind of energy space that arises in the contour of the institutional configuration of the business environment that affects the subjects of entrepreneurship and, through it, sets the basic vector of its development.

*Key words:* entrepreneurship, regional business environment, institutional configurations, innovative attractors, force institutional field, reconfiguration.

**Рецензент:** Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка та управління» Камського інституту гуманітарних та інженерних технологій, м. Іжевськ, Російська Федерація.

**Reviewer:** Pavlov K. – Professor, Ph.D. in Economics, Head of Economy and Management Department Kamsky institute of humanitarian and engineering technologies, Izhevsk, Russia.

*e-mail:* kvp\_ruk@mail.ru

*Статья подана*  
29.08.2017 г.



## УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье проведено исследование в сфере управления риск-ситуациями в организации. Исследованы возможности и предложены рекомендации по стратегическому управлению рисками на основе формирования системы управления риск-ситуациями и адаптации ее составляющих к условиям деятельности и развития организаций промышленности. Разработана «Политика управления рисками», где определены цели и задачи, основные положения и принципы управления рисками; предложена организационная структура службы риск-менеджмента; разработано «Положение по управлению хозяйственными рисками», в котором определены права, обязанности и ответственность персонала службы управления рисками.

**Ключевые слова:** риск-менеджмент, хозяйственный риск, управление риском, организационная структура.

**Постановка проблемы.** Риск, являясь неотъемлемой характеристикой любого экономического процесса, оказывает существенное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов. Но осознания объективности этого факта недостаточно. Для эффективной деятельности организаций необходимо не только выявить и оценить риск, но и определить подходы к управлению им.

Условия хозяйственной деятельности предприятий и организаций подвержены изменениям, как в результате закономерных экономических процессов, так и случайных событий. Важной особенностью деятельности организаций является возможность управления рисками внутренней среды, т.е. хозяйственными, поскольку, управляя ими, организации получают возможность успешно действовать в условиях постоянных изменений внешней среды. Однако, несоответствие сложившейся системы производства, снабжения, сбыта и в целом управления организациями промышленности современному уровню социально-экономических потребностей, а также неразвитость, фрагментарность или отсутствие подходов к управлению рисками не позволяют им своевременно реагировать на динамику риск-факторов хозяйственной деятельности.

Поэтому актуальность и важность управления хозяйственными рисками, в том числе разработка методического аппарата их оценки, обусловлены решающим теоретико-

методологическим и практическим значением для успешного развития организаций в условиях нестабильности среды хозяйственной деятельности.

Нами проведено исследование сущности хозяйственных рисков, выявлены их характерные особенности, что позволило аргументировать необходимость и возможность управления рисками внутренней среды организации, предложить классификацию риск-факторов и хозяйственных рисков.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Анализ генезиса теории риска показал, что ее истоками выступают методологические основы, сформированные представителями классической и неоклассической экономических школ.

Объективность наличия риска в хозяйственной деятельности и возможность управления внутренней средой организации посредством принятия и реализации управленческих решений позволяют выделить хозяйственный риск. Способность противостоять чрезмерной степени хозяйственных рисков дает возможность оценить качество управления в конкретной организации. В исследовании хозяйственный риск рассматривается через действия (целенаправленную деятельность, решения, выбор) экономических субъектов или их результаты, связанные с возможностью изменения управляемых состояний внутренней среды организации (предприятия).



**Цель статьи** – отобразить систему управление хозяйственными рисками организаций промышленного сектора Республики Беларусь.

**Изложение основного материала исследования.** Деятельность и развитие организации осуществляются при наличии ресурсных ограничений, существенной неполноты или неточности информации, неопределенности протекания экономических процессов. Следовательно, риск обусловлен ограничениями и неопределенностью, которые оказывают влияние на хозяйственный процесс и условия принятия и реализации альтернативных управленческих решений.

В трактовках риска явно прослеживаются два направления выяснения его сущности: как экономической категории и как оценочной, т.е. поддающейся измерению. Поэтому в работе в контексте оценки хозяйственных рисков на уровне конкретной организации понимается мера отклонения фактически полученного экономического результата от принятого за базу сравнения, учитывающая вероятность изменений состояния объекта в конкретной ситуации принятия и реализации управленческих решений.

При выяснении сущности и особенностей хозяйственного риска доказано, что

риск побуждает субъекта к действию. Поэтому автором выделена побуждающая к действию составляющая риска, которая имеет два проявления – побуждает субъекта к принятию каких-либо мер по отношению к риску, или к его игнорированию в случае, если риск несущественный или неуправляемый для лица, принимающего решение.

Поскольку любое действие всегда связано с определенным мотивом для лица, принимающего решение, то автором предложено данную существенную особенность риска выделить как мотивирующую (мотивационную) составляющую, которая обосновывает возможность и необходимость управления рисками хозяйственной среды.

При детальном и глубоком рассмотрении рискованной ситуации в исследовании акцентируется внимание на первоисточнике ее возникновения в виде рискообразующих факторов. Предложена классификация факторов риска, построенная на систематизации встречающихся в специальной экономической литературе подходов и введении автором новых классификационных признаков, характеризующих специфику хозяйственной деятельности (рис. 1).

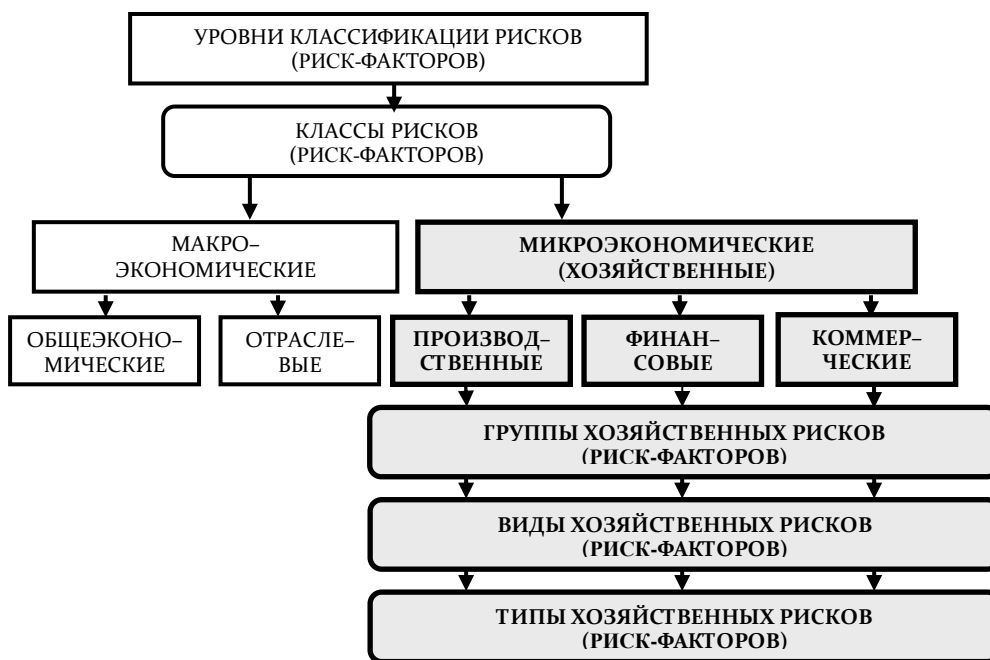


Рис. 1. Классификация риск-факторов

Источник: разработано автором





На ее основе автором систематизированы хозяйственные риски по следующим признакам: структура системы – класс рисков; системное качество – группа рисков (производственный, коммерческий и финансовый); совокупность элементов системы – вид рисков; элемент системы – тип риска, что дает возможность целостно и системно исследовать риски хозяйственной деятельности организаций.

Новизна предлагаемой классификации заключается во введении классификационных признаков – вид и тип риска, которые позволяют перейти от сложного состава рисков к простому элементарному риску и его конкретной причине.

Видом рисков являются риски, влияющие на совокупность элементов процессов производства, реализации и финансовой деятельности организации.

Тип риска – это элементарный простой риск, связанный с конкретным элементом хозяйственной деятельности и конкретной причиной риск-ситуации.

Производственный риск в исследовании рассматривается, как риск, связанный с производством продукции, товаров, работ и услуг, в процессе которого руководители различных уровней управления решают вопросы использования трудовых ресурсов и активов, методов производства и управления. Основными факторами производственного риска организаций являются долгосрочные (внеоборотные) и краткосрочные (оборотные) активы, персонал.

Коммерческий риск – это риск, возникающий в процессе снабжения и реализации произведенных или закупленных товаров, работ и услуг, а также в процессе маркетинговой деятельности. Наиболее важными факторами коммерческого риска организаций являются сбытовой, снабженческий, маркетинговый.

Под финансовым в исследовании рассматривается риск, возникающий в процессе движения финансовых ресурсов, а также осуществления расчетов (вложений). Основными факторами финансового риска организаций являются структура капитала, платежеспособность, инвестиции.

Детализация факторов риска в деятельности организаций промышленности позволила выявить, подвергнуть анализу и оценке 22 фактора производственных рисков, 10 факторов финансовых и 13 факторов коммерческих рисков.

В результате исследований автором систематизированы и получили развитие теоретико-методологические основы исследования хозяйственных рисков, которые являются базисом совершенствования методического аппарата оценки риск-ситуаций в реальных условиях осуществления хозяйственной деятельности, в том числе организациями промышленности Республики Беларусь.

Оценка хозяйственных рисков организаций промышленности посвящена разработке методик оценки уровня хозяйственных рисков, а также их экономических последствий влияния на результаты деятельности организаций.

Автором систематизированы методы оценки рискованных ситуаций. Проведенный анализ достоинств и недостатков существующих методологических подходов, а также возможности и целесообразности их применения для оценки рискованных ситуаций в организациях промышленности выявил ряд ограничений, которые делают невозможным их применение на большинстве отечественных промышленных предприятий (особенно на стадии внедрения риск-менеджмента в управленческую деятельность). Последнее обусловило необходимость разработки альтернативных подходов к оценке рисков, которые реализованы в работе на основе использования комбинации аналитического и эвристического методов.

В рамках использования данных методов автором предложена методика анализа и оценки уровня хозяйственных рисков, сущность которой состоит в следующем: для оценки степени воздействия риска на основе анализа состояния и перспектив развития отрасли, подотрасли или конкретной организации выбирают наиболее информативные критерии (риск-факторы). Им присваивают определенные уровни, которые сравнивают с фактическими или прогнозными значениями, выявляют фак-

тические (прогнозные) отклонения, что позволяет определить степень риска. Итоговую оценку уровня влияния риск-факторов осуществляют по частным и обобщающему коэффициентам риска.

В методике оценки уровня влияния хозяйственных рисков каждый фактор оценивают следующими показателями:

1. Экспертная оценка (ЭО), которая ставится экспертами с ранжированием от «1» (лучшая динамика факторов риска) до «10» (худшая динамика факторов риска).

2. Приоритет (П), который определяется экспертами с учетом ранжирования факторов риска по уровню весомости (значимости) воздействия на анализируемую рисковую ситуацию: от «1» – наиболее важный фактор до «4» – наименее важный фактор. Приоритеты определяют значения весовых коэффициентов, соответствующих значимости факторов рисков. В основу расчетов весовых коэффициентов положено их доленое участие в заранее заданном значении общего весового коэффициента (вероятности  $p$ ) по конкретной группе риска. Значение  $i$ -того весового коэффициента ( $BK_i$ ) определяется по формуле

$$BK_i = \frac{(n+1 - P_i) \cdot p}{\sum_{i=1}^m (n+1 - P_i)}, \quad (i = \overline{1, m}) \quad (1)$$

где  $n$  – максимальное значение приоритета по предложенной шкале;  $m$  – количество факторов риска;  $P_i$  – среднее значение  $i$ -того приоритета.

3. Частные коэффициенты риска ( $KP_i$ ) и общий коэффициент риска ( $KP$ ) характеризуют оценку вероятности наступления рискового события. Их значения рассчитываются по следующим формулам:

$$KP_i = \frac{1}{M} \sum_{i=1}^m (ЭО_i \cdot BK_i) \quad (2)$$

$$KP = \sum_{i=1}^m KP_i \quad (3)$$

где  $KP_i$  – частный коэффициент  $i$ -того вида риска;  $M$  – максимальное значение балльной шкалы, используемой при оценке факторов риска;  $\hat{Y}_i$  – среднее

значение экспертной оценки  $i$ -того фактора риска;  $BK_i$  – весовой коэффициент  $i$ -того фактора риска;  $KP$  – общий коэффициент риска.

В риск-менеджменте исключительную важность имеет информация о последствиях риска, поэтому разработана методика оценки размера экономических последствий. Потери или дополнительные доходы по исследуемым группам хозяйственных рисков могут быть рассчитаны в сравнении с запланированными показателями, показателями предыдущих периодов. Основой построения методики являются выявленные в работе взаимосвязи между риск-факторами и итоговыми финансово-экономическими показателями деятельности предприятия с точки зрения возможности отражать последствия исследуемых групп рисков. Информационной основой расчетов по предлагаемому алгоритму являются данные форм бухгалтерской отчетности.

Последствиями производственного риска ( $E(ПР)$ ) являются изменения себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг) ( $\Delta C_{пр}$ ), в том числе управленческих расходов ( $\Delta P_y$ ), скорректированных на сумму влияния налогов, отчислений, сборов и вероятность наступления производственного риска ( $B_{ПР}$ )

$$E(ПР) = (\Delta C_{пр} + \Delta P_y) \times B_{ПР} \quad (4)$$

Последствия коммерческого риска ( $E(KP)$ ) определяются изменениями стоимостной оценкой расходов на реализацию продукции, затрат на маркетинговую деятельность, а также других коммерческих затрат (расходов) организации ( $\Delta P_p$ ), изменения остатков нерезализованной продукции ( $\Delta P_{нрп}$ ), скорректированных на вероятность возникновения коммерческого риска ( $B_{KP}$ )

$$E(KP) = (\Delta P_p + \Delta P_{нрп}) \times B_{KP} \quad (5)$$

Последствиями финансового риска ( $E(\Phi P)$ ) являются изменения финансирования по текущей ( $\Delta \Phi_t$ ), инвестиционной ( $\Delta \Phi_u$ ), финансовой деятельности ( $\Delta \Phi_f$ ),





скорректированные на сумму влияния внешних финансовых условий и вероятность наступления финансового риска ( $V_{ФР}$ )

$$E(\Phi P) = (\Delta \Phi m + \Delta \Phi u + \Delta \Phi \phi) \times V_{ФР} \quad (6)$$

Итоговая оценка последствий хозяйственных рисков ( $E(XP)$ ) определяется как сумма экономических последствий

$$E(XP) = E(ПП) + E(КР) + E(\Phi P) \quad (7)$$

Предлагаемые методики имеют научную новизну и практическую значимость, поскольку позволяют выявить уровень хозяйственных рисков и их экономических последствий, определить приоритетные направления стабилизационных и превентивных управленческих воздействий, а также ключевые факторы успеха для разработки стратегии поведения на рынке, что в свою очередь позволит обеспечить стабильное финансово-экономическое состояние организаций исследуемой отрасли промышленности.

Необходимо отметить, что подходы к оценке рисков, предложенные в исследовании, не призваны конкурировать с уже существующими методами и критериями. Их роль заключается в заполнении того пробела, где инструментарий многих методик недостаточен или в принципе неприменим.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Внедрение инноваций в финансовые процессы через осуществление эволюционного перехода от ведомственной к кластерной ориентации, что позволит на последующих этапах сформировать на национальном уровне международные ФПГ и встроить их в структуру ТНК; углубление процессов кооперации, интеграции и развития межтерриториальной и межотраслевой организации взаимодействия субъектов науки, промышленности и хозяйствования; разработку эффективных механизмов стимулирования инвестиционной активности, рост финансирования НИОКР, направленных на разработку новых материалов и технологий, применение лизинговых схем, привлечение средств инновационных фондов и ино-

странных инвестиций; развитие системы воспроизводства трудовых ресурсов, подготовки и переподготовки рабочих, специалистов и административно-управленческого персонала.

## Литература

1. *Измайлович С. В.* Теоретические аспекты сущности и функций хозяйственного риска / С.В. Измайлович // Бухгалтерский учет и анализ. – 2007. – № 10. – С. 45–51.
2. *Измайлович С. В.* Особенности управления хозяйственными рисками организаций промышленного сектора экономики / С.В. Измайлович // Экономический вестник университета Переяслав–Хмельницкий. – 2017. Выпуск 33/1. – С. 79 – 85.
3. *Измайлович С. В.* Классификация рискообразующих факторов, воздействующих на деятельность предприятий / С.В. Измайлович // Вестник Полоцкого государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2005. – № 8. – С. 67–73.
4. *Измайлович С. В.* Классификация хозяйственных рисков на промышленных предприятиях / С.В. Измайлович // Организация и управление. – 2002. – № 1–2. – С. 209–213.
5. *Измайлович С. В.* Управление событиями ресурсами организации / С.В. Измайлович // Инновационное развитие экономики: предпринимательство, образование, наука: сборник науч. статей / ред. кол.: Т.В. Борздова (отв. ред.) [и др.] – Минск : ГИУСТ БГУ, 2013. – 340 с. – С. 87-89.
6. *Измайлович С. В.* Стратегическое взаимодействие организации с внутренней и внешней средой / С.В. Измайлович // Вестник финансовой академии. – 2012. – № 1 – С. 54-59.

## References

1. *Izmailovich, S.V.* (2007). Theoretical aspects of the essence and functions of economic risk. Accounting and analysis, 10: 45-51.
2. *Izmailovich, S.V.* (2017). Features of management of economic risks of organizations in the industrial sector of the economy. The Economic Herald of the University of Pereyaslav-Khmel'nitsky, 33/1: 79–85.



3. *Izmailovich, S.V.* (2005). Classification of risk-forming factors affecting enterprises' activity. Bulletin of the Polotsk State University. Economic and legal sciences, 8: 67–73.

4. *Izmailovich, S.V.* (2002). Classification of economic risks in industrial enterprises. Organization and Management, 1-2: 209–213.

5. *Izmailovich, S.V.* (2013). Management of the eventual resources of the organization.

Innovative development of economics: entrepreneurship, education, science: a collection of scientific. Articles. Minsk: GIUST BSU, 87-89.

6. *Izmailovich, S. V.* (2012). Strategic interaction of the organization with internal and external environment. Bulletin of the Financial Academy, 1: 54–59.

**Ізмайлович С. В.**

### **Управління господарським ризиком організацій промислового сектору Республіки Білорусь**

У статті проведено дослідження в сфері управління ризик-ситуаціями в організації. Досліджено можливості та запропоновані рекомендації зі стратегічного управління ризиками на основі формування системи управління ризик-ситуаціями і адаптації її складових до умов діяльності і розвитку організацій промисловості. Розроблено «Політика управління ризиками», де визначено мету і завдання, основні положення і принципи управління ризиками; запропонована організаційна структура служби ризик-менеджменту; розроблено «Положення з управління господарськими ризиками», в якому визначені права, обов'язки і відповідальність персоналу служби управління ризиками.

*Ключові слова:* ризик-менеджмент, господарський ризик, управління ризиком, організаційна структура.

**Izmailovich S.**

### **Management of economic risks the organizations of industrial sector the Belarus Republic**

The article is devoted to research in the field of risk management in the organization. Possibilities and recommendations on strategic risk management are explored on the basis of the formation of a risk management system and adaptation of its components to the conditions of activity and development of industrial organizations. The "Risk management policy" was developed, where goals and objectives, main provisions and principles of risk management are defined; the organizational structure of the risk management service was proposed; The "Regulation on management of economic risks" was developed, which defines the rights, duties and responsibilities of personnel of the risk management service.

*Key words:* risk management, economic risk, risk management, organizational structure.

**Рецензент:** Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка та управління» Камського інституту гуманітарних та інженерних технологій, м. Іжевськ, Російська Федерація.

**Reviewer:** Pavlov K. – Professor, Ph.D. in Economics, Head of Economy and Management Department Kamsky institute of humanitarian and engineering technologies, Izhevsk, Russia.

*e-mail:* kvp\_ruk@mail.ru

*Стаття подана*  
26.10.2017 г.



## ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И АРХИТЕКТУРА ПОСТРОЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

В статье представлен анализ основных трендов экономического и социального развития в странах Центральной Азии, входящих в Содружество Независимых государств. Основное внимание уделено анализу показателей, отражающих уровень устойчивого развития стран Центрально-Азиатского региона. Выделены негативные факторы, определившие понижающую динамику основных показателей социально-экономического развития. Дана характеристика основных рисков устойчивому развитию национальных экономик. Раскрыты приоритетные направления и меры по обеспечению устойчивого экономического развития в странах Центральной Азии.

*Ключевые слова:* основные тренды, страны Центральной Азии, экономическое развитие, социальный прогресс, устойчивое развитие, негативные факторы, риски, неравенство, «зеленая экономика».

**Постановка проблемы.** В XXI веке обострились многие глобальные вызовы, среди которых выделяются нестабильное экономическое развитие, социальное неравенство населения, изменения климата, представляющие существенную угрозу достижению целей устойчивого развития.

Как известно, вплоть до последнего времени во многих странах мира господствовала модель форсированного наращивания производительных сил за счет экстенсивного использования природных ресурсов, наносящего огромный ущерб окружающей среде. Общие черты такого роста, как отмечалось нами в более ранних трудах [1, с. 107-108], проявлялись в следующем:

во-первых, он осуществлялся на фоне регрессивной структуры экономики, его слабой диверсификации, преимущественно за счет отраслей топливно-энергетического комплекса, причем главными факторами роста оказались внешние, не зависящие от государственной экономической политики – рост цен и спроса на экспортируемые сырьевые ресурсы;

во-вторых, стоимостной рост ВВП опережал увеличение физических объемов продукции;

в-третьих, производственная и инфраструктурная база отставала от потребностей экономического роста и требовала проведения технологической модернизации;

в-четвертых, увеличение производства сопровождалось истощением природных ресурсов и ухудшением состояния окружающей среды;

в-пятых, улучшение материального благосостояния, подъем уровня жизни насе-

ления и развитие человеческого потенциала заметно отставали от темпов роста экономики;

в-шестых, в государствах с большой территорией, к которым относится как Казахстан, так и Узбекистан, наблюдалось углубление дифференциации социально-экономического положения регионов.

Таким образом, реализуемая модель наращивания производства по существу обеспечивала "рост без развития". Такая модель развития характерна для многих развивающихся стран, в том числе и стран постсоветского пространства, включая Казахстан. Поэтому мировое сообщество пришло к выводу о необходимости поиска путей экономического роста, не увеличивающих нагрузку на природные ресурсы, и перехода к новой модели устойчивого развития.

**Цель статьи** – проанализировать новые возможности Центральной Азии и архитектуру построения национальных экономик.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Устойчивое развитие – это модель социально-экономической жизни общества, при реализации которой удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей достигается без лишения будущих поколений такой же возможности. К такой формулировке сводится большинство определений устойчивого развития во всем мире, которых к 1999 г. насчитывалось более 60 [2, с. 129-130]. Другими словами, устойчивое развитие предполагает сбалансированный и долговременный экономический рост, обеспечивающий социальное развитие общества и удовлетворение человеческих потребностей при сохранении окружа-



ющей среды без ущерба для будущих поколений.

**Изложение основного материала исследования.** Рассмотрим основные составляющие устойчивого роста стран Центральной Азии.

Одним из наиболее важных показателей экономического развития является валовой внутренний продукт (ВВП), характеризующий не только темпы и уровень развития экономики, но и особенности ее структуры, эффективность функционирования отдельных секторов экономики. ВВП, как наиболее обобщающий показатель, усредняет разнонаправленные социально-экономические тенденции, даёт четкую картину структурных изменений. При этом исходные статистические данные государственной статисти-

стики иногда вызывают сомнения по полноте отражения в ВВП социально-экономических процессов. Тем не менее, обобщённый характер этого показателя делает его наиболее удобным для анализа наиболее значимых экономических контрастных изменений динамики в разрезе разных стран регионов.

Анализ темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) в последние годы (2011-2015гг.) в странах Центральной Азии и в т.ч. в Казахстане и в Узбекистане показали, что они превышали долгосрочный тренд, несмотря на неопределенность на мировых товарных и финансовых рынках (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Сравнительная динамика темпов роста ВВП в странах Центральной Азии, в %к предыдущему году**

Годы	Страны Центральной Азии				
	Казахстан	Кыргызстан	Узбекистан	Таджикистан	Туркменистан
2011	107,4	105,7	108,3	107,4	114,7
2012	104,8	99,1	108,2	107,5	111,1
2013	106,0	110,5	108,0	107,4	110,2
2014	104,2	103,6	108,1	106,7	110,3
2015	101,2	103,5	108,0	106,0	107,5

*Источник:* разработано авторами

Однако, следует отметить, что в 2015-2016 гг. под влиянием негативных глобальных процессов в странах Центральной Азии, в т.ч. и в Казахстане экономический рост замедлился. Подобная тенденция ожидается

и в Узбекистане в 2017 году. Поэтому в 2017 г. уровень основных показателей экономического развития существенно снизился и характеризуется следующими параметрами (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Основные показатели социально-экономического развития стран Центральной Азии в 2017 г.**

	ВНД на душу населения, долл. США	ВВП на душу населения, долл. США	Средняя з/п, долл. США	Минимальный доход населения в час, долл. США
Казахстан	8710	7418,45	480	0,5
Кыргызстан	1100	1042,24	220	0,1
Таджикистан	1110	643,15	110	0,4
Туркменистан	6670	6818,03	320	Н.св.
Узбекистан	2220	1939,86	235	0,2
Для сравнения:				
Китай	8260	8583,0	746	0,8
Россия	9720	8664,06	615	0,8

*Источник:* разработано авторами





Для сравнительных характеристик экономического развития разных стран наиболее приемлемыми показателями являются подушевые и удельные, т.к. они нивелируют влияние таких факторов, как численность населения, территория страны и т.п. Из приведенных данных видно, что валовой национальный доход (ВНД) на душу населения в 2017 г. в Казахстане (8710 долл. США) находился примерно на уровне аналогичного показателя в Китае (8260 долл. США) и несколько ниже, чем в России (9720 долл. США). В то время как в Узбекистане всего лишь 2220 долл. США, а в Туркменистане он составил 6670 долл. США. В других странах Центральной Азии ВНД на душу населения существенно ниже.

Однако валовой национальный доход (ВНД) является лишь приблизительной мерой благосостояния населения той или иной страны, так как он не учитывает ряд важных факторов, в частности имеет следующие недостатки:

1) Валовой национальный доход не показывает разницу между странами по степени равномерности распределения доходов между разными категориями населения страны. Например, страны с одинаковым ВНД на душу населения могут существенно различаться по доле населения, относящегося к среднему классу или бедным слоям, также в действительности наибольшая часть национального дохода может быть сосредоточена в собственности небольшой группы людей.

2) ВНД на душу населения не отражает ущерб, наносимый окружающей среде и природным ресурсам страны в результате их неконтролируемого использования в процессе производства.

3) Данный показатель не учитывает объемы производства теневой экономики, а также неоплачиваемый труд в домохозяйствах, на общественных работах и труд занятого населения.

4) В то же время, в данном показателе учитывается производство вредной для общества продукции, например, сигарет, оружия и т.п.

Что касается ВВП на душу населения в 2017 г., то он существенно снизился во всех странах Центральной Азии по сравнению с предыдущим периодом. Соответственно снизился уровень средней заработной платы

и минимальный доход населения в час, долл. США.

Негативными факторами, определившими понижающую динамику основных показателей социально-экономического развития, явились:

- снижение мировых цен на нефть, газ, хлопок, металлы, другое сырье, являющееся основной экспортной продукцией Казахстана, Узбекистана и Туркменистана;

- резкая девальвация национальных валют (казахстанский тенге более, чем на 100% и узбекского сума) вслед за девальвацией российского рубля;

- соответствующий рост инфляции; увеличение ставок рефинансирования и процентных ставок за кредит;

- снижение доли малого и среднего бизнеса вследствие удорожания кредитных денег.

Доминирующим фактором, негативно повлиявшим на показатели экономического развития стран Центрально-Азиатского региона, и особенно на экономику Казахстана и Узбекистана, явилась нестабильность цен и спроса на сырье на мировых рынках. В настоящее время ситуация стала меняться в лучшую сторону, так, например, стабилизировалась цена на нефть марки Brent, которая в 2017 году устойчиво превышала отметку в 50 долларов за баррель, что выше средних показателей 2016 года (43,5 долларов за баррель). Ожидается расширение внешнего спроса за счёт начавшегося роста экономики России и умеренного роста экономики Китая. Эти факторы способствовали восстановлению экономического роста в Казахстане.

По данным Министерства национальной экономики Республики Казахстан, рост ВВП в 2017 году ожидается на уровне 3,4%, при этом его половину обеспечивают две отрасли – горнодобывающая (рост на 11,3%) и обрабатывающая промышленность (6,1%) [3]. В 2017г. среднемесячная номинальная заработная плата одного работника в Казахстане составила около 480 долл. США, что выше, чем в других странах Центральной Азии, и. Индекс номинальной заработной платы к соответствующему кварталу прошлого года составил 105,6%, реальной – 98,0%. Однако минимальный доход населения в Казахстане составляет всего 0,5 долл. США в час, что ниже, чем в Китае и России (0,8 долл. США в час). Также следует отме-

титель, что в Казахстане до сих пор сохраняется эффект низкой базы.

Для выявления отличий между странами Центральной Азии в области социального развития, а также для оценки воздействия экономической политики на качество жизни был проанализирован Индекс человеческого

развития (ИЧР). Он является комплексным сравнительным показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении, грамотности, образования и уровня жизни (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

**Рейтинг стран Центральной Азии  
по уровню индекса человеческого развития (ИЧР) в 2015 г.**

Страны	ИЧР	Изменение ИЧР (+; -)
Страны с очень высоким уровнем ИЧР		
Россия	0,804	+ 0,001
Страны с высоким уровнем ИЧР		
Казахстан	0,794	+ 0,001
Узбекистан	0,701	+ 0,004
Китай	0,738	+ 0,004
Страны со средним уровнем ИЧР		
Туркменистан	0,691	+ 0,003
Кыргызстан	0,664	+ 0,002
Таджикистан	0,627	+ 0,002

*Источник:* разработано авторами

Приведенные в табл. 3 данные показывают, что страны Центрально-Азиатского региона характеризуются высоким и средним уровнем ИЧР, что свидетельствует о достаточно высокой грамотности населения, но средним уровнем продолжительности и качества жизни.

В то же время в странах Центральной Азии имеются определенные риски для устойчивого развития.

Основные риски. Во-первых, основной риск связан с тем, что во многих странах Центрально-Азиатского региона сохраняется нерациональная структура экономики, в ко-

торой преобладают добывающие отрасли. Например, в Казахстане в структуре промышленности добывающие отрасли до настоящего времени доминируют, их удельный вес достигал в среднем 70%, некоторое увеличение доли обрабатывающей промышленности в последние годы (2015-2017 гг.) связано в большей степени не с ростом ее производства, а с падением производства горнодобывающей промышленности (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

**Структура и динамика объемов промышленного производства  
по видам экономической деятельности в Казахстане, в действующих ценах, в %**

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Промышленность	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	84,7
В том числе:						
Обрабатывающая промышленность	30,14	32,32	32,82	32,87	44,26	124,38
Добывающая промышленность	69,86	67,68	67,18	67,17	55,74	74,6

*Источник:* разработано авторами

Как известно, сырьевая модель экономического развития остается зависимой от конъюнктуры мировых сырьевых рынков. Для преодоления этого риска необходима диверсификация структуры отраслей эконо-

мики на основе развития малого и среднего бизнеса (МСП) и увеличения его доли в ВВП, особенно в ключевых отраслях промышленности, создания новых цифровых индустрий,





секторов креативной экономики и модернизации отраслей социальной сферы.

Вторая группа рисков связана с тем, что сложилось неравенство социального и экономического развития в странах региона, о чем свидетельствует существенный разброс значений показателей ВНД на душу населения, ВВП на душу населения, средней заработной платы (таблица 3).

Несмотря на неплохие показатели Казахстана в 2017 г., минимальный размер заработной платы в стране очень мал и составляет 24 459 тенге или 71,5 долл. США, а минимальный размер пенсии - 28 148 тенге или 82,3 долл. США.

Третья группа рисков состоит в том, что в странах Центральной Азии, несмотря на хорошие официальные показатели, со-

храняется высокий уровень безработицы (таблица 5). Причем наблюдается значительная разница в уровнях этого показателя, самая высокая безработица сложилась в Таджикистане 11,6%, но и в других странах наблюдается скрытая безработица и высокая доля самозанятого населения. Например, в Казахстане, доля самозанятого населения в общей численности занятых достигает 28%, а это почти 2,5 млн. чел.

Самостоятельная занятость отличается неустойчивым характером, и в большей части маскируют скрытую безработицу, преимущественно сельского населения.

Т а б л и ц а 5

**Уровень безработицы в странах Центральной Азии, в % к предыдущему году**

Годы	Казахстан	Кыргызстан	Узбекистан	Таджикистан	Туркменистан
2011	5,4	8,6	5,0	Нет св.	Нет св.
2012	5,3	8,5	4,9	11,6	Нет св.
2013	5,2	8,4	4,9	Нет св.	Нет св.
2014	5,0	8,1	5,1	Нет св.	Нет св.
2015	5,0	7,6	5,2	Нет св.	Нет св.

*Источник:* разработано авторами

Для решения этой задачи необходимо создание новых, эффективных рабочих мест, что позволит сократить расходы государства на выплату пособий, связанных с безработицей, на борьбу с преступностью и т.д.

Четвертая группа рисков связана с наблюдаемым в странах Центральной Азии относительно низким индексом социального прогресса по сравнению с развитыми странами. Данный показатель является комплексным и был рассчитан исследователями международного проекта «The Social Progress Imperative» для измерения достижений стран мира с точки зрения общественного благополучия и социального развития. Этот комплексный индекс был определен на основе свыше 50-ти частных показателей, объединённых в три основные группы [9]:

1) Основные потребности человека — питание, доступ к основной медицинской помощи, обеспечение жильём, доступ к воде, электричеству и санитарным услугам, уровень личной безопасности.

2) Основы благополучия человека — доступ к базовым знаниям и уровень гра-

мотности населения, доступ к информации и средствам коммуникации, уровень здравоохранения, экологическая устойчивость.

3) Возможности развития человека — уровень личных и гражданских свобод, обеспечение прав и возможностей человека принимать решения и реализовывать свой потенциал.

Индекс социального развития отражает достижения стран мира в единицах – от 0 до 100, при этом значение 0 показывает практическое отсутствие социальной устойчивости общества в стране, а 100 – наилучшее состояние социального развития общества. Сравнительные индексы социального развития приведены в табл. 6.

Как свидетельствуют данные табл. 6, по уровню социального развития общества Казахстан, Кыргызстан и Узбекистан находятся на уровне выше среднего, что сопоставимо с показателями Беларуси, Китая, России и Турции, но значительно ниже аналогичного показателя в развитых странах Европейского Союза (Дания, Швейцария).

Таблица 6

**Индекс социального развития в странах Центральной Азии, в 2017 г.**

Страны	Индекс социального развития
Казахстан	66,01
Кыргызстан	65,33
Узбекистан	62,02
Туркменистан	Нет сведений
Таджикистан	58,87
Для сравнения:	
Дания, Швейцария	90,0
Турция	69,0
Беларусь	67,9
Россия	67,17
Китай	63,7

Источник: разработано авторами

Еще ниже показатели социального развития Таджикистана, что закономерно, т.к. эта страна отстает и по экономическим показателям.

Пятая группа рисков устойчивому развитию заключается в том, в странах Центральной Азии сохраняется высокая доля теневой экономики. Например, в ВВП Казахстана в 2016 году уровень теневой экономики составил 25,8%, что ниже уровня 2013 года — 28%, но в глобальном масштабе (23%) остается высоким. Следует отметить, что снижение масштабов теневой экономики произошло в основном за счет ее существен-

ного сокращения в материальном производстве, но в сервисном секторе казахстанской экономики доля услуг, не прошедших официального декларирования, остается высокой.

Шестая группа рисков связана с наблюдаемой в странах региона существенной дифференциацией населения по распределению доходов. Для примера показатели неравномерности распределения доходов населения, такие, как коэффициент фондов, Коэффициент Джини приведены по Казахстану в табл. 7.

Таблица 7

**Основные показатели неравномерности распределения доходов в Казахстане**

Показатели	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
Доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, %	5,5	3,8	2,9	2,8	2,7
Доля населения, имеющего доходы ниже продовольственной продукции, %	0,5	0,2	0,1	0,1	0,1
Коэффициент фондов по 10% группам населения, раз	6,1	5,8	5,6	5,7	5,6
Коэффициент Джини по 10% группам населения	0,290	0,284	0,276	0,278	0,278

Источник: разработано авторами

Приведенные в табл. 7 данные свидетельствуют о постепенном снижении неравенства доходов населения в Казахстане за анализируемый период. Вместе с тем, замедление темпов экономического роста, снижение ВВП на душу населения и других экономических показателей, как правило, при-

водит к увеличению дифференциации населения по уровню доходов, что и происходит в реальности на фоне девальвации национальной валюты.

Седьмая группа угроз для устойчивого развития страны связана с сохраняющейся значительной поляризацией экономического





пространства внутри стран Центрально-Азиатского региона. Например, в Казахстане рост регионального неравенства остается ведущей тенденцией, экономика республики концентрируется в ограниченном числе регионов с особыми преимуществами: на долю четырех ведущих регионов Казахстана (Атырауская, Карагандинская области и города Астана и Алматы) приходится более половины ВРП (50,2%). В результате на одном полюсе находятся регионы Казахстана, имеющие показатель среднедушевого ВРП на уровне развитых стран, а на другом – регионы, сопоставимые с отстающими странами.

Основные направления обеспечения устойчивого развития. Для преодоления территориальной дифференциации в Казахстане выделено 5 основных приоритетных направлений экономического развития Казахстана и Узбекистана, которые призваны обеспечить высокие темпы роста экономики и ее устойчивое развитие [10]:

- ускоренная технологическая модернизация экономики, новые индустрии с применением цифровых технологий;
- импульс развитию традиционных базовых отраслей параллельно с созданием новых индустрий;
- сохранение стратегического значения для устойчивости экономического роста горно-металлургического и нефтегазового комплекса страны;
- аграрный сектор как новый драйвер национальной экономики;
- развитие новой евразийской логистической инфраструктуры.

Устойчивое развитие и преодоление социального неравенства призваны обеспечить меры социальной политики, предпринимаемые как в Казахстане, так и в Узбекистане:

- улучшение социальной политики, стимулирование притока квалифицированного персонала;
- сохранение всех социальных выплат, пенсий и зарплат сотрудникам государственных структур;
- привлечение высококвалифицированных специалистов во все сектора экономики;
- адресная социальная помощи социально уязвимым группам населения.

Казахстан является энергетической державой, обладающей крупными запасами энергетических ресурсов (нефть, газ, уголь, уран). Вместе с тем, Казахстан стремится обеспечить цели устойчивого развития и войти в топ-лист наиболее развитых стран мира не только на базе использования богатых природных ресурсов, но и за счет перехода к инновационному развитию на принципах «зеленой экономики».

По призыву ООН к «зелёной экономике» Казахстан вслед за Южной Кореей стал создавать глобальный политический инструмент его реализации в партнерстве правительства с бизнесом и экологами. Так, в 2010 году Казахстаном была выдвинута, а затем на сессии ООН одобрена идея создания Программы Партнерства «Зеленый Мост» (ППЗМ) в качестве межрегиональной инициативы по устойчивому развитию [11]. Эта Программа предполагает тесное взаимодействие стран Центральной Азии в обеспечении устойчивого развития при поддержке ключевых международных институтов и частного сектора.

Цель Программы партнерства «Зеленый мост» состоит в том, чтобы обеспечить эффективное управление «зеленым» экономическим ростом в Центральной Азии путем расширения международного сотрудничества этих стран и содействия при передаче технологий, обмену знаниями и финансовой поддержке. Ее ключевыми секторами являются:

- Экоэффективность, которая предполагает рациональное и эффективное использование природных ресурсов, повышение экологической безопасности и рост инвестиций в сферу услуг экосистем.
- Низкоуглеродное развитие. Данное направление предполагает рост производства при снижении использования углеродного сырья, т.е. обеспечение низкоуглеродного «зеленого» роста, сокращение выбросов парниковых газов для смягчения последствий изменения климата.
- Устойчивое развитие городов. Данное направление предусматривает формирование модели устойчивого социально-экономического развития городов, при реализации которой удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей достигается без лишения будущих поколений такой же возможности.



– «Зеленые» технологии и бизнес. Данное направление предусматривает разработку стратегий, которые могут содействовать ведению бизнеса на принципах «зеленой экономики», активизировать экоэффективные инновации в производство, содействовать внедрению «зеленых» технологий и «зеленых» инвестиций, пропагандировать и содействовать производству устойчивых продуктов и услуг в целях повышения качества и продолжительности жизни людей.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** В Казахстане в контексте достижения целей устойчивого развития и перехода к «зеленой экономике» уже реализуются первые инициативы данной Программы:

- 1) организация Центра «зеленых технологий» «Арнасай» в пригороде г. Астаны;
- 2) распространение новой модели школьного экологического образования, созданной в Вячаславской средней школе;
- 3) подготовка Концепции Международного Центра зелёных технологий на базе инфраструктуры «Экспо-2017»;
- 4) создание экспертных форумов «зелёной экономики» на площадке G-Global;
- 5) развитие сотрудничества стран ШОС на базе недавно созданного экологического департамента Секретариата ШОС и другие.

Сегодня, в Центре «Арнасай» на постоянной основе проводятся курсы повышения квалификации, более 4 000 человек со всех регионов Казахстана уже прошли обучение навыкам и технологиям зеленого бизнеса. Центр освоил и распространяет порядка 30 «зеленых» инноваций с высоким экономическим эффектом.

Важнейшим шагом по пути реализации данной программы стало проведение Международной специализированной выставки «Экспо-2017» в г. Астане на тему «Энергия будущего» и открытие Павильона ШОС на выставке.

В рамках «ЭКСПО-2017» инициировано множество международных соглашений по развитию зелёных технологий, межстрановой кооперации науки, экспертные форумы в Интернете, на G-Global и другие меры, направленные на достижение целей устойчивого развития в Казахстане.

## Литература

1. Устойчивое развитие Казахстана в условиях глобализации: модели. Стратегии, приоритеты и механизмы реализации. В 3-х книгах. /отв. ред. д.э.н., профессор, академик НИА РК О. Сабден, д.э.н., профессор Н.К. Нурланова – Алматы: ИЭ КН МОН РК, 2008. – Кн. 1. – 304 с.
2. Возняк В. Общественное развитие и экология: взаимосвязь, противоречия, кризисы / В. Возняк // Вопросы экономики. – 1995. – № 2. – С. 129-130.
3. Айдапкелов Н. С. Казахстан в 2015 году Н. С. Айдапкелов // Статистический ежегодник. – Астана: Комитет по статистике. Министерство национальной экономики Республики Казахстан, 2015. – 506 с.
4. Средняя зарплата по странам мира в 2017 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investorschool.ru/srednyaya-zarplata-po-stranam-mira-2017>.
5. ВНД на душу населения по странам мира. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>.
6. Рейтинг стран мира по ВВП на душу населения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investorschool.ru/rejting-stran-po-vvp-nadushu-naseleniya-2017>.
7. Что ждёт экономику Казахстана в четвертом квартале? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vlast.kz/jekonomika/>
8. Рейтинг стран мира по Индексу человеческого развития. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>
9. Рейтинг стран мира по уровню социального прогресса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/research/>
10. Назарбаев Н. Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность / Н. Назарбаев // Казахстанская правда. 31 января 2017 г.
11. Программа Партнерства «Зеленый Мост». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://group-global.org/ru/content/>

## References

1. Nurlanova, N. K. (2008). Sustainable development of Kazakhstan in conditions of



globalization: models. Strategies, priorities and implementation mechanisms. In 3 books. Almaty: IE KN MES of the Republic of Kazakhstan, 1, 304.

2. *Wozniak, V.* (1995). Public Development and Ecology: Interconnection, Contradictions, Crises. *Issues of Economics*, 2: 129-130.

3. *Adaptalkov, N. S.* (2015). Kazakhstan in 2015. Statistical Yearbook. Astana: Committee on Statistics. Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan, 506.

4. The average salary for the countries of the world in 2017. Retrieved from: <http://investorschool.ru/srednyaya-zarplata-po-stranam-mira-2017>.

5. GNI per capita by countries of the world. Retrieved from: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>.

6. Rating of countries in the world in terms of GDP per capital. Retrieved from: <http://investorschool.ru/rejting-stran-po-vvp-nadushu-naseleniya-2017>.

7. What awaits Kazakhstan's economy in the fourth quarter? Retrieved from: <https://vlast.kz/jekonomika/>

8. Rating of the countries of the world on the Human Development Index. Retrieved from: <https://en.wikipedia.org>

9. Rating of countries in the world in terms of social progress. Retrieved from: <http://gtmarket.ru/research/>

10. *Nazarbayev, N.* (2017). Third modernization of Kazakhstan: global competitiveness. Kazakhstan's truth, January 31.

11. The Green Bridge Partnership Program. Retrieved from: <http://group-global.org/en/content/>.

**Нурланова Н. К., Расул А. Ф.**

#### **Центральна Азія: нові можливості та архітектура побудови національних економік**

У статті представлений аналіз основних трендів економічного і соціального розвитку в країнах Центральної Азії, що входять до Співдружності Незалежних держав. Основну увагу приділено аналізу показників, що відображають рівень сталого розвитку країн Центрально-Азіатського регіону. Виділено негативні чинники, що визначили знижувальну динаміку основних показників соціально-економічного розвитку. Дана характеристика основних ризиків сталого розвитку національних економік. Розкрито пріоритетні напрямки та заходи щодо забезпечення сталого економічного розвитку в країнах Центральної Азії.

*Ключові слова:* основні тренди, країни Центральної Азії, економічний розвиток, соціальний прогрес, сталий розвиток, негативні фактори, ризики, нерівність, «зелена економіка».

**Nurlanova N., Rasulev A.**

#### **Central Asia: new opportunities and architecture of the building of national economies**

The article presents an analysis of the main trends of economic and social development in the countries of Central Asia, members of the Commonwealth of Independent States. The main attention is paid to the analysis of indicators reflecting the level of sustainable development of the countries of the Central Asian region. The negative factors that determine the decreasing dynamics of the basic indicators of social and economic development are singled out. The characteristics of the main risks to the sustainable development of national economies are given. Priority directions and measures for ensuring sustainable economic development in the countries of Central Asia are disclosed.

*Key words:* main trends, Central Asian countries, economic development, social progress, sustainable development, negative factors, risks, inequality, "green economy".

**Рецензент:** Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка та управління» Камського інституту гуманітарних та інженерних технологій, м. Іжевськ, Російська Федерація.

**Reviewer:** Pavlov K. – Professor, Ph.D. in Economics, Head of Economy and Management Department Kamsky institute of humanitarian and engineering technologies, Izhevsk, Russia.

*e-mail:* kvp\_ruk@mail.ru

Стаття подана  
18.11.2017 з.



**ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСУВАННЯ НАУКИ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ**

Міністерство освіти і науки виступає з позицією, що виші мають отримувати, окрім конкурсного, ще й базове фінансування науки на підставі незалежної оцінки. Про це сказала міністр освіти Лілія Гриневич під час презентації закладами вищої освіти результатів своєї наукової діяльності за 2017 рік.

«Попри те, що вся університетська наука коштує державі мізерно мало, вона дає значні результати, які можна продемонструвати, які готові або вже мають реальне впровадження. У цьому можна пересвідчитися подивившись, приміром, виданий МОН збірник про 240 інноваційних розробок вишів. Однак досі університетська наука має лише конкурсне бюджетне фінансування, на умові підтримки порівняно короткострокових 2-3-річних наукових тем. Та й на фінансування цього конкурсу держава завжди виділяла обмаль коштів. Частка університетів уже давно коливається навколо позначки 10% загальнодержавних видатків на науку. Як результат, у 2016 році вся університетська наука коштувала загальному фонду бюджету близько 15 мільйонів євро – це показники фінансування одного провінційного європейського університету», – зазначила Лілія Гриневич.

Міністр зазначила, що зараз на стадії затвердження перебуває Положення про державну атестацію закладів вищої освіти. На його підставі й буде запроваджуватись базове фінансування на науку – планується, що виші почнуть отримувати його вже з 2019 року. Положенням буде передбачено, що атестація проводитиметься за науковими напрямками, а не закладу в цілому.

«Представлені результати будуть, зокрема, в основі пропозицій щодо фінансування тих пріоритетних напрямків, які мають важливе значення для розвитку економіки, обороноздатності нашої держави, інших пріоритетних напрямів», – зауважила Лілія Гриневич.



Базове фінансування на науку отримують лише найкращі наукові напрями у вишах, де доведуть спроможність проводити дослідження на високому рівні. На цьому наголосила міністр освіти і науки Лілія Гриневич під час засідання розширеної Колегії МОН.

За її словами, цього року міністерство разом з університетами зосередиться на розробці документів, які визначатимуть основні правила розподілу базового фінансування на науку для закладів вищої освіти.

«Розвиток науки в університетах є суміжним питанням до забезпечення якості вищої освіти. І одне з рішень першого засідання Нацради з питань розвитку науки і технологій якраз і полягає в тому, що в 2018 році МОН разом із нашою Радою проректорів з наукової роботи розроблятиме відповідний акт Кабміну про базове наукове фінансування для університетів. Це фінансування, звичайно, розподілятиметься за певними принципами. Його отримують кращі університети, які доведуть свою спроможність здійснювати наукові дослідження на високому рівні», – зазначила Гриневич.

Передбачається, що базове фінансування університетської науки відбуватиметься за результатами атестації – вона має розпочатися цього року. Щоб оцінювання було об'єктивним та справедливим, планується атестувати не кожен окремий виш, а наукові напрями у ньому.



## РЕЦЕНЗИЯ

**на монографию Павлова К. В. Приграничные регионы: теория и практика. – Ижевск: Изд-во «Шелест», 2017. – 161 с.**

Экономическая система приграничных регионов является важной составной частью экономики Российской Федерации, также как и экономики ряда других государств на постсоветском пространстве (например, Харьковская, Сумская, Луганская и некоторые другие области Украины). Происхождение и генезис хозяйственной системы в различных приграничных регионах, как правило, существенно отличаются друг от друга, что в значительной мере объясняется особенностями природно-климатических условий развития территориальной экономики, спецификой ресурсного потенциала каждого региона, его географическим расположением и рядом других факторов.

Создание условий для оптимального взаимодействия между различными приграничными территориальными образованиями требует системного подхода и полного учета многообразия направлений и форм межрегиональных хозяйственных связей. В частности, крайне важно рассмотреть вопрос о разработке комплекса статистических показателей, на основе которых можно проанализировать динамику изменений в системе межтерриториальных взаимодействий, а также изучить проблему повышения эффективности между приграничными хозяйственными комплексами при переходе к рыночным отношениям и в процессе их развития. Эти и подобные вопросы исследуются в специальных разделах регионалистики, названных нами приграничной экономикой и приграничной экологией, чему и посвящена монография К.В. Павлова. Автор предлагает также сконцентрировать внимание на важных и в то же время малоизученных научных направлениях, таких, как приграничная социология и приграничная статистика. Таким образом, в данной монографии рассматривается широкий спектр актуальных проблем функционирования и развития территориальных приграничных социально-экономических и экологических систем в условиях формирования развитых рыночных отношений.

Среди наименее изученных проблем теории региональной, в том числе межрегиональной экономики, как в теоретическом,

так и в практическом аспекте являются проблемы анализа межрегиональных социально-экономических и экологических взаимодействий и взаимосвязей между приграничными регионами различных государств. Учитывая актуальность создания условий для оптимального взаимодействия между приграничными территориальными образованиями разных стран, в книге рассматриваются разнообразные вопросы развития приграничной экономики, т.е., иначе говоря, вопросы эффективного развития приграничных регионов.

Россия как крупнейшая по занимаемой площади страна мира имеет также и очень протяженную границу. Наша страна граничит с большим числом государств, как дружественных в настоящее время с РФ (Беларусь, Казахстан, Китай), так и с государствами, у которых с Россией серьезные проблемы и разногласия как политического, так и экономического характера (Прибалтийские государства).

Все это определяет актуальность и значение исследования воспроизводственной системы в приграничных регионах. Учитывая значительное количество находящихся на территории РФ регионов, имеющих приграничный статус, а также разнообразие политических, экологических, социальных и экономических условий и факторов развития приграничных территорий целесообразно интенсифицировать процесс изучения особенностей функционирования экономики приграничных регионов и выявления общих тенденций и закономерностей их развития.

В монографии К.В. Павлова обосновывается необходимость выделения приграничной экономики (т.е. экономики приграничных регионов) как важного и перспективного направления регионалистики. Актуальность и необходимость интенсивного развития приграничной экономики определяется также и тем обстоятельством, что во многих других странах также имеется достаточно много приграничных территорий – например, в Китае, Украине и многих других государствах (особенно у крупных по занимаемой площади государств - как правило, действует следующая закономерность: чем



крупнее по размерам занимаемой территории страна, тем больше у нее число приграничных регионов, хотя это, конечно же, не единственный фактор, определяющий эту величину). Достаточно напомнить, что только Белгородская область России граничит сразу с тремя областями Украины – Харьковской, Сумской и Луганской. В монографии К.В. Павлова обосновывается необходимость выделения также и других научных направлений регионалистики, таких, как приграничная экология, приграничная статистика и приграничная социология.

Таким образом, межрегиональные приграничные социально-экономические (в том числе и эколого-экономические) отношения представляют собой один из наименее изученных аспектов теории региональной экономики. В частности, в настоящее время не приходится говорить о существовании достаточно полной системы показателей, на основе которой можно получить всестороннюю комплексную информацию о состоянии и динамике межрегиональных приграничных хозяйственных взаимодействий и связей. Во многом именно с этим обстоятельством связано отсутствие полной и достаточно достоверной статистической информации об эколого-экономических отношениях между разными приграничными регионами. В связи с этим весьма актуально рассмотрение проблемы о системе показателей, характеризу-

ющих различные направления и формы межтерриториальных приграничных хозяйственных взаимосвязей.

Однако необходимо добавить следующее. При изучении проблемы экономических взаимоотношений между приграничными районами, регионами имеет смысл, на наш взгляд, выделить два аспекта – внутренний и внешний. Второй аспект – традиционный, когда рассматриваются два приграничных региона из разных стран, а первый аспект – это когда взаимодействуют в сфере экономики соседние регионы одного государства. Предложенная автором книги система показателей применима не только во втором, но с некоторыми допущениями и в первом случае.

Таким образом, в монографии доктора экономических наук, профессора К.В Павлова «Приграничная экономика: теория и практика» рассматривается широкий спектр актуальных проблем, решение которых имеет большое значение для эффективного развития не только всей российской экономики, но и народно-хозяйственного комплекса ряда других государств (например, Китая, Украины и других стран, имеющих значительное число приграничных регионов). Книга может быть полезна всем тем, кто интересуется вопросами приграничного взаимодействия в социально-экономической и экологической сферах.

Зав. кафедрой экономики и менеджмента  
института экономики и сервиса ФГБОУ ВО  
«Уфимский государственный нефтяной  
технический университет»,  
доктор экономических наук, профессор,  
почетный работник высшего образования  
Российской Федерации, заслуженный  
деятель науки Республики Башкортостан

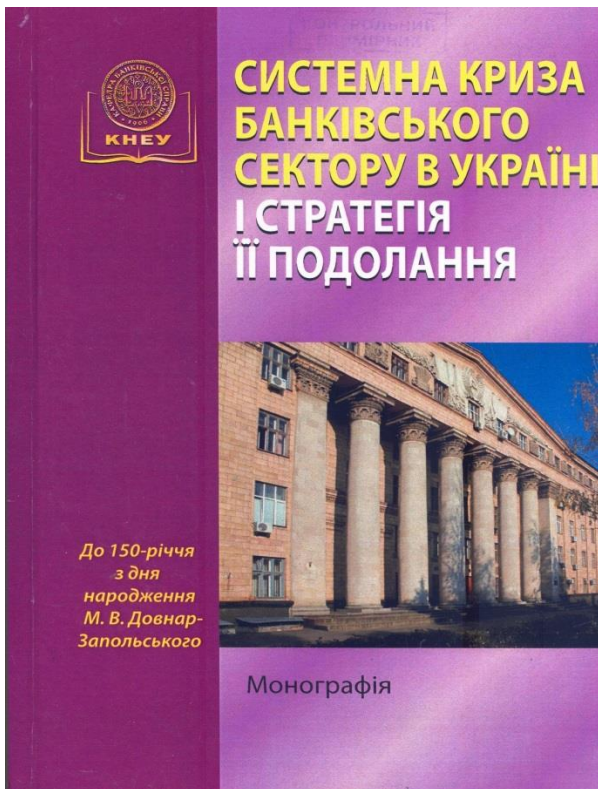


Маликов Рустам  
Илькамович

Подпись Маликова Р.И. заверяю.

Иванов И.И.





**Системна криза банківського сектору в Україні і стратегія її подолання:** монографія / С. М. Аржевітин, Т. Є. Унковська, Н. П. Баріда та ін. – Київ: КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2017. – 182 с.

Монографія присвячена гострим методологічним проблемам оцінки системних ризиків, які обговорюються у міжнародних дослідженнях, що стимулювала глобальна фінансова криза; найважливішим для України практичним питанням аналізу механізмів і причин системної кризи банківського сектору, проблемам монетарної і валютної політики, банківського регулювання НБУ протягом 2014-2016 років.

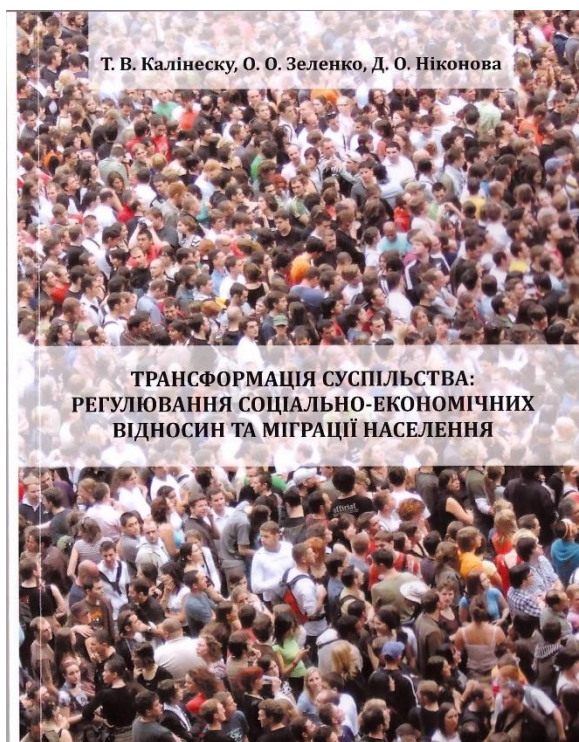
Запропоновані стратегічні підходи до розробки Нового економічного курсу України і розвитку банківської системи як інструменту його реалізації. Основні ідеї і положення монографії широко обговорювались на наукових форумах, конференціях, круглих столах, у ЗМІ, у Верховній Раді України, отримали підтримку Комітету з питань фінансової політики і банківської діяльності Верховної Ради.



**Макроекономічна динаміка України: пастка сировинних ринків:** монографія / С.О. Кораблін. – К.: ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2017. – 308 с.

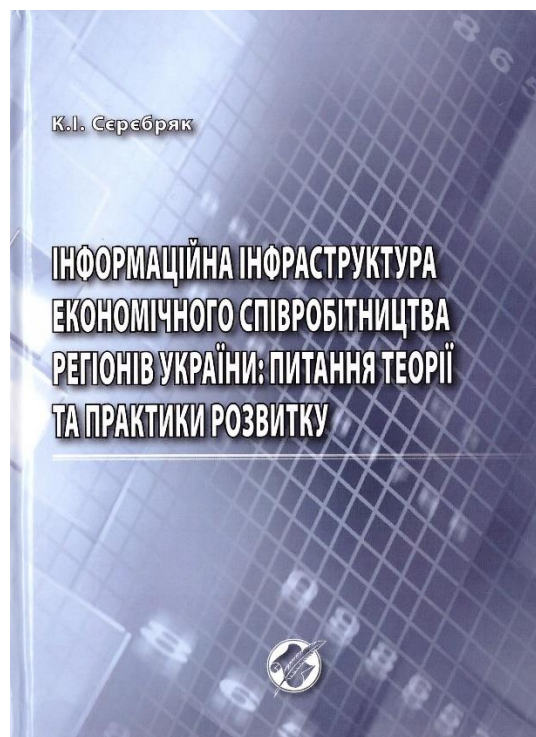
Розглянуто макроекономічну динаміку України крізь призму поглядів на зміст цілей, інструментів та завдань дієвої економічної політики. Показано трансформацію підходів до їх визначення від Вашингтонського консенсусу до «реформ другого покоління» та більш сучасного досвіду, отриманого під час виходу з глобальної кризи 2008–2009 рр. Проаналізовано неоднорідність світової економіки у розрізі її ключових ринків (праці, капіталу, товарів і послуг) та окремих країн. Визначено ключові риси української економіки, що дозволяють кваліфікувати її як малу, відкриту та сировинну. Доведено вплив світових цін на сировину, що експортує Україна, на її макроекономічну динаміку, включаючи реальний ВВП, валютний курс гривні, інфляцію, доходи Зведеного бюджету, рівні депозитної та кредитної активності банківської системи. Зроблено висновок, що така залежність поглиблюватиметься у разі подальшого технологічного відставання країни від більш інноваційних і динамічних економік світу.





Калінеску Т.В. **Трансформація суспільства: регулювання соціально-економічних відносин та міграції населення**: монографія / Т. В. Калінеску, О. О. Зеленко, Д. О. Ніконова. — Северодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. — 240 с.

Монографія охоплює широке коло комплексних завдань розвитку суспільства, показує новітні способи їх розв'язання, шляхом залучення до цього процесу інструментів соціального діалогу. Реалізовано спробу дослідити та скорегувати національні, суспільні пріоритети відповідно світовим інтеграційним процесам, соціально-економічним змінам, що відбуваються в країні. Рекомендовано запровадити моніторинг функціонування соціально-економічного механізму регулювання міграції населення, що дозволить своєчасно оцінювати існуючий стан. Дослідження рекомендоване науковцям, представникам органів законодавчої та виконавчої влади, громадським організаціям, аспірантам з економічних напрямів дослідження, фахівцям в області соціальної політики, економіки регіону, слухачам курсів підвищення кваліфікації та працівникам, котрі мають економічні спеціальності підготовки. Воно орієнтує студентів на виважену практичну діяльність, сприяє формуванню нової генерації економістів, здатних вирішувати складні макроекономічні проблеми в трансформаційній економіці України.



**Інформаційна інфраструктура економічного співробітництва регіонів України: питання теорії та практики розвитку**: монографія / К. І. Серебряк. — К. : СПД Чалчинська Н.В., 2017. — 408 с.

Монографію присвячено вирішенню наукової проблеми щодо формування системи забезпечення розвитку інформаційної інфраструктури економічного співробітництва регіонів. У межах даного дослідження розглянуто теоретичні основи розвитку інформаційної інфраструктури в контексті економічного співробітництва регіонів, визначено передумови розвитку інформаційної інфраструктури економічного співробітництва регіонів України, здійснено компаративний аналіз розвитку інформаційної інфраструктури економічного співробітництва регіонів і визначено концептуальні засади розвитку інформаційної інфраструктури економічного співробітництва регіонів. У роботі розроблено систему забезпечення розвитку інформаційної інфраструктури економічного співробітництва регіонів. Робота може бути корисною для наукових і практичних працівників, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів.



**ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ**

<b>Асадулліна Наїля Рамілівна</b>	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіка праці та управління» Ташкентської філії «Російського економічного уні- верситету ім. Г. В. Плеханова» (Ташкент, Узбекистан) <i>e-mail: rasadullina@mail.ru</i>	<b>Asadullina Nailya</b>	Ph.D. in Economics, Associate Professor of Economics Labor and Management Department Tashkent branch «Russian Economic University named after. G. V. Plekhanov» (Tashkent, Uzbekistan) <i>e-mail: rasadullina@mail.ru</i>
<b>Бослов'як Сергей Васильевич</b>	Кандидат економічних наук, доцент, заступник директора Інституту підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів установ освіти «Полоцький державний університет» (м. Новополоцьк, Білорусія) <i>e-mail: s.boslovyak@psu.by</i>	<b>Boslovyak Sergey</b>	Ph.D. in Economics, Associate Professor Deputy Director of the Institute of Promotion qualifications and retraining of educational institutions "Polotsk State university" (Novopolotsk, Belarus) <i>e-mail: s.boslovyak@psu.by</i>
<b>Грахов Валерій Павлович</b>	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Промислове та громадянське будівництво» Іжевського державного технічного університету імені М. Т. Калашникова, (м. Іжевськ, Удмуртія, Росія) <i>e-mail: pgs@istu.ru</i>	<b>Grakhov Valeriy</b>	Professor, Ph.D. of Economics, Professor, Head of Industrial and civil construction Department Izhevsk state tech- nical University named after M.T. Kalashnikov (Izhevsk, Udmurtia, Russia) <i>e-mail: pgs@istu.ru</i>
<b>Гришин Костянтин Євгенович</b>	Доктор економічних наук, Професор кафедри «Економіка та менеджмент» Уфимського державного нафтового технічного університету (м. Уфа, Росія) <i>e-mail: grishin2472@yandex.ru</i>	<b>Grishin Constantine</b>	Professor, Ph.D. in Economics, Professor of Economics and Management Department Ufa State oil technical University (Ufa, Russia) <i>e-mail: grishin2472@yandex.ru</i>
<b>Жданова Елена Сергеевна</b>	Старший викладач кафедри «Фінанси і галузева економіка» Полоцького державного університету (м. Новополоцьк, Білорусія) <i>e-mail: e.zhdanova@psu.by</i>	<b>Zhdanova Elena</b>	Senior Lecturer of Finance and Industry Economics Department Polotsk State university (Novopolotsk, Belarus) <i>e-mail: e.zhdanova@psu.by</i>
<b>Калінеску Тетяна Василівна</b>	Доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник Східноукраїнського національ- ного університету імені Володимира Даля (м. Сєверодонецьк, Україна) <i>e-mail: tetyana.calinescu@gmail.com</i>	<b>Calinescu Tetyana</b>	Professor, Ph.D. in Economics, Professor, chief Scientist employee Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Severodonetsk, Ukraine) <i>e-mail: tetyana.calinescu@gmail.com</i>





<b>Кивачук Василій Сазонович</b>	Кандидат економічних наук, Завідувач кафедри «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» Брестського державного технічного університету (м. Брест, Білорусія) <i>e-mail: kivachuk_v@mail.ru</i>	<b>Kivachuk Vasiliy</b>	Ph.D. in Economics, Head of Accounting, Analysis and Audit the Department Brest State Technical University (Brest, Belarus) <i>e-mail: kivachuk_v@mail.ru</i>
<b>Кієвич Олександр Володимирович</b>	Доктор економічних наук, професор кафедри кафедри «Економіка, фінанси підприємств та галузей» Міжнародного банківського інституту (м. Санкт-Петербург, Росія) <i>e-mail: a.v.kievich@yandex.ru</i>	<b>Kievich Oleksandr</b>	Professor, Ph.D. in Economics, Professor of Economics, Finance of Enterprises and Industries Department International Banking the Institute (St. Petersburg, Russia) <i>e-mail: a.v.kievich@yandex.ru</i>
<b>Ізмайлович Світлана Вікторівна</b>	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси і галузева економіка» Полоцького державного університету (м. Новополоцьк, Білорусія) <i>e-mail: s.izmailovich@psu.by</i>	<b>Izmailovich Svetlana</b>	Professor, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Finance and Industry Economics Department «Polotsk State university» (Novopolotsk, Belarus) <i>e-mail: s.izmailovich@psu.by</i>
<b>Кошкулько Оксана Павлівна</b>	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси і галузева економіка» Полоцького державного університету (м. Новополоцьк, Білорусія) <i>e-mail: o.koshulko@psu.by</i>	<b>Koshulko Oksana</b>	Professor, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Finance and Industry Economics Department Polotsk State university (Novopolotsk, Belarus) <i>e-mail: o.koshulko@psu.by</i>
<b>Ліхоносова Ганна Сергіївна</b>	Кандидат економічних наук, доцент, провідний науковий співробітник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Сєверодонецьк, Україна) <i>e-mail: a.likhonosova@gmail.com</i>	<b>Likhonosova Ganna</b>	Ph.D. in Economics, Associate Professor, leading researcher employee Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Severodonetsk, Ukraine) <i>e-mail: a.likhonosova@gmail.com</i>
<b>Маліков Рустам Ількамович</b>	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка та менеджмент» Уфимського державного нафтового технічного університету (м. Уфа, Росія) <i>e-mail: MalikovRI@rambler.ru</i>	<b>Malikov Rustam</b>	Professor, Ph.D. in Economics, Professor, Head of Economics and Management Department Ufa State oil technical University (Ufa, Russia) <i>e-mail: MalikovRI@rambler.ru</i>
<b>Меліхова Тетяна Олегівна</b>	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Облік, аналіз, оподаткування та аудит» Запорізької державної інженерної академії (м. Запоріжжя, Україна) <i>e-mail: tanya_zp_zgia@ukr.net</i>	<b>Melikhova Tetyana</b>	Ph.D. in Economics, Associate Professor of Accounting Analysis Taxation and Audit Department, Zaporizhzhia State Engineering Academy (Zaporizhzhia, Ukraine) <i>e-mail: tanya_zp_zgia@ukr.net</i>



<b>Мохначев Сергій Анатолійо- вич</b>	Кандидат економічних наук, Завідувач кафедри «Економіка та управління» Східноєвропейського інституту (м. Іжевськ, Удмуртія, Росія) <i>e-mail: msa_ufmfpa@mail.ru</i>	<b>Mokhnachev Sergiy</b>	Ph.D. of Economics, Head of Economics and Management Department Eastern European instytututu (Izhevsk, Udmurtia, Russia) <i>e-mail: msa_ufmfpa@mail.ru</i>
<b>Нурланова Наїля Капенівна</b>	Доктор економічних наук, професор, заступник Директора Інституту економіки Комітету науки Міністерства освіти і на- уки Республіки Казахстан (м. Алмати, Казахстан) <i>e-mail: n.k.nurlanova@gmail.com</i>	<b>Nurlanova Naila</b>	Professor, Ph.D. in Economics, Professor, Deputy Director of the Institute of Economics of the Committee of Science of the Ministry of Education and Science Kazakhstan Republic (Almaty, Kazakhstan) <i>e-mail: n.k.nurlanova@gmail.com</i>
<b>Павлов Костянтин Вікторович</b>	Доктор економічних наук, професор кафедри «Економіка та управління» Іжевської філії Росій- ського університету кооперації (м. Іжевськ, Удмуртія, Росія) <i>e-mail: kvp_ruk@mail.ru</i>	<b>Pavlov Konstantin</b>	Professor, Ph.D. in Economics, professor of Economy and management Department of the Izhevsk branch the Russian university of cooperation (Izhevsk, Udmurtia, Russia) <i>e-mail: kvp_ruk@mail.ru</i>
<b>Павлиш Едуард Володимиро- вич</b>	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси і галузева економіка» Полоцького державного університету (м. Новополоцьк, Білорусія) <i>e-mail: e.pavlysh@psu.by</i>	<b>Pavlysh Eduard</b>	Professor, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Finance and Industry Economics Department Polotsk State university (Novopolotsk, Belarus) <i>e-mail: e.pavlysh@psu.by</i>
<b>Позднякова Ірина Олександрівна</b>	Кандидат економічних наук, доцент, директора Інституту підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів установ освіти «Полоцький державний університет» (м. Новополоцьк, Білорусія) <i>e-mail: i.pozdnyakova@psu.by</i>	<b>Pozdnyakova Irina</b>	Ph.D. in Economics, Associate Professor Director of the Institute of Promotion qualifications and retraining of educational institutions "Polotsk State university" (Novopolotsk, Belarus) <i>e-mail: i.pozdnyakova@psu.by</i>
<b>Рабыко Ірина Миколаївна</b>	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Грошовий обіг, кредит і фондовий ринок» Білоруського державного еко- номічного університету (м. Мінськ, Білорусія) <i>e-mail: irina_rabyko@mail.ru</i>	<b>Rabyko Irina</b>	Ph.D. in Economics, Associate Professor of Money circulation, credit and stock market Department Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus) <i>e-mail: irina_rabyko@mail.ru</i>
<b>Расулев Алішер Файзієвич</b>	Доктор економічних наук, Професор кафедри «Економічна теорія» Ташкентського державного економічного університету (м. Ташкент, Узбекистан) <i>e-mail: arasulev@yandex.com</i>	<b>Rasulev Alisher</b>	Professor, Ph.D. in Economics, Professor of Economic theory Department Tashkent State Economic University (Tashkent, Uzbekistan) <i>e-mail: arasulev@yandex.com</i>



<b>Солоділова Наталя Зинов'ївна</b>	Доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки та сервісу Уфимського державного нафтового технічного університету (м. Уфа, Росія) <i>e-mail: 289111@mail.ru</i>	<b>Solodilova Natalya</b>	Professor, Ph.D. in Economics, Professor, Director of Economics and Service Institute Ufa State oil technical University (Ufa, Russia) <i>e-mail: 289111@mail.ru</i>
<b>Строганова Ірина Олександрівна</b>	Старший викладач кафедри «Фінанси і галузева економіка» Полоцького державного університету (м. Новополоцьк, Білорусія) <i>e-mail: i.stroganova@psu.by</i>	<b>Stroganova Irina</b>	Senior lecturer of Finance and Industry Economics Department Polotsk State university (Novopolotsk, Belarus) <i>e-mail: i.stroganova@psu.by</i>
<b>Тарануха Наталя Леонідівна</b>	Доктор економічних наук, професор, Директор Інституту «Додаткова фахова освіта» Іжевського державного технічного університету імені М. Т. Калашникова, (м. Іжевськ, Удмуртія, Росія) <i>e-mail: fpidpo@mail.ru</i>	<b>Taranukha Natalya</b>	Professor, Ph.D. of Economics, Professor, Director of Additional vocational education Institute Izhevsk state technical University named M.T. Kalashnikov (Izhevsk, Udmurtia, Russia) <i>e-mail fpidpo@mail.ru</i>
<b>Четирбок Наталя Петрівна</b>	Кандидат економічних наук, завідувач кафедри «Управління, економіка та фінанси» Брестського державного технічного університету (м. Брест, Білорусія) <i>e-mail: natabrest@rambler.ru</i>	<b>Chetyrbok Natalya</b>	Ph.D. in Economics, Head of Management, Economics and Finance Department Brest State Technical University (Brest, Belarus) <i>e-mail: natabrest@rambler.ru</i>



**ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ**

**науково-виробничий журнал**

**№ 1 (29), 2018**

Відповідальний за випуск Ю. Ю. Д'яченко

Оригінал-макет Г. С. Ліхоносова

Підписано до друку 05.03.2018 р.  
Формат 60x84 1/8. Гарнітура Times New Roman.  
Умов. друк. арк. 17,1. Обл. вид. арк. 18,0  
Тираж 300 екз. Вид. № 4374 Замов. № 207

Видавництво  
Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля  
93406, м. Северодонецьк, Луганська обл., пр. Центральний, 59а

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

**Адреса видавництва:** 93406, м. Северодонецьк, Луганська обл., пр. Центральний, 59а  
**Телефон / факс** (06452) 4-03-42  
**E-mail:** uni.snu.edu@gmail.com  
**http://snu.edu.ua**

**Надруковано у видавництві СНУ ім. В. Даля**  
Свідоцтво про реєстрацію серія ДК № 2884 від 26.06.2007 р.  
93400, м. Северодонецьк, пр. Центральний, 59а,  
Телефон / факс (06452) 4-03-42; <http://www.snu.edu.ua>; [uni.snu.edu@gmail.com](mailto:uni.snu.edu@gmail.com)



**Шановні колеги, пропонуємо Вашій увазі**  
**ВИМОГИ**  
**щодо змісту та оформлення статей для подання в науково-виробничий журнал**  
**«ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»**

Сфера розповсюдження науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»: загальнодержавна, зарубіжна.

**Тематичні рубрики:**

- теорія та методологія економічного розвитку;
- економіка та підприємництво;
- податки та бюджетна політика;
- фінанси та банківська справа;
- управління сучасним підприємством;
- облік та аудит;
- менеджмент;
- економіка регіону;
- соціальна економіка;
- міжнародна економіка;
- економічна кібернетика;
- організація виробництва.

**Програмні цілі науково-виробничого журналу**  
**«Часопис економічних реформ»:**

- висвітлення проблем соціально-економічного розвитку країни;
- поглиблене вивчення методологічних та прикладних проблем сучасної економіки;
- оприлюднення результатів досліджень у галузі економіки, менеджменту, організації виробництва та підприємництва;
- поширення досвіду реформувань у всіх сферах економічної діяльності;
- надання інформаційної підтримки аспірантам, докторантам та молодим вченим.

Рукописи статей, що будуть направлятися до журналу повинні бути набрані у текстовому редакторі Microsoft Word (файл повинний мати розширення \*.doc або \*.rtf), написані українською мовою (або російською, чи англійською – для громадян інших країн).

Обсяг статті – від 8 до 10 сторінок формату А4 (210x297 мм).

Шрифт Times New Roman Сут № 14;

Міжрядковий інтервал 1,5.

Поля сторінок: усі – 20 мм (без колонтитів).

**Структура статті повинна відповідати** Постанові Президії ВАК України № 7-05/1 від 15.01.2003 р. ("Бюлетень ВАК України" № 1/2003) та мати такі **елементи**:

- **Постановка проблеми** в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.
- **Аналіз останніх досліджень і публікацій**, у яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор;
  - Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття.
  - **Формулювання мети статті**.
  - **Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.
  - **Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень** у цьому напрямі.

**ДО РУКОПISУ ДОДАЮТЬСЯ**

- **зовнішня рецензія від доктора економічних наук** (НЕ з місця працевлаштування/навчання автора), завірена відповідним чином;
- **довідка про автора (трьома мовами)**, в якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, зазначається посада й організація (повна назва кафедри або іншого структурного підрозділу, без абревіатур), де працює автор, контактний телефон, електронна адреса, назва статті та обрана тематична рубрика;
- **довідка про зовнішнього рецензента (трьома мовами)**, у якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, посада й організація, де працює ре-

- **Література** з послідовною нумерацією відповідно до розміщення у статті. **Бібліографія оформлюється за стандартом, затвердженим ВАК України (Бюлетень ВАК України № 5, 2009 р.).** Перелік літератури – **не менше 10 позицій**, мовами оригіналу (виключення – китайська, японська, корейська та арабська. В такому разі джерело подається у перекладі на англійську, із вказівкою мови оригіналу в дужках); У переліку літератури має бути **не більше 20% посилань** на джерела, авторами яких є автори статті.

**Пристатейний список літератури англійською мовою (References) повинен бути оформлений згідно APA (the American Psychological Association), приклад надається!**

Окремою сторінкою наводять **анотації (не менш 500 символів кожна), ключові слова, назва статті, прізвище, ім'я авторів** трьома мовами (українська, російська та англійська).

**Формули** подають у форматі *Microsoft Equation 2.0, 3.0 (4.0)*, вирівнюють по центру посередині тексту і нумерують в круглих дужках з правого краю.

**Рисунки** підписують і нумерують під рисунком по центру тексту.

**Всі об'єкти в простих рисунках, які зроблені у Word, мають бути обов'язково згруповані.**

**Таблиці** подають як окремі об'єкти у форматі *Word* з розмірами, приведеними до сторінки складання. Основний кегль таблиці 11, заголовок 12. Заголовки таблиць розміщують по центру сторінки, нумерація таблиць — по правому краю сторінки.

цензент, його контактний телефон та **обов'язково** електронна адреса;

- **витяг із протоколу** засідання кафедри, факультету або Вченої ради установи з рекомендацією статті до друку;
- **угода про передачу авторських прав** (за наявності співавторів – спільна, за підписами усіх) про те, що стаття є власною розробкою автора (авторів), ніде раніше не друкувалася і не знаходиться на розгляді в інших виданнях (зразок розміщено на <https://chasopys.jimdo.com>);
- **переклад повного тексту статті англійською мовою** (відповідно п. 2.9 Наказу Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України № 1111 від 17.10.2012 р.).



У текст статті можуть бути внесені редакційні правки без узгодження з автором.

**Приклади оформлення переліку літератури в статті англійською мовою (References):**  
Standard for references conforms to requirements **APA (the American Psychological Association)** :  
<http://www.apastyle.org/>.

**Journal articles with DOI:**

Author, A. A. (Year of publication). Article Title. Journal Title, vol. (no.), pages. doi.  
e.g. Monasturnyi, E.A. (2006). Innovative cluster. Innovations, 2, 38-43. doi:10.1037/0278-6133.24.2.225.

**Journal articles without DOI:**

Author, A. A. (Year of publication). Article Title. Journal Title, vol. (no.), pages.  
e.g. Monasturnyi, E.A., & Kulik, J.A. (2005). Social and economic development. Economy of Region, 3, 39-52.  
Monasturnyi, E. A. & Kulik, J.A. & Nulif, K.L. (2008). Social and economic development. Economy, 3, 52-67.

**Books:**

Author, A. A. (Year of publication). Title of book (Edition). Location: Publisher, pages.  
e.g. Monasturnyi, E. A. (2006). Innovative cluster. Moscow: Nauka, 267.  
Duncan, G. J., & Brooks-Gunn, J. (Eds.). (1997). Consequences of growing up poor. New York, NY: RussellSage Foundation, 350.  
Plath, S. (2000). The unabridged journals. K. V. Kukil (Ed.). New York, NY: Anchor, 680.

**Chapter in a book:**

Author, A. A., & Author, B. B. (Year of publication). Title of chapter. In A. A. Editor & B. B. Editor (Eds.), Title of book (pages of chapter). Location: Publisher.  
e.g. Monasturnyi, E. A. (2006). Innovative cluster. In J. A. Kulik (Ed.), Innovations (pp. 12-21). Moscow: Nauka.

**Electronic sources (Web publications):**

Author, A. A., & Author, B. B. (Date of publication). Title of article. Title of Online Periodical, volume number (issue number if available). Retrieved from <http://www.someaddress.com/full/url/>.  
e.g. Tatarkin A. I. (2013). Self-development of regional socioeconomic systems as the need for Russia's federal development. Economy of Region, 4. Retrieved from <http://economyofregion.com/archive/2013/47/2164/pdf/>.

Кожна стаття, представлена в редакцію, за наявності переліченого пакету документів, позитивної зовнішньої рецензії, друкується у найближчому випуску журналу, згідно розкладу тиражування журналу (див. таблицю), а саме чотири рази на рік (щокварталу).

Поточний номер журналу	1	2	3	4
Термін тиражування номеру журналу та опублікування в мережі Internet	31.03	30.06	30.09	31.12
Підсумковий строк надання статті до відповідного номеру журналу	20.02	20.05	20.08	20.11

Шановні автори, будь ласка, не затримуйте строк надання матеріалів.  
Це стане підґрунтям якісної та швидкої публікації Вашої наукової праці!

**Головний редактор**

доктор економічних наук, професор Калінеску Тетяна Василівна

тел. (06452) 4-03-42.

**Відповідальний редактор**

кандидат економічних наук, доцент Ліхоносова Ганна Сергіївна

тел. (06452) 4-03-42.

Статті подаються поштою за адресою:

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,  
пр. Центральний, 59-А, м. Северодонецьк, Луганська обл., 93400 або надсилаються на e-mail:  
[a.likhonosova@gmail.com](mailto:a.likhonosova@gmail.com); [tetyana.calinescu@gmail.com](mailto:tetyana.calinescu@gmail.com)

[www.chasopys.jimdo.com](http://www.chasopys.jimdo.com)

*Сподіваємося на плідну співпрацю!*

