МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

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

науково-виробничий журнал

№ 2 (26), 2017

Сєвєродонецьк 2017

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ
№ 2 (26) 2017
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
№ 2 (26) 2017
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 Google Академия, ***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: Даніч В. М., докт. екон. наук, доц. (*Україна*).

Рекомендовано до друку та поширенню в мережі Internet
Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
(протокол № 12 від 27 червня 2017 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, 2017
© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2017

Номер пропонує

БЛОГ ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА

Калінеску Т. В.
Роздуми щодо освітніх реформ 2016 - 2017 навчального року у вишах 5

ТЕМАТИЧНІ РУБРИКИ

- ***Економіка та підприємництво***

Верезубова Т. А., Бельский А. Б., Цагойко А. А.
Интернет-доходы физических лиц: тенденции и перспективы развития 6
Деркач І. О., Туровцев Г. В.
Імітаційна модель трирівневої системи пенсійного забезпечення 15
Павлов К. В.
Эффективность и интенсификация производства: особенное и общее в этих категориях 24
Чернобаева Н. В.
Экономико-правовые аспекты функционирования коммерческих организаций 33
Шевченко Е. А., Михайлик Д. П., Левицький С. І.
Моделювання фінансової стійкості інтегрованих структур при злиттях та поглинаннях 38

- ***Фінанси та банківська справа***

Євтушенко М. В.
Еволюція статистичних та евристичних методичних підходів
фінансової діагностики підприємств у світі 45

- ***Управління сучасним підприємством***

Абдуллаева М. Н.
Оценка конкурентоспособности хозяйствующих субъектов
с учетом их отраслевой специфики в Узбекистане 57
Виногоров Г. Г.
Совершенствование классификации видов отчетности 62
Костирко Л. А., Середа О. О.
Фінансовий контролінг регулювання діяльності підприємств 69
Ліхоносова Г. С.
Трансформація соціального відторгнення в економічному просторі суб'єкта господарювання 77
Тюрев В. К.
Обеспечение экономической безопасности компании 86

- ***Соціальна економіка***

Богатырёва В. В., Бословяк С. В.
Человеческий капитал как фактор повышения инвестиционной активности 91

- ***Економіка регіону***

Калінеску Т. В.
Стимулювання розвитку регіональних громад щодо можливостей використання
прихованих потенціалів 99
Павлов К. В.
Система показателей, характеризующих социально-экономические взаимосвязи
между приграничными регионами 106

НОВИНИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Актуалізація формування податкової свідомості в Україні в рамках засідання науково-практичного круглого столу на базі Класичного приватного університету, 19 травня 2017 р. 114

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ

Нові видання економічної літератури 115

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

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

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Sentence of number

BLOG SHEFF-EDITOR

Calinescu Tetyana
The thinking's about educational reforms 2016 - 2017 high school year 5

TOPICAL SUBJECTS

• Economics and Business

Verezubova T., Belsky A., Tsagoyko A.
Internet income of physical persons: trends and prospects of development 6
Derkach I., Turovtsev G.
Imitating model three-tier pension system 15
Pavlov K.
Efficiency and intensification of production: the special and general in these categories 24
Chernobaeva N.
Economic and legal aspects of functioning of commercial organizations 33
Shevchenko E., Mikhaylik D., Levitskiy S.
Modeling financial stability of integrated structures at mergers& acquisitions 38

• Finance and Banking

Yevtushenko M.
Evolution of statistical and heuristic approaches of financial diagnostics of enterprises in the world 45

• Management of Modern Enterprise

Abdullaeva M.
The estimation of competitiveness of economic subjects
with the account of their sector specifications in Uzbekistan 57
Vinogorov G.
Improving classification of types of reporting 62
Kostyrko L., Sereda O.
Financial controlling of regulation of activity of enterprises 69
Likhonosova G.
Transformation of social exclusion in the economic space entity 77
Tyurv V.
Ensuring economic company safety 86

• Social Economy

Bogatyryova V., Boslovyak S.
Human capital as a factor of improvement investment activity 91

• The economy of the region

Calinescu T.
Stimulation of development the regional communities for possibilities of the use the hidden potentials 99
Pavlov K.
System of the indicators characterizing social and economic interrelations between border regions 106

NEWS SCIENCE AND PRACTICE

Actualization of the formation of tax consciousness in Ukraine within the framework of the meeting of the scientific and practical round table in Classical Private University, Zaporizhzhya, 19 May 2017 114

EDITORIAL BOARD RECOMMENDS

New edition of economic literature 115

INFORMATION ABOUT AUTHORS

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

БЛОГ ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА

Роздуми щодо освітніх реформ 2016 - 2017 навчального року у вишах

Завершується 2016-2017 навчальний рік у вишах і можна вже підводити підсумки, що ж позитивного маємо на цей момент після року суттєвих перебудов у освітній діяльності. І мова буде йти не про столичні ВНЗ, куди спрямовані подумки усіх більш-менш видатних та успішних учнів і студентів, а про периферійні, де залишається більшість тих, чиї бали з ЗНО не дозволяють зайняти бюджетні місця або достаток родини не може забезпечити навчання чи проживання своїх чад у столиці. Наразі маємо останній випуск студентів усіх напрямів за професійним рівнем «спеціаліст». А чи готові сьогодні працедавці приймати на роботу випускників, що отримали освітньо-професійний рівень підготовки «бакалавр»? Більшість з керівників різних підприємств й організацій відповідають «ні», ніж «так». І це більш реальна ситуація, що підтверджує той факт, що випускники-бакалаври, навіть, за визначеним професійним спрямуванням мають більш загальну підготовку за всіма дисциплінами, що викладаються у вишах протягом 3 перших років навчання, ніж професійну. Тому вони не здатні приймати будь-які виважені професійні рішення, що змушує працедавців вимагати від них більш суттєвого спеціального професійного навчання, що можна отримати тільки закінчивши підготовку на рівень «спеціаліста» чи «магістра» за певним спрямуванням. Так, випуск фахівців з оподаткування, що здійснювався у СНУ ім. В. Даля (м. Сєвєродонецьк) за останні 10 років довів, що ніхто з випускників-бакалаврів не може працевлаштуватись за спеціальністю, якщо немає диплому «магістра» чи «спеціаліста». Те ж саме відбувається і у інших містах, де є випускники такого ж напряму, наприклад, у Запоріжжі, Кривому Розі, Мелітополі та інших. Тепер маємо останній випуск «спеціалістів», а чи є шанс усім отримати рівень «магістра», щоб мати достойну роботу за своїм напрямом підготовки, заробітну плату і гідну професійну підготовку. Поки за певним демографічним спадом абітурієнтів ті, хто мають не високі рейтинги, можуть ще розраховувати на вступ до магістратури. А потім мають шанс тільки ті, чиї родини готові платити за таку підготовку, бо ліцензійний набір для периферійних вишів до магістратури дуже скорочений, не кажучи вже про приватні заклади. Треба ще зауважити і на предмет об'єднання більшості професійної спеціальної підготовки у один напрям як, наприклад, «Менеджмент» чи «Економіка» і т.п. Тобто, будемо мати через три роки такий собі «напівфабрикат» бакалавра, що навряд чи знайде собі гідну працю після завершення. Проте не хочеться віщувати нічого поганого на майбутнє тільки по завершенні одного року реформаторської діяльності. Будемо сподіватися, що перебудують своє бачення і ставлення до майбутніх фахівців не тільки МОН України та підконтрольні йому виші, але й працедавці, щоб по завершенні бакалаврської підготовки більшість фахівців не попадали у ранг «безробітних», чи обслуговували тіньовий сектор економіки.

Будемо дуже вдячні нашим читачам й авторам, якщо вони долучаться до обговорення на сторінках журналу наслідків реформ в освіті, які вже почали давати свої перші результати.

Головний редактор науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ», Заслужений діяч науки і техніки України Т. В. Калінеску

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ТЕМАТИЧНІ РУБРИКИ

- ***Економіка та підприємництво***

УДК: 336.225.4

ВЕРЕЗУБОВА Т. А., БЕЛЬСКИЙ А. Б., ЦАГОЙКО А. А.

ИНТЕРНЕТ-ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются тенденции и перспективы развития интернет-доходов физических лиц в Республике Беларусь за последнее время. Авторами были выделены различные виды Интернет-доходов, проанализированы их значение, тенденции и перспективы развития как в Беларуси, так и за рубежом, а также на основе этого анализа выдвинуты предложения по совершенствованию системы регулирования этих доходов в нашей стране. Авторами были выделены основные группы Интернет-доходов. Сделан вывод о том, что Беларуси, уже сейчас следует приступать к разработке трудового и налогового законодательства, адаптированного под особенности работы фрилансеров дома при помощи сети Интернет с заказчиками со всего мира.

Ключевые слова: интернет-доходы; фриланс; форекс; онлайн-казино.

Постановка проблемы. В XXI веке все большее значение в жизни людей приобретает глобальная сеть Интернет. Ее роль в нашей стране продолжает возрастать: если в 2011 г доля домашних хозяйств, имеющих доступ к сети Интернет с домашнего компьютера, по данным выборочного обследования составила 31,2%, то в 2015 г она увеличилась до 59,1%, т.е. почти в 1,9 р. В 2015 г сеть Интернет использовали 62,2% населения в возрасте от 6 лет и старше, в том числе 97,6% населения в возрастной группе от 16 до 24 лет. Это показывает, что она имеет особенно большое значение для молодежи, от которой зависит будущее развитие страны.

Глобальная сеть Интернет может использоваться с различными целями. 92,5% Интернет-пользователей, например, занимаются в ней поиском информации, 78% – скачивают музыку и фильмы, 74,3% – общаются в социальных сетях, 28,1% – приобретают товары и услуги, а 24% – совершают финансовые операции [1, с. 294].

Анализ последних исследований и публикаций. В последнее время также получило распространение использование сети Интернет для получения доходов, в том числе и физическими лицами. Такие доходы имеют ряд особенностей: частое отсутствие необходимости официальной регистрации или трудоустройства и взаимодействие лиц, находящихся в различных государствах, что ведет к высокой степени латентности этих доходов, а также использование для их получения электронных денег и электронных кошельков. Более высокая степень анонимности расчетов по сравнению с банковскими транзакциями позволяет осуществлять в том числе и противозаконные операции.

Цель статьи – изучить интернет-доходы физических лиц, отобразить тенденции и перспективы их развития.

Изложение основного материала исследования. Учитывая возрастающее значение сети Интернет, в том числе в целях рациональной организации налогообложения операций в сети Интернет, их вывода из теневой экономики следует уделить внимание анализу доходов, получаемых физическими лицами в сети Интернет. В настоящее время данный вопрос недостаточно подробно раскрыт в научной литературе, и настоящая статья призвана восполнить этот пробел. Авторами были выделены различные виды Интернет-доходов, проанализированы их значение, тенденции и перспективы развития как в Беларуси, так и за рубежом, а также на основе этого анализа выдвинуты предложения по совершенствованию системы регулирования этих доходов в нашей стране.

Авторами были выделены основные группы Интернет-доходов, представленные на рис. 1.

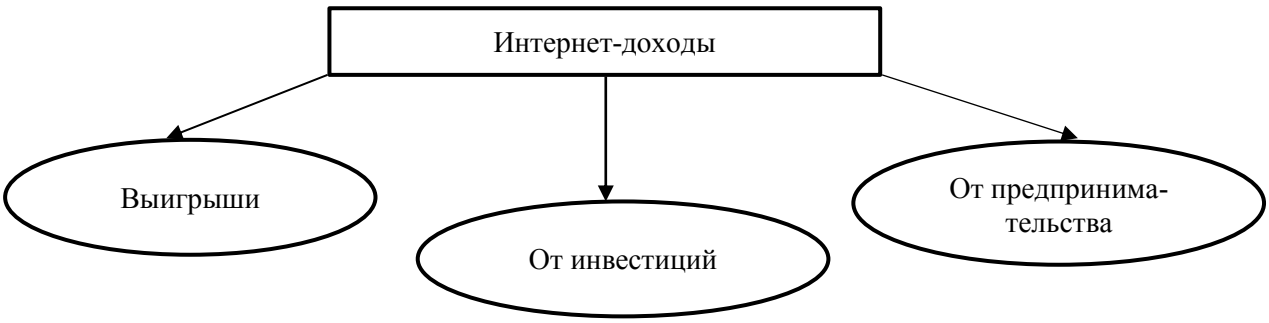


Рис. 1. Основные виды Интернет-доходов
Источник: разработано авторами

К первой группе относятся выигрыши в игорных онлайн-заведениях, например, в онлайн-казино или букмекерских конторах. Широкое распространение в современном мире таких заведений подтверждается, например, тем фактом, что в 2015 г в Великобритании на них пришлось 29% всего рынка азартных игр. Регулирование деятельности онлайн-казино и налогообложение выигрышей их игроков в Республике Беларусь осложнено нечетким правовым статусом этих организаций. Деятельность онлайн-казино по своей сути относится к сфере игорного бизнеса, которая в Беларуси регулируется Указом Президента Республики Беларусь от 10 января 2005 г. № 9 «Об утверждении положения об осуществлении деятельности в сфере игорного бизнеса на территории Республики Беларусь». В отличие от аналогичных документов Республики Казахстан и Российской Федерации, запрещающих деятельность интернет-казино, данный нормативно-правовой акт не содержит прямых указаний как на разрешение, так и на запрет деятельности онлайн-казино.

По мнению авторов, отсутствие однозначного разрешения или запрета онлайн-казино в Беларуси является одной из основных причин того, что в настоящее время ресурсы, позиционирующие себя как белорусские интернет-казино, зарегистрированы в оффшорных юрисдикциях, что способствует оттоку денежных средств из страны. Это усугубляется тем, что казино являются наиболее значимым видом игорных заведений. Так, в 2015 г в Беларуси казино обеспечили порядка 32–35% поступлений от налога на игорный бизнес.

В то же время Указ № 9 (в ред. Указа Президента от 24.09.2012 № 416) допускает, чтобы в качестве кассы букмекерской конторы выступал электронный кошелек, открытый организатору букмекерской игры, на который принимаются ставки.

Следует отметить, что в Министерстве по налогам и сборам Республики Беларусь присутствует осознание проблемы, связанной с потерями для бюджета страны в связи с деятельностью онлайн-казино. Как отметил министр С.Э. Наливайко [2], МНС совместно с Парком высоких технологий прорабатывает концепцию проведения таких онлайн-игр на серверах, которые будут зарегистрированы в Беларуси. Это исключит возможности проводить такие игры на зарубежных интернет-площадках. По оценкам министра, стадия готовности концепции очень высокая, но, к сожалению, какой-то временной горизонт нарисовать он не смог.

Чтобы доказать важность организации системы регулирования деятельности азартных онлайн-заведений в Беларуси, авторами была проанализирована динамика уже существующих поступлений от налога на игорный бизнес в нашей стране с 2007 по 2015 гг. Для этого было необходимо произвести пересчет поступлений от этого налога в сопоставимые цены, то есть получить величину реальных сумм налоговых поступлений. Пересчет в цены 2007 г. можно осуществить по следующей формуле:

$$Д_1^{реал} = d \cdot ВВП_1^{реал}, \qquad (1)$$

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017
ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

где $Д_1^{реал}$ – реальная величина поступлений от налога на игорный бизнес в отчетном году;

d – доля поступлений от налога на игорный бизнес в ВВП в фактически действовавших ценах;

$ВВП_1^{реал}$ – ВВП отчетного года в ценах базисного года.

При этом $ВВП_1^{реал}$ рассчитывается как произведение ВВП базисного года и базисного индекса физического объема, который можно получить как произведение цепных индексов, публикуемых Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь.

Реальные суммы поступлений от налога на игорный бизнес в 2007 – 2015 гг рассчитаны в табл.1.

Таблица 1

Поступления от налога на игорный бизнес (НИБ) в бюджет Республики Беларусь в 2007 – 2015 гг

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
НИБ, млрд р	28,5	43,9	61,9	70,0	108,2	238,0	330,3	411,5	424,0
ВВП в тек. ценах, трлн р.	97,2	129,8	137,4	164,5	297,2	530,4	649,1	778,1	869,7
Индекс физ. объема ВВП, в р. к пред. году	–	1,102	1,002	1,077	1,055	1,017	1,010	1,017	0,961
ВВП в ценах 2007 г, трлн р.	97,2	107,1	107,3	115,6	121,9	124,0	125,2	127,3	122,4
Доля НИБ в ВВП, в %	0,029	0,034	0,045	0,043	0,036	0,045	0,051	0,053	0,049
НИБ в ценах 2007 г, млрд р.	28,5	36,2	48,3	49,2	44,4	55,6	63,7	67,3	59,7

Источник: розработано авторами на основе [2], [3]

Полученные в последней строке таблицы значения показателя более достоверно отражают динамику поступлений от налога на игорный бизнес, так как учитывают изменение уровня цен в стране на протяжении рассматриваемого периода. Более наглядно динамику этих поступлений можно отразить на графике, построенном по их базисным темпам роста (рис. 2).

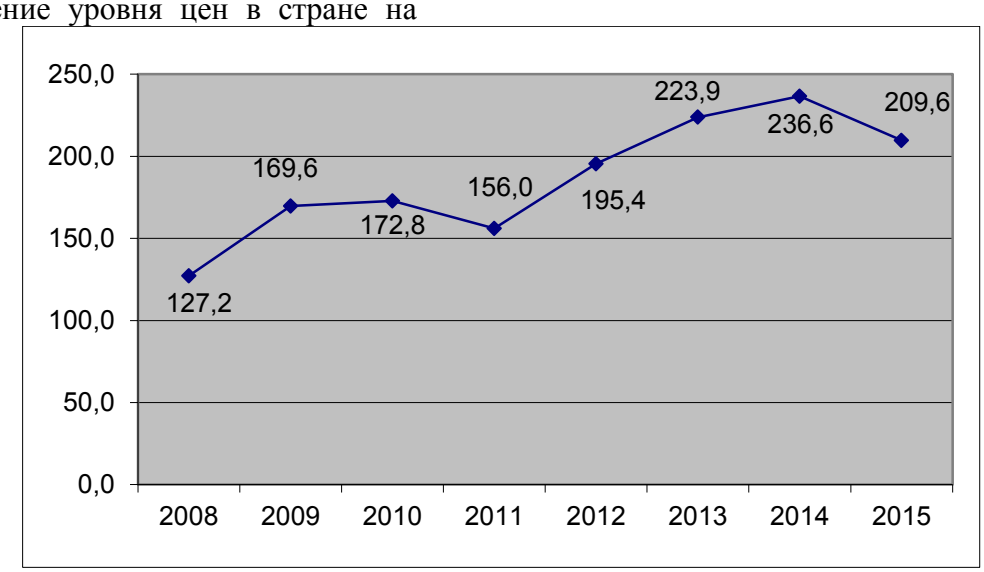


Рис. 2. Поступления от налога на игорный бизнес в бюджет Республики Беларусь в 2008 – 2015 гг в процентах к 2007 г.

Источник: розработано авторами

Как показано на графике, эти поступления в реальном выражении на протяжении рассматриваемого периода возрастали (за исключением кризисных для республики 2011 и 2015 гг). В целом за рассматриваемый период поступления от налога на игорный бизнес возросли более чем в 2 раза (базисный темп роста в 2015 г был равен 209,6%).

В то же время следует отметить замедление роста поступлений от налога на игорный бизнес. Его можно выявить, проанализировав график цепных темпов роста в реальном выражении, представленный на рисунке ниже.

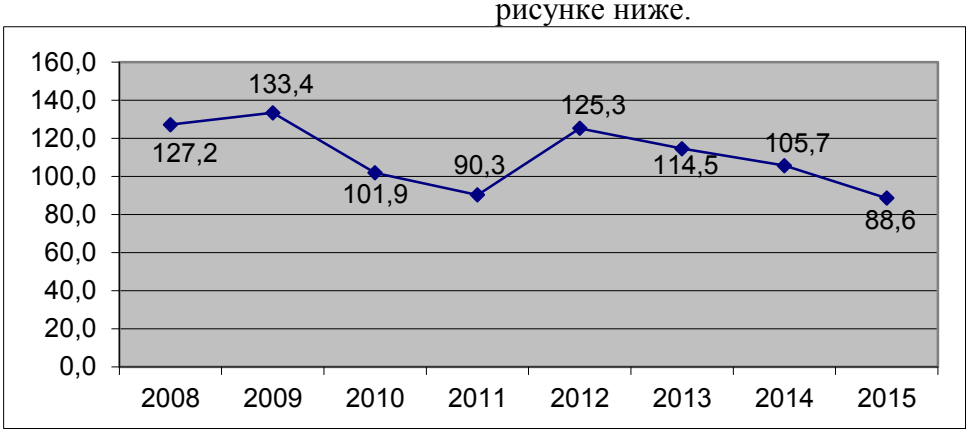


Рис. 3. Поступления от налога на игорный бизнес в бюджет Республики Беларусь в 2008 – 2015 гг в процентах к предыдущему году

Источник: розработано авторами

Таким образом, на современном этапе перед государством стоит задача недопущения снижения поступлений от игорного бизнеса, вызванного миграцией заведений в онлайн-оффшоры.

Ко второй группе (рис. 1) Интернет-доходов относятся доходы, получаемые от инвестиционной деятельности в глобальной сети. В настоящее время в Республике Беларусь фондовый рынок развит достаточно слабо, поэтому практически единственной реальной возможностью преумножить свои сбережения для физических лиц является открытие депозита в банке. Глобальный характер сети Интернет позволяет существенно расширить эти возможности.

В сети Интернет крайне большое распространение получил такой способ получения дохода, как деятельность на рынке Форекс. Рынок Форекс (Forex, от англ. FOReign Exchange - зарубежный обмен) – это международный рынок обмена валют по свободным ценам [4, с. 44]. Объемы операций мирового валютного рынка постоянно растут, что связано с развитием международной торговли и отмены валютных ограничений во многих странах.

Его характерными привлекательными особенностями являются высокая ликвидность, 24-часовой режим работы, доступность (для выхода на рынок из любой точки мира требуется только компьютер с доступом в сеть Интернет), гибкое регулирование организации торговли, однозначность котировок, высокий размер кредитного «плеча» (маржи).

Основными участниками рынка Форекс являются коммерческие банки, фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции или зарубежные вложения активов, центральные банки, валютные биржи и брокерские компании. Тем не менее, частные лица также могут быть участниками рынка.

Физические лица проводят широкий спектр неторговых операций в части зарубежного туризма, переводов заработной платы, пенсий, гонораров, покупки и продажи наличной валюты, а также со спекулятивными целями.

Так как относительно малый объем имеющихся у физического лица денежных средств не позволяет ему самостоятельно совершать операции на международном валютном рынке, оно должно воспользоваться услугами специализированной ком-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017
ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

пании – форекс-брокера. При этом имеет место т.н. маржинальная торговля: брокер предоставляет своим клиентам кредитное «плечо», которое является, как правило, очень большим (например, 1:100, то есть клиент, внося залог в размере 1000 долларов, может осуществлять операции на сумму 100000 долларов). С одной стороны, это позволяет клиентам получать большие доходы от положительной курсовой разницы при относительно небольших вложениях, с другой – существенно увеличивает риски потери из-за отрицательной курсовой разницы всех средств, внесенных на счет брокера. Стоит отметить, что клиент не может войти в долги перед брокером: как только размер убытков достигает суммы страхового депозита, брокер автоматически закрывает все сделки клиента, тем самым предотвращая возникновение задолженности.

Масштабы распространения рынка Форекс подтверждаются, например, тем, что в Российской Федерации в 2015 г, по данным «Интерфакс-ЦЭА», совокупный среднемесячный оборот по счетам Forex-компаний в 2015 году составил $330 млрд, что в два раза превышает вклады физлиц в Сбербанке [5]. Средний размер клиентского депозита в России в 2015 г составил $1 тыс. 80% российского рынка в этом же году пришлось на долю крупнейших Forex-дилеров, а число клиентов Forex-дилеров выросло на 15% по сравнению с 2014г.

В Беларуси рынок Форекс долгие годы никак не регулировался. Такое положение вещей несло ряд негативных последствий как для самих форекс-компаний и их клиентов, так и для государства: белорусы вынуждены были обращаться к иностранным форекс-брокерам и перечислять средства (маржинальное обеспечение) в иностранные банки, что создавало дополнительные риски, такие как дополнительные судебные издержки, отток капитала из страны, недополучение средств государственным бюджетом.

Позднее была принята соответствующая нормативно-правовая база, а Национальный банк назначен регулятором деятельности форекс-компаний.

Документом, регулирующим рынок Форекс в Беларуси, в настоящее время является Указ Президента Республики Беларусь от 4 июня 2015 г № 231 «Об осуществлении деятельности на внебиржевом рынке Форекс». Согласно п. 20 этого Указа до 1 марта 2019 г. освобождаются от подоходного налога с физических лиц доходы, полученные физическими лицами по заключенным с форекс-компаниями, банками, небанковскими кредитно-финансовыми организациями соглашениям. При этом имеются в виду только те форекс-компании, которые зарегистрированы в Республике Беларусь и включены Нацбанком в реестр форекс-компаний. Лица, пользующиеся услугами иностранных брокеров, как и в случае с онлайн-казино, должны уплатить подоходный налог с полученных из-за границы денег по ставке 13 %.

В том же 2015 г Форекс стал регулироваться и в России, где были внесены соответствующие изменения в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг». Несмотря на это, российские обозреватели [5] отмечают, что почти все форекс-компании, которые имеют сеть партнеров в России, работают с сомнительными зарубежными банками, и клиенты по-прежнему принимают на себя достаточно высокие риски. Эта проблема касается и таких лидеров рынка Forex, как «Альпари», Forex Club и TeleTrade, на долю которых в 2015 г приходилось 60% активных клиентов (278 тыс. чел.) и 57% совокупного оборота ($189 млрд). В большинстве случаев форекс-компании работают с банками в оффшорах, которые слабо регулируются и не имеют кредитных рейтингов.

В России проект создания системы регулирования и контроля деятельности форекс-дилеров на момент написания статьи все еще находится в стадии реализации. Ориентировочный срок завершения – август 2016. Несмотря на то, что официально осуществлять деятельность на рынке Форекс в России могут только дилеры, имеющие соответствующую лицензию Центрального банка, в настоящее время эту лицензию имеют только 3 субъекта хозяйствования [6]. В значительно меньшей по

размерам Беларуси, для сравнения, лицензию форекс-компании, по данным Национального банка, по состоянию на 28.07.2016 г получили 6 юридических лиц.

Таким образом, можно заключить, что в Беларуси процесс включения форекс-компаний в правовое поле происходит быстрее и эффективнее, чем в России. По мнению авторов, причиной этого расхождения является тот факт, что в нашей стране Указом № 231 зарегистрированным форекс-компаниям и их клиентам предоставлены дополнительные временные льготы соответственно по налогу на прибыль и подоходному налогу.

Тем не менее и в Беларуси построение системы регулирования рынка Форекс еще далеко от завершения, и имеются различные пути ее дальнейшего совершенствования. Для их выявления целесообразно обратиться к опыту стран с более развитым финансовым рынком, например, США.

Регулятором рынка Форекс в США выступает Комиссия по фьючерсной торговле товарами, большую работу по разработке правил торгов, условий предоставления брокерских услуг и решению конфликтных ситуаций проводит также неправительственная Национальная фьючерсная ассоциация. Достаточно жесткие требования, установленные американским регулятором для форекс-компаний (уставный капитал от 20 млн. долларов, взносы в страховые фонды для выплат клиентам обанкротившихся компаний, запрет на предоставление кредитного плеча больше 50/1), позволили значительно снизить уровень мошенничества на рынке Форекс и усилить защищенность трейдера. Отрицательным побочным эффектом стало снижение конкуренции, так как выполнить требования могли только достаточно крупные фирмы.

Большая часть американских брокеров не рассчитывает величину подоходного налога для трейдеров-физических лиц, и им следует сделать это самостоятельно. В США трейдер-физическое лицо по умолчанию попадает под §988 Кодекса США, согласно которому оно может применить налоговый вычет в размере понесенных убытков на рынке Форекс. Однако по закону трейдер может отказаться от налогообложения по правилам §988 и выбрать обложение в соответствии с §1256 (сделать выбор он должен до начала соответствующего налогового периода). Данный параграф позволяет трейдеру воспользоваться т.н. «правилом 60/40», суть которого заключается в том, что 60% дохода трейдера облагается по значительно более низкой «долгосрочной» ставке (конкретная величина ставки зависит от размера дохода), а остальные 40% – по более высокой «краткосрочной». Недостаток налогообложения по правилам §1256 для трейдера состоит в том, что размер убытков, которые можно принять в качестве налогового вычета, ограничен суммой полученного дохода на рынке Форекс (оставшуюся сумму убытков можно вычесть в следующем году), в то время как § 988 позволяет вычесть сразу всю сумму убытков, что может быть использовано для уменьшения налоговой базы подоходного налога по другой деятельности. Как правило, если по результатам налогового периода трейдер имеет чистую прибыль, налогообложение по § 1256 является для него более выгодным, а если чистый убыток, то более выгодными становятся условия § 988.

Таким образом, следует признать, что в США вопросы налогообложения доходов физических лиц, полученных на рынке Форекс, значительно более проработаны, чем в Республике Беларусь. Наиболее важным элементом, не предусмотренным белорусским законодательством, является возможность применения налоговых вычетов в размере суммы понесенного убытка.

Следующей рассматриваемой в статье группой Интернет-доходов являются доходы от предпринимательской деятельности в глобальной сети. К этой группе доходов относятся доходы от деятельности, которая в соответствии со ст. 1 Гражданского кодекса признается предпринимательской. К таким доходам относится, например, фриланс (англ. «свободное копье») – выполнение работ, оказание услуг гражданами-фрилансерами по заказам организаций, индивидуальных предпринима-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

телей, физических лиц с помощью компьютерной техники с последующей передачей результата работы, услуги посредством сети Интернет.

Наиболее распространенными видами фрилансерской деятельности являются создание программного обеспечения, рекламных и поисковых сайтов, переводов текстов с иностранных языков, консультирование по учебным дисциплинам, написание рекламных текстов (копирайтинг).

Фрилансеры могут осуществлять поиск заказчиков как самостоятельно, так и с использованием специализированных сайтов, т.н. «бирж».

В настоящее время использование услуг фрилансеров получает все большее распространение. Их конкурентным преимуществом является отсутствие необходимости заключения длительных контрактных обязательств, затрат работодателя на социальные нужды.

Фрилансерам чаще всего следует зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей и в зависимости от конкретного вида осуществляемой деятельности уплачивать налог либо по общей или упрощенной системе налогообложения, либо единый налог.

Значение фриланса, в том числе и с использованием сети Интернет, можно показать, проанализировав динамику доли самозанятых без наемных работников в 28 странах Европейского союза по данным Евростата. По европейской методологии к самозанятым относятся владельцы некорпоративных предприятий (например, индивидуальные предприниматели), надомники и некоторые другие категории лиц [7]. По мнению авторов, обоснованным можно считать предположение о том, что данные о фрилансерах содержатся в показателях численности тех самозанятых, которые в соответствии с Международной стандартной классификацией профессий относятся к группе «Специалисты в разных областях деятельности», так как именно в ней учитываются разработчики программного обеспечения, переводчики, дизайнеры, репетиторы, журналисты и прочие категории профессий, распространенные среди фрилансеров [8, с. 79].

Динамика доли самозанятых-специалистов без наемных работников в среднегодовой численности экономически активного населения в целом по 28 странам Евросоюза представлена на рис. 4.

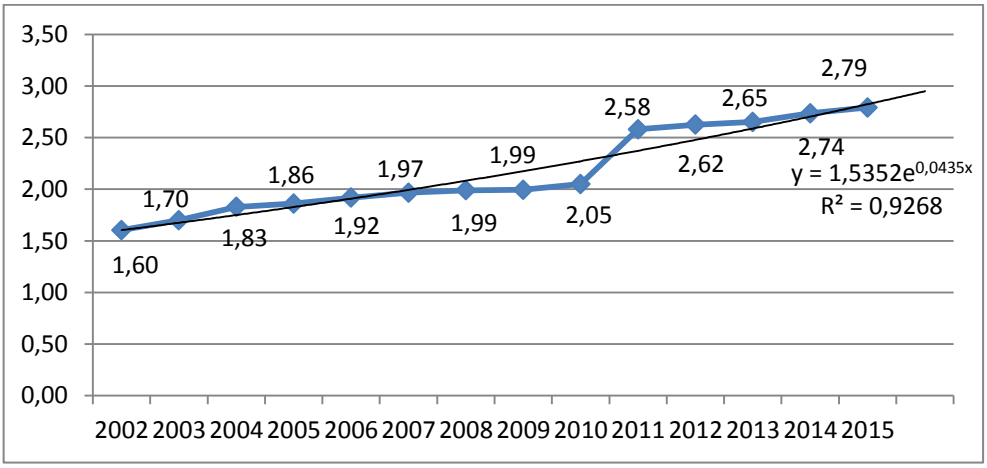


Рис. 4. Доля самозанятых-специалистов в разных областях деятельности в среднегодовой численности экономически активного населения в целом по 28 странам Европейского союза в 2002 – 2015 гг, в процентах

Источник: розработано авторами на основе [7].

Как показывает представленный график, на протяжении рассматриваемого периода в Евросоюзе наблюдается достаточно ярко выраженная положительная динамика доли самозанятых-специалистов, особенно начиная с 2011 г. В среднем она возрастала на 4,4 пр. п. ежегодно, в то время как удельный вес самозанятых без наемных работников в целом увеличивался каждый год в среднем только на 0,4 пр. п.

В 2015 г доля самозанятых-специалистов выросла в 1,74 р. по сравне-

нию с 2002 г. Удельный вес самозанятых без наемных работников в целом, для сравнения, увеличился за тот же период всего лишь в 1,06 р., то есть на 6%.

Выявленный опережающий рост доли самозанятых-специалистов относительно самозанятых в целом, по всей видимости, связан с увеличением степени проникновения компьютерных технологий и глобальной сети Интернет в перечисленные ранее профессии.

Авторами в результате проведенных исследований было обнаружено, что динамика доли самозанятых-специалистов в Евросоюзе весьма точно описывается с помощью экспоненциальной функции: величина достоверности аппроксимации составила 92,6%. Это экспоненциальное уравнение тренда также представлено на рис. 4. Оно позволяет дать прогнозную оценку изучаемой доли методом экстраполяции. Так, по расчетам авторов, в 2016 г доля самозанятых-специалистов в среднегодовой численности экономически активного населения составит 2,95% (цепной темп прироста равен 5,7%), в 2017 г – 3,07% (+4,4%), в 2018 г – 3,22% (+4,5%). Таким образом, предположение о дальнейшем существенном росте доли самозанятых-специалистов и, соответственно, значения фриланса в экономике развитых стран является научно обоснованным. Кроме того, учитывая общее для Евросоюза и нашей страны влияние факторов научно-технического прогресса, это предположение можно распространить и на Республику Беларусь.

Таким образом, европейским странам, в том числе и Беларуси, уже сейчас следует приступать к разработке трудового и налогового законодательства, адаптированного под особенности работы фрилансеров дома при помощи сети Интернет с заказчиками со всего мира.

В результате проведенного исследования Интернет-доходов физических лиц и их источников, тенденций, проблем и зарубежного опыта можно сформулировать следующие выводы:

- Получение доходов в сети Интернет приобретает все большие масштабы как в мире, так и в Беларуси, в связи с чем необходима правильная организация их государственного регулирования и налогообложения, а также статистического учета. Подтвердила свою эффективность политика предоставления налоговых и иных льгот как получателям, так и компаниям-источникам этих доходов в целях вовлечения их в национальное правовое поле и вывода капиталов из оффшоров.

- Целесообразно внести изменения в законодательство Республики Беларусь, которые дадут однозначную правовую оценку организации онлайн-казино на территории страны, что позволит в перспективе остановить замедление роста доходов бюджета от налога на игорный бизнес.

- В целях дальнейшей либерализации регулирования внебиржевого рынка Форекс после истечения налоговых льгот в 2019 г целесообразно введение налоговых вычетов на сумму убытков от сделок на этом рынке, как реализовано в США. Возможно также установление ограничения данного вычета в размере сумм дохода от сделок на Форекс, полученного в данном налоговом периоде.

- Целесообразно введение в законодательство понятий «Интернет-доходы» и «фрилансер», которое позволит учесть особенности деятельности в данной сфере при ее налогообложении.

Литература

1. Социальное положение и уровень жизни в Республике Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; [редкол.: И.В. Медведева (пред.) и др.]. – Минск, 2016. – 386 с.

2. Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/ru/confer/view/nalogovaja-sistema-belarusi-tekuschee-sostojanie-i-perspektivy-20411.

3. Национальные счета – годовые данные / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/natsionalnye-scheta/godovye-dannye_11.

4. *Мандрусов Е.* Развитие рынка Форекс в Беларуси / Е. Мандрусов, Ж. Кулакова // Банковский вестник. – 2015. – №8. – С.44–47.

5. *Титова Ю.* Среднемесячный оборот рынка Forex превысил вклады Сбербанка в два раза / Ю. Титова // РБК. – [Электронный ре-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

сурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru/finances/23/03/20.

6. Рынок ценных бумаг и товарный рынок / Центральный банк Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/.

7. Официальный сайт статистической службы Европейского союза. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/eurostat.

8. International standard classification of occupations: ISCO-08 / International Labour Office. – Geneva: ILO, 2012. – 433 p.

References

1. Social situation and standard of living in the Republic of Belarus: statistical compilation / National Statistical Committee of the Republic of Belarus; [Seldom: I.V. Medvedev (previous), etc.]. – Minsk, 2016. – 386 p.

2. The official website of the Ministry of Taxes and Duties of the Republic of Belarus Retrieved from http: http://www.nalog.gov.by/en/confer/view/nalogova ja-sistema-belarusi-tekuschee-sostojanie-i-perspektivy-20411.

3. National accounts – annual data [Electronic resource] / National Statistical Committee of the Republic of Belarus. Retrieved from http: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/natsionalnye-scheta/godovye-dannye_11.

4. *Mandrusov, E. & Kulakova J.* (2015). Development of the Forex market in Belarus. Bank Gazette. 8, 44-47.

5. *Titova Y.* The average monthly turnover of the Forex market exceeded Sberbank's deposits by half. RBC. Retrieved from http: http://www.rbc.ru/finances/23/03/2016/56f15a1a9a7947842d89217a.

6. The securities market and the commodity market. Central Bank of the Russian Federation. Retrieved from http: http://www.cbr.ru/finmarkets/.

7. Official website of the statistical service of the European Union. Retrieved from http://ec.europa.eu/eurostat.

8. International standard classification of occupations: ISCO-08 / International Labor Office. (2012). Geneva: ILO, 433.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Верезубова Т. О., Бельський А. Б., Цагойко А. А.
Інтернет-доходи фізичних осіб: тенденції та перспективи розвитку

У статті розглядаються тенденції і перспективи розвитку інтернет-доходів фізичних осіб в Республіці Білорусь за останній час. Авторами були виділені різні види Інтернет-доходів, проаналізовано їх значення, тенденції та перспек-тиви розвитку як в Білорусі, так і за кордоном, а також на основі цього аналізу висунуті пропозиції щодо вдосконалення системи регулювання цих доходів в нашій країні. Авторами були виділені основні Інтернет-доходів. Зроблено висновок про те, що Білорусі, вже зараз слід приступати до розробки трудового і податкового законодавства, адаптованого під особливості роботи фрілансерів будинку за допомогою мережі Інтернет з замовниками з усього світу.

Ключові слова: інтернет-доходи; фріланс; форекс; онлайн-казино.

Verezubova T., Belsky A., Tsagoyko A.
Internet income of physical persons: trends and prospects of development

The article examines trends and prospects for the development of Internet income of individuals in the Republic of Belarus in recent years. The authors identified various types of Internet revenue, analyzed their significance, trends and prospects for development both in Belarus and abroad, and on the basis of this analysis, proposals were put forward to improve the regulation of these revenues in our country. The authors identified the main groups of Internet revenue. The conclusion is drawn that Belarus should already start working on the development of labor and tax legislation adapted to the specifics of the work of freelancers at home using the Internet with customers from all over the world.

Keywords: Internet income; Freelancing; Forex; Online casino.

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

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
11.04.2017 р.

УДК 338.27

ДЕРКАЧ І. О., ТУРОВЦЕВ Г. В.

ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ТРИРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Досліджено особливості функціонування системи пенсійного забезпечення в Україні, проаналізовано ключові аспекти зарубіжного досвіду формування ефективних пенсійних систем, запропоновано концепцію та розроблено імітаційні системно-динамічні моделі солідарної та трирівневої систем пенсійного забезпечення з урахуванням демографічної структури та особливостей соціально-економічного розвитку українського суспільства, розроблено рекомендації щодо реформування існуючої пенсійної системи з точки зору відповідності викликам сучасності і фінансової стійкості.

Ключові слова: системи пенсійного забезпечення, солідарна система, трирівнева система, фінансова стійкість пенсійної системи, ефективність пенсійної системи, імітаційна модель.

Постановка проблеми. На урядовому рівні в Україні з 2001 року йде мова про пенсійну реформу, але й досі комплексних змін не впроваджено. Питання є дуже дискусійним, до вирішення якого залучені науковці, політичні та громадські діячі, міжнародні інституції.

Ситуація з пенсійним забезпеченням в країні вкрай складна. Так, цього річ дотація з Держбюджету Пенсійному фонду становить 141,3 млрд. грн., це майже половина від суми, необхідної для виплати всіх пенсій у державі [6]. Якщо цієї ситуації не виправити, то згодом не буде можливості не тільки підвищувати пенсії, а й виплачувати їх. При цьому 60% пенсіонерів живуть за межею бідності. Мінімальна пенсія в розмірі 1312 грн. становить близько 50% вартості "споживчого кошику" фактичного прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Тобто на сьогоднішній день пенсійна система України не виконує всіх покладених на неї завдань.

Актуальність роботи обумовлена тим, що пенсійна система України не відповідає викликам сучасності і є фінансово нестійкою, а тому потребує дослідження, моделювання та розробки рекомендацій щодо її реформування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню фінансової стійкості пенсійної системи та її ефективності в сучасних економічних умовах України присвячено значну кількість робіт вітчизняних науковців, політичних та громадських діячів.

Зокрема вагомий вклад в розкриття різних аспектів даної проблематики внесли Бевзенко О., Бугас Н., Малецька О., Міндова О., Мельник О., Ріппа М., Соломко О., Соколовська А., Стожок Л., Тулай О., Федоров І. та інш. Але сьогодні, враховуючи факт фіскальної недієздатності, пенсійна система України потребує подальшого аналізу і розробки дієвих пропозицій.

Мета статті. Дослідити особливості функціонування системи пенсійного забезпечення в Україні, проаналізувати ключові аспекти зарубіжного досвіду формування ефективних пенсійних систем, запропонувати концепцію та розробити імітаційні системно-динамічні моделі солідарної та трирівневої систем пенсійного забезпечення з урахуванням демографічної структури та особливостей соціально-економічного розвитку українського суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невід'ємними факторами будь якої ефективно функціонуючої соціальної системи є соціальний захист та соціально-економічна підтримка населення. Пенсійна система є одним з найважливіших елементів в сфері соціального забезпечення розвинених країн, помітним досягненням XX століття, яка відіграє велику роль в соціально-економічній, суспільно-політичній, фінансово-бюджетній сфері держави і пов'язана з системою заробітної плати, податковою системою, станом на ринку праці, і найбільш тісно пов'язана з демографічним становищем в сьогоденні і майбутньому.

На рис. 1 візуалізовано статистичні дані щодо загальної кількості населення та кількості пенсіонерів в Україні.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Рис 1. Населення України 1991-2017 р., тис. осіб.
Джерело: розроблено авторами на підставі [5]

Для стійкості пенсійної системи важливі не настільки розміри пенсійних витрат, як джерела, з яких вони покриваються. У зв'язку з цим, як видно з рис.1, в Україні виникають великі проблеми. Так, порівняно з 1991 роком кількість населення зменшилася на 9203,37 тис. осіб, що складає 20%.

Майже на протязі всієї історії незалежної України природний рух населення має негативну тенденцію (рис.2).

Рис 2. Природний рух населення України
Джерело: розроблено авторами на підставі [5,7]

Як слідство, бачимо в країні проблему старіння нації. З 2002 року кількість населення віком 60+ перевищує кількість вікової категорії 0-17 (рис.3).

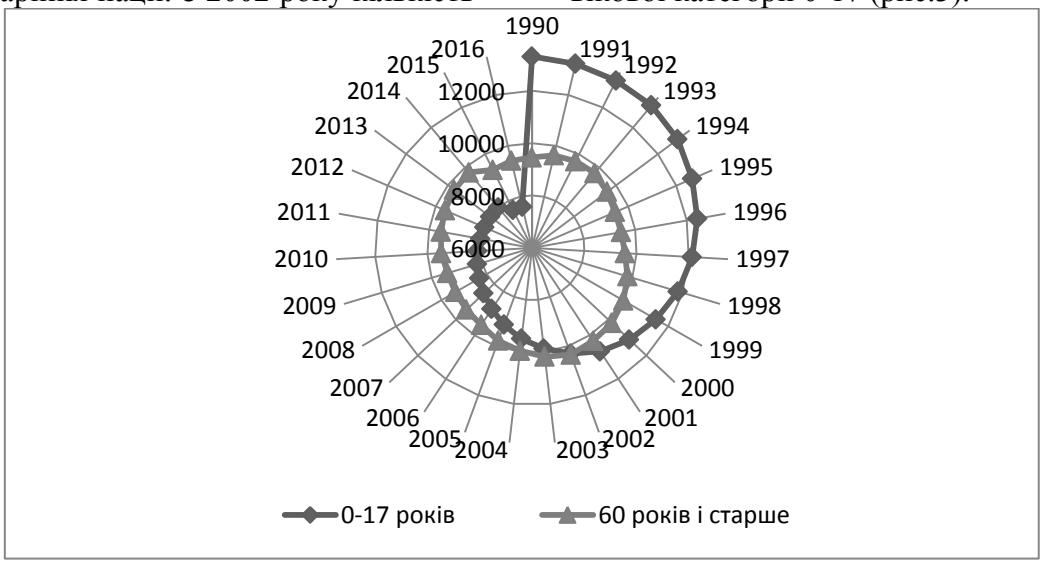


Рис.3. Старіння нації в Україні
Джерело: розроблено авторами на підставі [5,7]

Багато з країн переживають так зване «старіння нації». Так, за даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), в 2030 р. відсоток населення старше 60 років в Швеції складе 30%, у Фінляндії - 30,9%, в Японії - 33%, у Швейцарії, Німеччині - 35,3 % і в Італії 35,8%. Порівняння рівня старіння нації в Україні з іншими країнами ЄС на початок 2017 р. наведено на рис. 4.

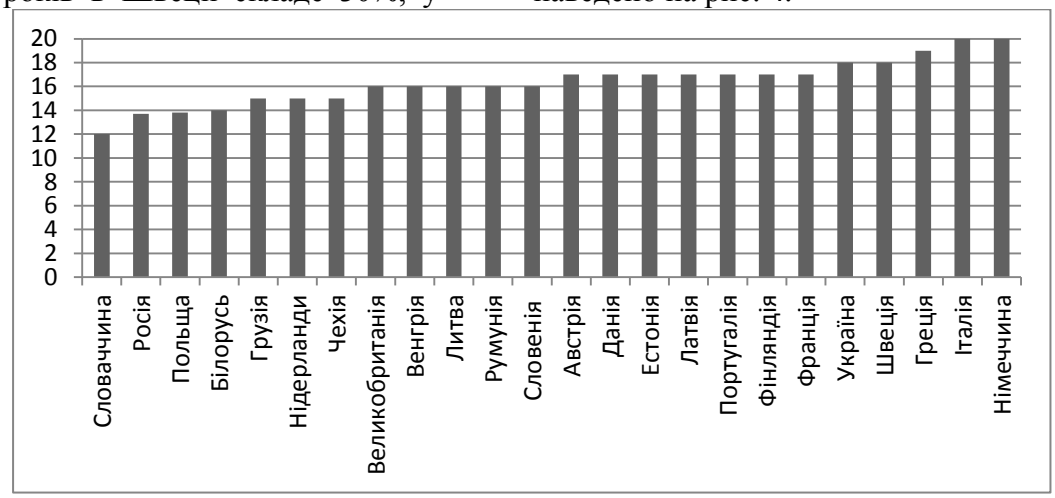


Рис. 4. Відсоток населення пенсійного віку
Джерело: розроблено авторами на підставі [4]

Доля пенсіонерів за 1991-2017 рр. у загальній кількості населення України збільшилася з 25 до 30%. А це, в свою чергу свідчить про збільшення навантаження на працездатне населення країни. На рисунку 5 представлено демографічну структуру населення з точки зору пенсійного забезпечення.

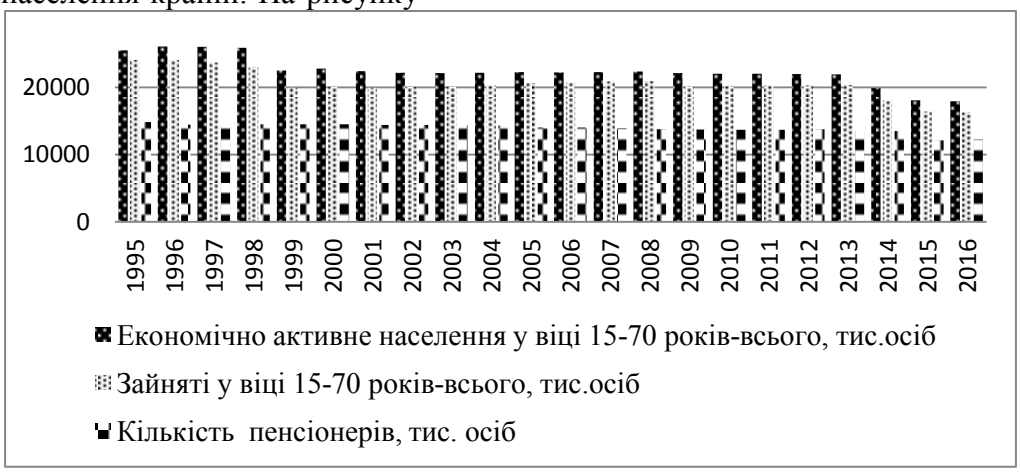


Рис.5. Демографічна структура пенсійного забезпечення
Джерело: розроблено авторами на підставі [5,7]

Як бачимо, сьогодні на 16276,9 тис. зайнятих (з яких внески до Пенсійного фонду за ствердженням міністру соціальної політики А. Реви сплачує 10500 тис.) маємо 12296,5 тис. пенсіонерів, тобто на кожних 4 зайнятих приходиться 3 пенсіонери [6].

За прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень динаміка кількості населення матиме де далі гіршу негативну тенденцію (рис.6).

Виходячи з вище сказаного очевидно, що вікова структура населення України буде змінюватися не на користь молодого населення. Це заздалегідь програмує погіршення економіки країни та, як слідство, зниження добробуту суспільства. Розглядаючи таку тенденцію в розрізі пенсійної системи, можна прийти до висновку, що

ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017
ISSN 2221-8440

якщо не здійснити перехід від перерозподільного принципу до накопичувального, то навантаження на працююче населення буде постійно збільшуватися.

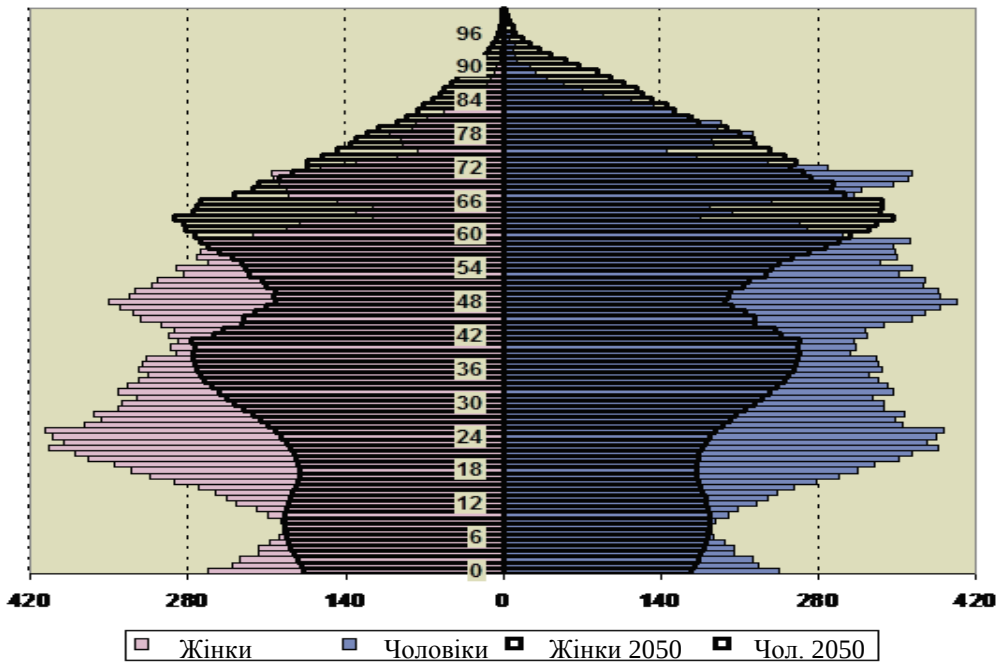


Рис.6. Прогноз вікової структури населення України
Джерело: розроблено авторами

Для розвинених країн світу характерна трирівнева система пенсійного забезпечення (рис.7), що проявляється в структурі пенсійних виплат і джерел їх надходження.

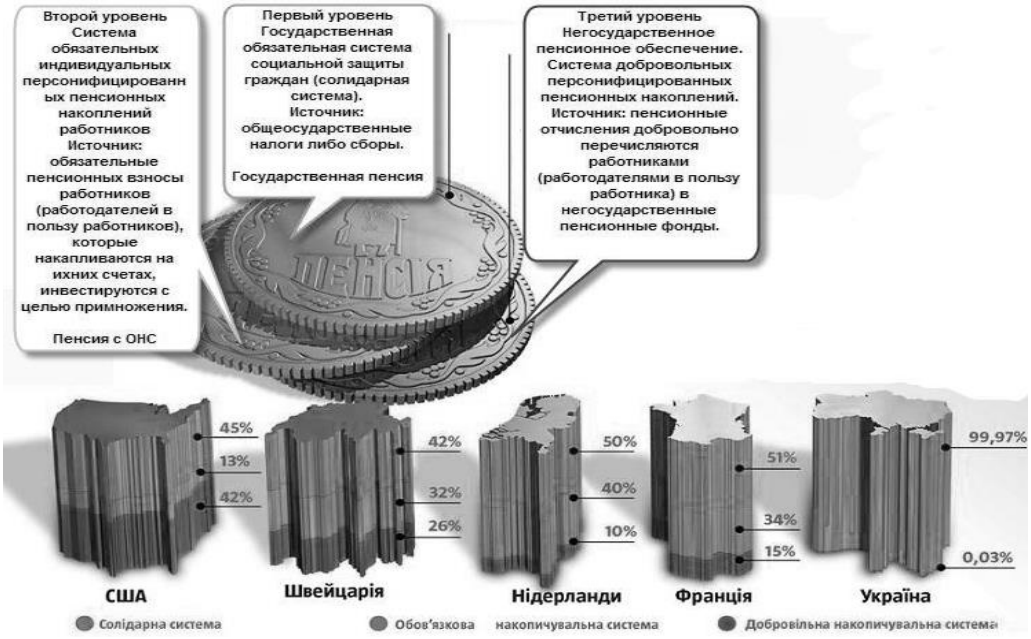


Рис.7. Склад трирівневої пенсійної системи
Джерело: розроблено авторами

На даний момент в Україні впроваджена тільки система недержавного пенсійного забезпечення, проте її масштаб дуже незначний. Лише 3% працюючого населення користуються послугами недержавних пенсійних фондів.

Зростаючий дефіцит Пенсійного фонду України [2] змушує уряд приймати швидкі заходи щодо виправлення ситуації. З цією метою протягом тривалого періоду розроблялася концепція нової індивідуальної пенсійної реформи. В результаті було прийнято курс на трирівневу систему пенсійного забезпечення (60% - солідарна частина, 30% - обов'язкові накопичення, 10% - недержавне страхування), впровадження якої є одним з пріоритетних напрямків роботи уряду, за словами В. Гройсмана [8].

Таким чином, Україна знаходиться в стадії переходу від солідарної пенсійної системи до трирівневої. Цей процес є надто складним та таким, що потребує детального аналізу. Тому, основним завданням роботи було визначено розробку моделей, в яких би імітувались, по-перше, наповнюваність пенсійного фонду при солідарній системі пенсійного забезпечення, по-друге, формування грошових коштів та виплата пенсій при трирівневій системі в умовах мінливої демографічної та законодавчої ситуацій країни.

Наповнення пенсійного фонду є системно - динамічним процесом, для моделювання якого використовувалася система AnyLogic.

Основою такого роду моделей є моделювання руху популяції, так як чисельність населення зручно розглядати як безперервну змінну, використовувати не дискретні покоління, а безперервний час. Дані припущення дозволяють використовувати підхід системної динаміки.

Схема функціонування моделі представлена на рисунку 8.

Основою моделі є функція пересування вікових груп (1):

$$F=\text{shiftedAging}()+\text{mask}*\text{births.sum}(\text{Age})-\text{aging}-\text{deaths}--\text{stabitityFactor}^{\text{population}^2}+\text{Emigr}-\text{Immigr}, \quad (1)$$

де shiftedAging() – це загальна кількість населення (популяції);

mask*births.sum(Age) — кількість народжених;

deaths — кількість померлих;

stabitityFactor — фактор сповільнення росту;

population – накопичувач населення, значення якого визначається диференціальним рівнянням;

Emigr - кількість населення, що емігрувало;

Immigr - кількість населення, що імміграувало.

Реальна швидкість зміни популяції визначається швидкостями розмноження birthrate, загибелі deathRate, імміграції imrate та еміграції emRate.

Населення залежить від таких змінних, як народжуваність (birth) (2); смертність (death) (3); імміграція (Immigr); еміграція (Emigr). Припускаємо, що середня швидкість росту популяції при сприятливих умовах від народження нових членів становить birthrate на одного індивіда, а інтенсивність загибелі - dethRate.

Так як популяція має властивість зростання з насиченням, то необхідно ввести стримуючий фактор, який буде збільшуватися зі зростанням популяції, для більшої адекватності моделі. Таким стабілізаційним фактором в моделі прийнята змінна stabitityFactor.

$$\text{Birth}= \text{birthrate}*\text{population} \quad (2)$$

$$\text{Death}= \text{deathRate}*\text{population}+ \text{stabilityFactor}*\text{population}^2 \quad (3)$$

Модель розвитку популяції, яка заснована лише на змінних народжуваності і смертності є занадто простою. Для отримання більш точного результату необхідно враховувати такий фактор як міграція. Середня швидкість росту популяції при сприятливих умовах від імміграції становить imrate, а інтенсивність еміграції - emRate.

Сукупний результат впливу даних факторів може бути позитивним, негативним або рівним нулю, і в залежності від цього чисельність популяція буде рости, зменшуватися або залишатися незмінною.

Одним з основних параметрів моделі є змінна population (населення). Все населення розбите на 2 групи за статевою ознакою (чоловік і жінка), і на 100 груп за віком.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

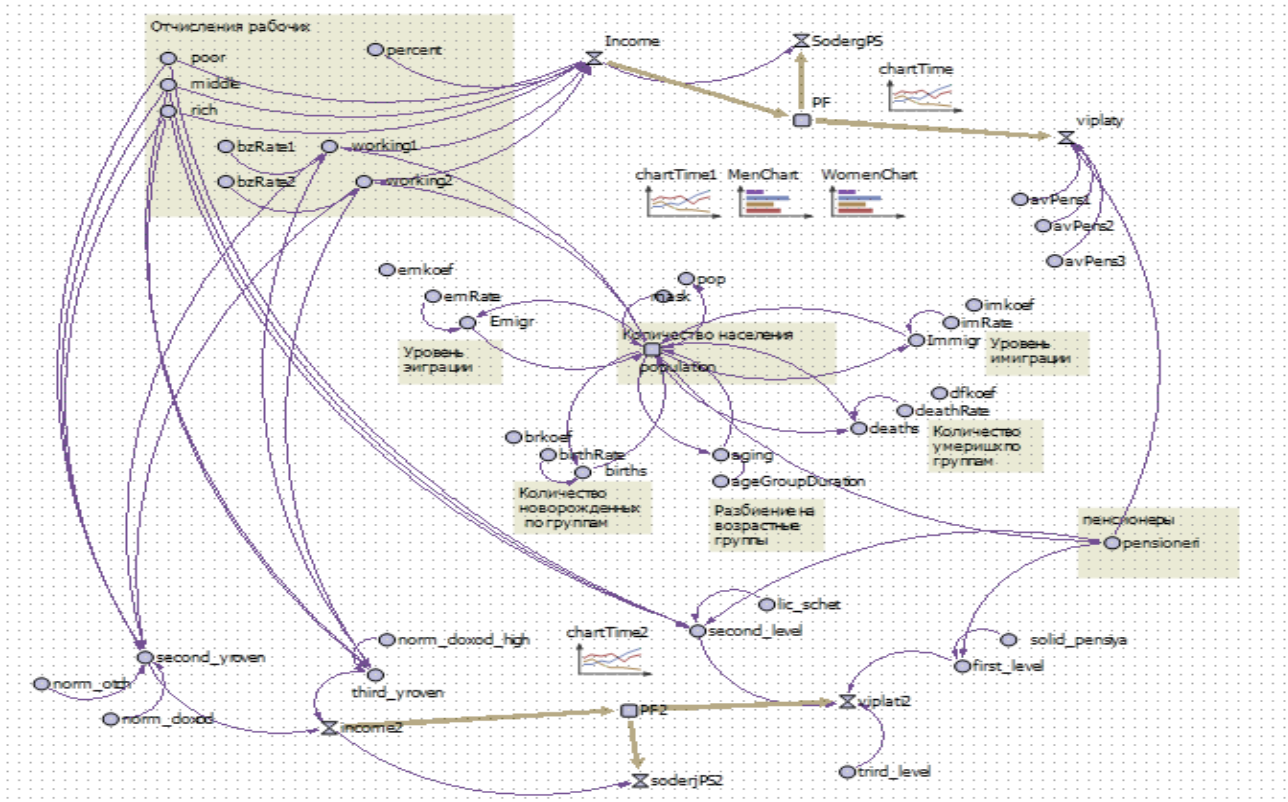


Рис.8. Схема функціонування моделі
Джерело: розроблено авторами

На графік виводяться вибіркові вікові групи населення: 1рік - новонароджені; 18 років - людина переходить в категорію працездатного населення; 40 років - проміжний етап працездатного віку; 60 років для жінок і 65 років для чоловіків - пенсійний вік.

Наведемо опис інших факторів, що враховуються в моделі: Working1- працездатне населення у віці 18-42 роки; Working2 - працездатне населення у віці: жінки 43-60 років, чоловіки 43- 65 років; bzRate1 - рівень безробіття в першій групі працездатного населення; bzRate2 - рівень безробіття в другій групі працездатного населення; poor - низький рівень річного доходу; middle - середній рівень річного доходу; rich - високий рівень річного доходу; percent - відсоток відрахувань до пенсійного фонду; Income - надходження до пенсійного фонду в грошовому вираженні; SodergPS - частка від надходжень на утримання пенсійної системи; Viplaty - сума необхідна на виплати пенсій пенсіонерам; avPens1 - низький рівень річної пенсії; avPens2 - середній рівень річної пенсії; avPens3 - високий рівень річної пенсії; pensioneri - кількість пенсіонерів.

У моделі також передбачені параметри, що змінюються:

- ✓ чисельність населення;
- ✓ статтево-віковий розподіл населення;
- ✓ наповнюваність пенсійного фонду при солідарній системі;
- ✓ накопичення пенсійних коштів при трирівневій системі;
- ✓ прибутковість вкладень коштів, акумульованих на особистих пенсійних рахунках;
- ✓ кошти необхідні для обслуговування пенсійної системи.

Результати моделювання представлені у вікні анімації (рис.9).

При проведенні імітаційного експерименту на графіку демонструється рівень наповнення пенсійного фонду в динаміці. Змінюючи параметри функціонування солідарної пенсійної системи, такі як відсоток відрахувань від доходу і витрати на утримання пенсійної системи можемо імітувати кількісний рівень грошових потоків пенсійного фонду.

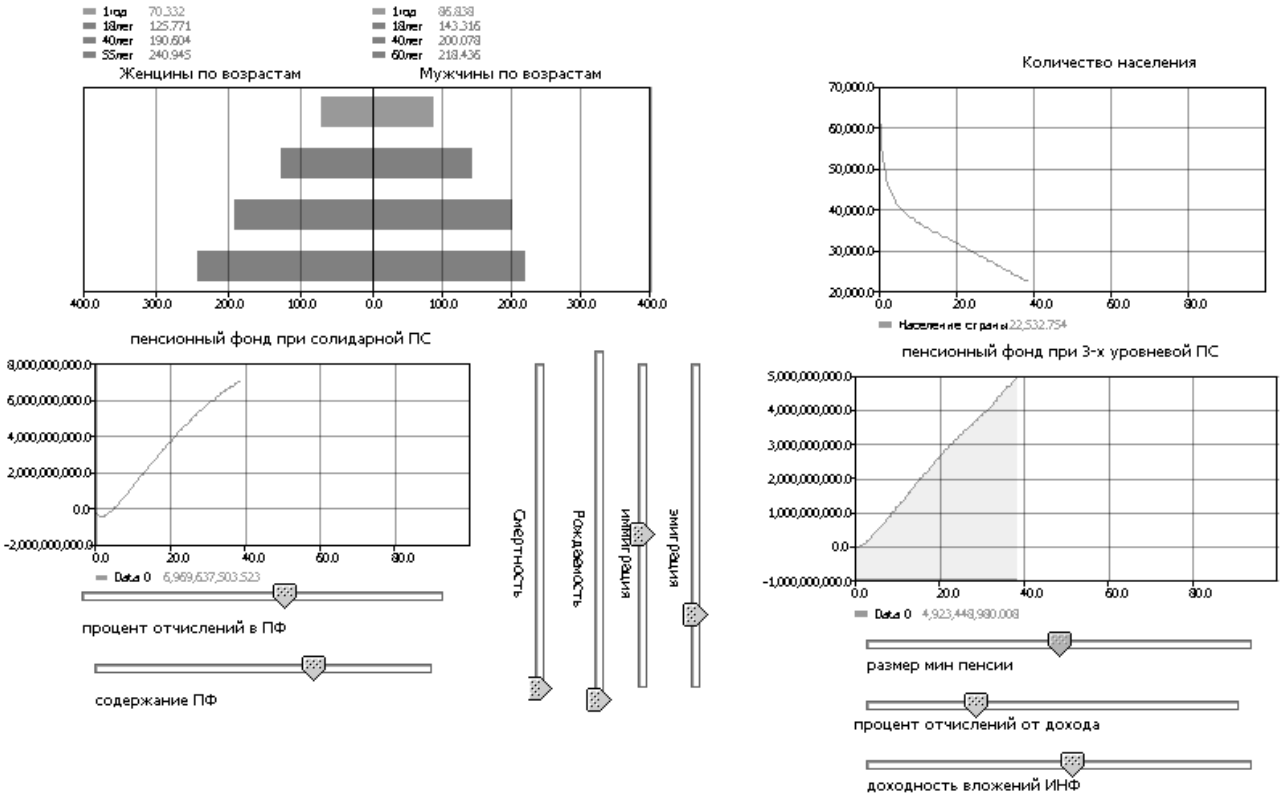


Рис. 9. Вікно анімації моделі у ПС AnyLogic
Джерело: розроблено авторами

Опис акумулювання грошових коштів і виплат пенсій при трирівневій пенсійній системі описується взаємозалежними змінними і потоками, описаними нижче: second_yroven - доходи, що надходять з другого рівня пенсійної системи; norm_otch - відсоток від доходу, який підлягає обов'язковому відрахуванню на особистий пенсійний рахунок; norm_doxod - прибутковість акумульованих коштів на другому рівні; third_yroven - доходи, що надходять з третього рівня пенсійної системи; norm_doxod_high - прибутковість акумульованих коштів на третьому рівні; income2 - сумарний дохід пенсійної системи; soderjPS2 - частка від надходжень на утримання пенсійної системи; first_level - сума виплат з першого рівня; solid_pensiya - державно встановлений розмір солідарної пенсії; second_level - сума виплат з другого рівня; third_level - сума виплат з третього рівня. Результат роботи моделі трирівневої пенсійної системи представлений на рис. 10.

Рис.10.Фрагмент анімації моделі трирівневої пенсійної системи
Джерело: розроблено авторами

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017
ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Запропоновані системно-динамічні моделі дозволяють спрогнозувати демографічну ситуацію в країні, враховуючи яку, шляхом підбору параметрів функціонування пенсійної системи визначити найбільш оптимальні; порівняти два типи систем пенсійного забезпечення при певній демографічній ситуації, і визначити найбільш ефективну з них з точки зору забезпечення гідного рівня життя пенсіонерам при мінімальному навантаженні на трудове населення. Таким чином, змінюючи параметри функціонування трирівневої системи пенсійного забезпечення, стає можливим моделювання розподілу коштів між трьома основними ризиками пенсійної системи, пов'язаними зі змінами в демографічній ситуації, з коливаннями в економіці і на ринку капіталу. Такий розподіл ризиків дозволить зробити пенсійну систему фінансово збалансованою та фінансово стійкою, що позитивно вплине на розвиток національної економіки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виходячи з досвіду зарубіжних країн при аналогічній демографічної ситуації, а саме: старінні нації, єдино вірним є перехід на трирівневу систему пенсійного забезпечення, яка при інших рівних умовах буде набагато ефективніше солідарної системи, яка функціонує на даний момент в Україні. За результатами моделювання, можна резюмувати, що одночасне функціонування всіх трьох рівнів забезпечує стабільність пенсійної системи, оскільки вирівнює ймовірні на кожному рівні демографічні і фінансові ризики. Головне правило, яке необхідно враховувати при використанні зарубіжного досвіду, полягає в тому, що будь-який механічні запозичення моделей і механізмів соціального захисту населення, навіть тих, що добре зарекомендували себе в інших країнах, без урахування конкретних соціально-економічних, політичних, соціально-культурних і соціально-психологічних особливостей та умов, небажано і неможливо.

Література

1. Економічна правда. Уряд планує підвищити страховий стаж та ліквідувати пільги при достроковому виході на пенсію. [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.URL: https://www.epravda.com.ua /publications/2017/04/13/623838/;
2. Звіт рахункової палати України про результати аналізу формування та використання бюджету ПФУ. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16727 325;
3. Міндова О.І. Формування доходів Пенсійного фонду Украйни в сучасних умовах пенсійного забезпечення. [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2016_21_8/21.pdf;
4. Національний інститут стратегічних досліджень. Щодо балансування фінансового стану Пенсійного фонду України. Аналітична записка. [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.URL: http://www.niss.gov.ua/articles/297/;
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.URL: http:// www.ukrstat.gov.ua
6. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.URL: http://www.pfu.gov.ua;
7. Публикація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.URL: http:// www.ukrstat.org ;
8. Урядовий портал. Єдиний web-портал органів виконавчої влади України. [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=249907402;
9. Федоров И.А. Направления совершенствования пенсионного обеспечения в Украине. [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.URL: http://sn-econmanag.crimea.edu/arhiv/2012/uch_25_3econ/027fedorov.pdf;
10. Deutsche Welle. Стаж замість віку, або Якою буде нова пенсійна реформа. [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.URL: http://www.dw.com/uk/стаж-замість-віку-або-якою-буде-нова-пенсійна-реформа/a-38509292.

References

1. The economic truth. The government plans to increase the insurance period and eliminate incentives for early retirement. Retrieved

fromhttps://www.epravda.com.ua /publications/2017/04/13/623838/;

2. Report of the Accounting Chamber of Ukraine on the analysis of formation and use of PFCs budget. Retrieved from http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1625;

3. Mindova O. I. Formation of the Pension Fund of Ukraine in modern conditions pension. Retrieved from www.URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2016_21_8/21.pdf;

4. National Institute for Strategic Studies. As for balancing the financial condition of the Pension Fund of Ukraine. Policy Brief. Retrieved from http://www.niss.gov.ua/articles/297/;

5. The official website of the State Statistics Committee of Ukraine. Retrieved from www.URL: http:// www.ukrstat.gov.ua

6. Official Site Pension Fund of Ukraine. Retrieved from: http://www.pfu.gov.ua;

7. Documents Publications State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from www.URL: http:// www.ukrstat.org ;

8. Government portal. The single web-portal of the executive power of Ukraine. Retrieved from http://www.kmu.gov.ua/control /uk/publish/printable_article?art_id=249907402;

9. Fedorov I. A. Directions for improving pension provision in Ukraine. Retrieved from http://sn-econmanag.crimea.edu/arhiv/2012/ uch_25_3econ/027fedorov.pdf;

10. Deutsche Welle. Experience rather than age, or what will be the new pension reform. Retrieved from: http://www.dw.com/uk/стаж-замість-віку-або-якою-буде-нова-пенсійна-реформа/a-38509292.

Деркач И. А., Туровцев В. Г.

Имитационная модель трехуровневой системы пенсионного обеспечения

Исследованы особенности функционирования системы пенсионного обеспечения в Украине, проанализированы ключевые аспекты зарубежного опыта формирования эффективных пенсионных систем, предложена концепция и разработаны имитационные системно-динамические модели солидарной и трехуровневой системы пенсионного обеспечения с учетом демографической структуры и особенностей социально-экономического развития украинского общества, разработаны рекомендации по реформированию существующей пенсионной системы, с точки зрения соответствия вызовам современности и финансовой устойчивости.

Ключевые слова: системы пенсионного обеспечения, солидарная система, трехуровневая система, финансовая устойчивость пенсионной системы, эффективность пенсионной системы, имитационная модель.

Derkach I., Turovtsev G.

Imitating model three-tier pension system

Investigated the peculiarities of functioning of the pension system in Ukraine, analyzed the key aspects of foreign experience of formation of effective pension systems, proposed the concept and developed a imitating system-dynamic models for solidarity of pension systems and for a three-tier of pension systems, given the demographic structure and characteristics socio-economic development of Ukrainian society, developed recommendations for reforming the current pension system from the point of view of challenge of the modernity and financial sustainability.

Keywords: pension systems, solidarity system, a three-tier system, financial sustainability of pension systems, the effectiveness of the pension system, imitating model.

Рецензент: Макаренко А. П. – доктор економічних наук, завідувач кафедри «Облік, аналіз, оподаткування та аудит» Запорізької державної інженерної академії, м. Запоріжжя, Україна.

Reviewer: Makarenko A. – Professor, Ph.D in Economic, Head of Accounting, Analysis, Taxation and Audit Department Zaporizhzhya State Engineering Academy, Zaporozhye, Ukraine.

e-mail: admin@zgia.zp.ua.

Статья подана 17.02.2017 р.

УДК 330.336

ПАВЛОВ К. В.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: ОСОБЕННОЕ И ОБЩЕЕ В ЭТИХ КАТЕГОРИЯХ

В статье рассматриваются методические основы выделения инноваций и инвестиций интенсивного и экстенсивного типа и оценки экономической эффективности экстенсификации и интенсификации общественного производства. При этом в процессе оценки учитывается фактор избыточности или дефицитности определенных видов ресурсов (трудовых материальных, капитальных) или даже всей их совокупности. Предложенная в статье методика позволяет определять, какой из двух способов решения хозяйственной проблемы – экстенсивный или интенсивный является более экономически эффективным, что может служить основанием для разработки и выбора оптимальной стратегии развития производственной системы.

Ключевые слова: интенсификация, инновации и инвестиции интенсивного и экстенсивного типа, эффективность интенсификации производства.

Постановка проблемы. В условиях развитых рыночных отношений часто говорят о необходимости повышения конкурентоспособности экономики на основе широкого внедрения инноваций, тогда как три десятилетия назад – в условиях директивно - плановой социалистической экономики на разных иерархических уровнях управления постоянно говорили о необходимости повышения социальной экономической эффективности на основе всемерной интенсификации общественного воспроизводства (в этой связи можно вспомнить последние съезды КПСС – начиная с XXV съезда, - в программах которых интенсификация общественного воспроизводства объявлялась ключевым направлением социально-экономического развития страны). Очевидно, что основой и интенсификации производства, и процесса использования инноваций являются современные направления НТП. Так может быть и в условиях рыночной экономики, и в условиях социалистической экономики говорят и говорили об одном и том же, но разными словами, используя разные термины?! Тогда правомерно задать вопрос: а стоило ли городить огород и придумывать новые термины со старым смыслом?! Или, все же, несмотря на очевидное наличие общих компонентов, между категориями «инновация» и «интенсификация» можно найти и существенные различия? Тем более, что из-за использования в современных условиях новых терминов и категорий проблема необходимости интенсификации российской экономики (также как в свое время проблема необходимости интенсификации и советской экономики) никуда не делась, т.е. сама по себе проблема не исчезла. Как показывают исследования, по-прежнему в развитии российской экономики значительную роль играют не интенсивные, а экстенсивные факторы, основанные не на их качественном совершенствовании вследствие использования современных достижений НТП, а, как известно, на простом количественном увеличении процесса вовлечения этих факторов в систему общественного воспроизводства. На наш взгляд, несмотря на очевидную общность, имеющуюся между категориями «инновация» и «интенсификация производства», между ними есть и существенные отличия, или, говоря философским языком, в них есть особенное, что оправдывает целесообразность их одновременного использования (в противном случае такое количество терминов, выражающих одну и ту же сущность, просто было бы не нужным).

Анализ последних исследований и публикаций. По оценкам, доля инновационно-информационного сектора за последние годы многократно возросла и составляет в развитых государствах 45-65% [1]. Кроме этого, данный сектор стал важнейшей основой, генерирующей современное социально-экономические развитие, ключевым фактором динамики и роста экономики развитых стран. Именно наличие развитого инновационно-информационного сектора во многом определяет важнейшее отличие передовых государств от стран третьего мира. Возросшая роль инноваций в жизнедеятельности современного общества способствовала становлению неоэкономики, экономики знаний, инновационной экономики как нового

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

направления современной экономической науки.

Однако это только в целом, а в каждом конкретном случае вложение инвестиций в инновационные сектора экономики далеко не всегда способствует росту прибыли и доходов – так, в фундаментальной науке известно немало случаев, когда вложение средств не только не окупалось, но и приводило к негативным результатам. Кстати, руководство России в последнее время нередко критикует различные ведомства и организации в связи с тем, что существенные инвестиции в создание нанотехнологий пока ещё не дают ожидаемого результата.

В других странах могут быть актуальными и иные направления интенсификации. Так, например, в среднеазиатских странах СНГ – Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии исключительно важным являются водосберегающее направление интенсификации общественного производства. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направление интенсификации, здесь же в связи с крайне ограниченным характером земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации. В большинстве стран мира весьма актуально энерго- и фондосберегающее направления.

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему (т.е. как и во времена социалистической экономики) имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала - в Свердловской области, Удмуртской Республике, Челябинской области – крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности очень эффективно осуществление мероприятий материалосберегающего направления. Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации или экстенсификации, в первой группе целесообразно выделить несколько подгрупп, соответствующих разным направлениям интенсификации – трудо-, фондо-, материалосберегающему и т.д. в соответствии с региональной, отраслевой и структурной спецификой экономики той или иной страны. Напомним, что говоря о процессах экстенсификации и интенсификации, имеются в виду два принципиально различающихся способа достижения производственной цели [2]. При одном происходит количественное увеличение использования ресурса, при втором на единицу выпуска продукции при решении производственной задачи экономится ресурс. Целесообразно определять поэтому интенсификацию производства как реализацию мероприятий, имеющих своим результатом экономию стоимости совокупности применяемых ресурсов.

Цель статьи – охарактеризовать эффективность и интенсификация производства: особенное и общее в этих категориях .

Изложение основного материала исследования. Таким образом, если существующую функциональную зависимость между экономическим результатом (обозначим его Э) от использования какого-либо ресурса (обозначим P) представить в виде

$$Э = f(P), \qquad (1)$$

В случае экстенсивного использования ресурса его увеличение приведёт к пропорциональному росту экономического результата, тогда как при интенсивном использовании ресурса его увеличение приведёт к большему росту результата. Иначе говоря, если имеем два значения ресурса P_1 и P_2 , причём

$$P_2 = n \times P_1, \qquad (2)$$

где n – коэффициент пропорциональности,

то в случае экстенсивного использования ресурса $Э_2 = n \times Э_1$, а в случае интенсивного использования $Э_2 > (n \times Э_1)$.

Оценить, относится ли тот или иной инвестиционный ресурс к экстенсивному и интенсивному типу также можно на основе использования таких показателей, как капиталоотдача (капиталоёмкость) и фондоотдача (фондоемкость), но не только с их помощью. Для этого, в частности, можно также использовать мультипликатор. В этой связи напомним, что в соответствии с макроэкономическим подходом объём национального дохода страны находится в определённой количественной зависимости от общей суммы инвестиций и эту связь выражает особый коэффициент – мультипликатор, причём

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

увеличение национального дохода равно приращению общей суммы инвестиций, помноженному на мультипликатор (обычно мультипликатор обозначают буквой *К*).

Для количественной оценки экстенсивных и интенсивных инвестиций мультипликатор следует представить в виде суммы двух слагаемых:

$$K = K_{экст} + K_{инт}, \qquad (3)$$

где $K_{экст}$ – характеризует влияние экстенсивных, а $K_{инт}$ – интенсивных инвестиций на национальный доход. Обычно в реальной хозяйственной практике используют как экстенсивные, так и интенсивные инвестиции, поэтому, как правило, и $\frac{K_{экст}}{K}$, и $\frac{K_{инт}}{K}$ больше нуля, но меньше единицы (в соответствии с пониманием сущности экстенсивных и интенсивных инвестиций соотношение $K_{инт}$:$K_{экст}$ должно быть выше, чем соотношение доли, удельного веса интенсивных инвестиций к доле экстенсивных инвестиций, т.к. ресурсоотдача от единицы использования интенсивных инвестиций по определению выше, чем от единицы использования экстенсивных инвестиций). В маргинальных случаях, когда имеет место использование либо только экстенсивных, либо только интенсивных инвестиций (что соответствует классическому экстенсивному или интенсивному способам общественного воспроизводства), $\frac{K_{экст}}{K}$ либо $\frac{K_{инт}}{K}$ соответственно равны 1, тогда как второе соотношение равно 0.

Целесообразно, на наш взгляд, кроме общего показателя мультипликатора, характеризующего связь объёма национального дохода с общей суммой инвестиций, выделять и так называемые частные показатели мультипликатора в соответствии с различными направлениями интенсификации общественного воспроизводства. Иначе говоря, это означает, что в общем объёме инвестиций следует выделять те, реализация которых приведёт к более интенсивному использованию определённого вида ресурсов - энергетических, материальных, водных, трудовых и т.д., причём в частных показателях мультипликатора также необходимо выделять два слагаемых, т.е.

$$K_{pi} = K_{pi экст} + K_{pi инт}, \qquad (4)$$

где K_{pi} – частный мультипликатор для *i*-го вида ресурсов;

$K_{pi экст}$ – показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих экстенсивный вариант использования *i*-го вида ресурсов;

$K_{pi инт}$ – показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих интенсивный вариант использования *i*-го вида ресурсов.

Говоря о смешанном способе воспроизводства (т.е. когда используются и экстенсивные, и интенсивные инвестиции), следует уточнять, идёт ли речь о преимущественно экстенсивном (т.е. когда преобладают экстенсивные инвестиции) или же о преимущественно интенсивном (т.е. когда преобладают интенсивные инвестиции) способе воспроизводства. Таким образом, учитывая, что инвестиционные ресурсы – особый вид ресурсов, которые используются в процессе воспроизводства любого другого вида ресурсов – трудовых, капитальных, материальных, водных, энергетических, природных и т.д., для определения экстенсивных и интенсивных инвестиций наряду с показателями фондоотдачи и капиталоотдачи целесообразно использовать также показатель мультипликатора и его две составляющих [3]. Что касается инноваций, то и здесь, на наш взгляд, целесообразно учитывать те социально-экономические последствия, к которым приводит их внедрение в реальную хозяйственную практику и поэтому, подобно инвестициям, выделять инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Кроме этого, целесообразно выделить несколько групп инноваций, соответствующих разным направлениям интенсификации общественного воспроизводства, подобно тому, как это было сделано с инвестициями (например, инновации, выделяемые для реализации преимущественно трудосберегающего направления интенсификации общественного производства, или материалосберегающего направления и т.д.).

Выделять разные виды и типы инноваций особенно важно в связи с тем обстоятельством, что инновации считаются формой реализации НТП, тогда как сам НТП считается важнейшим фактором интенсификации общественного воспроизводства. Поэтому получается, что инновации вроде как всегда соответствуют процессу интенсификации производства, что, однако, не соответствует действительности – на самом деле инновации могут способствовать как усилению интенсивного характера общественного воспроизводства, так и процессу экстенсификации - например, когда внедряются недостаточно новые инновации или инновации, внедрение которых не способствует экономии какого-либо ресурса. Таким образом, очевидно, что в понятиях «инновация» и «интенсификация» хотя и имеется немало общих компонентов, прежде всего обусловленных фактором НТП, все же между этими категориями имеются и существенные различия, что обусловливает целесообразность использования обеих этих категорий.

Цель интенсификации производства – повышение эффективности народного хозяйства. Поэтому весьма важно рассмотреть соотношение категорий «эффективность» и «интенсификация», на которое существует несколько принципиально различающихся точек зрения производства. Следует различать эффективность интенсификации производства, эффективность различных направлений интенсификации (в том числе в зависимости от «объекта», где осуществляется интенсификация). Важно различать также и то, эффективна или нет интенсификация (ее направления) с точки зрения общества, отрасли, региона, предприятия (причем, понятно, что эффективность интенсификации будет определяться взаимодействием всех уровней и элементов экономической системы, также как и функционированием каждого элемента). В связи с этим иногда считают, что если под эффективностью понимать рост производительности общественного труда, то в этом случае процесс интенсификации производства в масштабе всего общества совпадает с эффективностью. На это можно возразить следующее. В масштабе всего общества сведение эффективности только к росту производительности общественного труда неправомерно, так как в этом случае не учитывается соответствие результатов производства структуре общественных потребностей. Важно и то, что хотя с точки зрения экономии общественно необходимого рабочего времени интенсификация общественного производства и совпадает с ростом общественной производительности труда, но существует несколько видов экономии, а значит сводить интенсификацию общественного производства только к экономии времени нельзя.

Таким образом, одной из наиболее важных задач является определение эффективности и эффекта интенсификации производства. Исследователи, отождествляющие понятия «эффективность» и «интенсификация» считают, что раз интенсификация эффективна, то нет смысла говорить об эффективности интенсификации, так как при любом подходе любое направление интенсификации производства оказывается эффективным, и в то же время рост эффективности связывается с дальнейшим процессом интенсификации производства. Поскольку все же следует различать эти категории, действие которых не всегда бывает сонаправленным, то определение эффекта и эффективности интенсификации производства вполне целесообразно (т. к. или степень интенсификации производства на однотипных предприятиях может быть неодинаковой или, если уровень интенсификации приблизительно одинаков на таких предприятиях, но сами предприятия находятся в регионах с неодинаковой степенью трудообеспеченности, различными условиями залегания природных ресурсов и т. д., то и в том и в другом случаях эффективность интенсификации производства будет разной). Поэтому аналогично тому, как имеет смысл определять эффективность НТП, автоматизации и механизации, специализации и т. п. и рассчитывать эффект от этих мероприятий (хотя в основном эффективны и НТП, и автоматизация, и механизация), целесообразно определять эффективность и эффект интенсификации производства в целом, а также эффективность и эффект ее различных направлений.

Так, Г.Н. Сорокин считает, что интенсификация характеризуется показателями факторов ее развития и величиной эффекта, полученного за их счет, а эффективность — величиной совокупного эффекта, определяемого не только интенсивными, но и экстенсивными факторами [4]. Но фактический эффект, полученный благодаря интенсивным факторам, не всегда характеризует интенсификацию в полной мере. Это в значительной

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

мере связано с тем, что следует различать измеримые и неизмеримые показатели экономического эффекта, так как не все составляющие экономического эффекта, в том числе и эффекта интенсификации производства, на данном этапе развития науки поддаются количественному выражению. Например, в тех случаях, когда техника удовлетворяет новые общественные потребности, для выбора наиболее эффективного варианта не всегда удается ограничиться только показателями приведенных удельных или годовых затрат. Ряд ученых считает, что совокупный народнохозяйственный эффект интенсификации производства включает в себя экономический и социальный эффект, т. е. нужно говорить о социально-экономическом эффекте интенсификации производства [5]. Он должен проявляться в повышении материального благосостояния членов общества, стирании социально-экономических различий в труде работников и т. д. Эти моменты также весьма сложно количественно учесть при определении эффекта интенсификации производства.

Таким образом, в настоящее время существует несколько принципиально различающихся точек зрения на взаимосвязь категорий «эффективность» и «интенсификация» в зависимости от того, что понимается под ними. На наш взгляд, эти категории имеют ряд общих элементов, но отождествлять их не следует (в противном случае мы получим, что два разных термина отражают одно и то же). Причем вполне правомерно определять эффективность самой интенсификации производства, так как, рассматривая этот процесс, следует отличать вопрос о достижении экономии ресурса от вопроса, насколько она эффективна, выгодна, оправдана с точки зрения общества, отрасли, региона, предприятия.

Экономическую эффективность интенсификации производства следует определять группой показателей, поскольку лишь несколько показателей способны достаточно объективно учесть всю сложность проблемы. Более того, поскольку различают разные направления интенсификации производства, то для оценки эффективности того или иного направления должны существовать, помимо оценивающих общую эффективность интенсификации производства, такие показатели, которые характеризуют эффективность именно этого направления. Однако следует еще раз отметить то, что лишь сочетание количественных и качественных параметров позволит определить эффективность интенсификации производства [6].

Одним из наименее изученных теоретических вопросов, связанных с интенсификацией производства, является определение ее социально-экономической эффективности [7]. Это обусловлено тем, что специалисты нередко отождествляют категории интенсификации и эффективности, что, на наш взгляд, неправомерно, так как, несмотря на определенную схожесть, эти категории не являются тождественными. Более того, можно и нужно определять эффективность самого процесса интенсификации. В этой связи заметим, что одной из наиболее типичных проблемных социально-экономических ситуаций, возникающих в различных отраслях и сферах экономики, является следующая: какой способ решения определенной производственной проблемы избрать - экстенсивный или интенсивный.

Как известно, в специальной литературе под эффектом довольно часто понимается какой-то производственный результат, а не разница результата и затрат. Однако как уже отмечалось, существуют несколько значительно различающихся между собой теоретических концепций эффективности – среди них есть и такая, в которой под эффектом понимают разницу между результатом и затратами, а под эффективностью – их отношение. Такое понимание эффекта более правильно, на наш взгляд, отражает смысл этой категории, так как в этом случае учитывается также и тот способ, каким этот результат достигнут (ибо, если затраты превышают результат, то вряд ли вообще можно говорить о получении обществом какого-то экономического эффекта). Важно добавить при этом, что при определении эффекта от внедрения новой техники, совершенствовании организации производства, помимо результата, учитываются и затраты. Поэтому понимание эффекта как разности результата и затрат вполне оправдано, хотя такая трактовка, разумеется, вовсе не исключает в других случаях и иных возможностей толкования категории «эффект». Однако для определения экономической эффективности интенсификации производства наиболее приемлемой оказывается трактовка эффекта как разности результата и затрат.

Поскольку мы пришли к выводу, что экономическая эффективность интенсификации определяется на основе сравнения эффектов от двух возможных способов решения проблемы – экстенсивного и интенсивного, то нам необходимо первоначально определить эффект экстенсификации. Учитывая, что в общем случае под экстенсификацией понимается процесс роста выпуска продукции исключительно за счет количественного увеличения использования ресурсов (или, используя известную фразу, высказанную в «Капитале» К. Марксом - за счет расширения только «поля производства»), эффект экстенсификации целесообразно определять на основе следующей формулы:

$$Э_э = \sum_{i=1}^{n} K_i \bullet V_i - З, \qquad (5)$$

где $Э_э$ – эффект экстенсификации;

K_i – эффективность использования i-го ресурса;

V_i – объем использования i-го ресурса;

n – количество различных ресурсов;

$З$ – суммарные затраты на привлечение и эксплуатацию ресурсов.

В этой связи, если правая часть данного уравнения положительна, то это означает, что экстенсивный способ решения проблемы экономически эффективен. Однако, для того, чтобы определить, какой процесс эффективнее – экстенсивный или интенсивный, необходимо также определить эффект интенсификации (об этом ниже). Следует отметить, что данная формула определения эффекта экстенсификации в каждом конкретном случае будет трансформироваться с учетом специфики производственной задачи, ибо и сами эти два способа решения проблемы в каждом отдельном случае будут весьма специфичны.

Необходимо теперь предложить метод определения экономического эффекта интенсификации производства. Интенсификация производства – комплексный процесс, включающий как свои составные части мероприятия по НТП, концентрации, специализации, совершенствованию управления и т.д. В связи с этим экономический эффект от мероприятий, направленных на дальнейшую интенсификацию производства после проведения анализа можно определять как сумму эффектов от всех мероприятий, т.е. экономический эффект интенсификации производства $Э_и$ равен

$$Э_и = \sum_{i=1}^{n} Э_i, \qquad (7)$$

где $Э_i$ – эффект от i-го мероприятия по интенсификации производства;

n – число всех мероприятий.

В основе определения экономического эффекта от каждого из этих мероприятий лежит сравнение затрат до и после их реализации. При определении эффекта от всех мероприятий по интенсификации необходимо рассматривать один и тот же временный интервал. Поскольку результаты интенсификации производства выявляются через определенный период времени, желательно, чтобы при его определении временной промежуток был не менее года. Получаемый эффект измеряется в стоимостных единицах.

Однако данный метод определения экономической эффективности интенсификации производства не в полной мере предусматривает эффект от экономии определенного ресурса в условиях ресурсодефицитности. Чтобы более точно учесть эффект ресурсосберегающего направления интенсификации в условиях дефицита данного вида ресурса необходимо к сумме $Э_и$ приплюсовать эффект от реализации тех мероприятий, при которых экономится этот вид ресурса и, наоборот, вычесть эффект от реализации мероприятий, при которых расходуется ресурс. В этой связи для учета ресурсодефицитности формула определения эффекта интенсификации трансформируется и приобретает следующий вид:

$$Э_{рИ} = \sum_{i=1}^{n} Э_i + Э_{р-}, \qquad (8)$$

где $Э_{ри}$ – эффект ресурсосберегающего направления интенсификации в условиях ресурсодефицитности;

$Э_{рс}$ – суммарный эффект от реализации ресурсосберегающих и ресурсорасходующих мероприятий.

Так, например, в условиях трудодефицитности эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в соответствии с изложенным подходом целесообразно определять следующим образом:

$$Э_{ти} = \sum_{i=1}^{n} Э_i + П_р \sum_{i=1}^{n} Э_{ri}, \qquad (9)$$

где $Э_{ти}$ – эффект трудосберегающего направления интенсификации;

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

$П_р$ – средняя производительность труда одного работающего;

$Э_{ri}$ – экономия численности работающих, получаемая вследствие реализации *i*-го мероприятия. При расчете эффекта трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях трудоизбыточности, наоборот, из первого слагаемого нужно вычитать второе.

Но в условиях реального дефицита трудовых ресурсов следует учитывать и то, что достигаемая вследствие этого мероприятия экономия численности $Э_г$, обусловленная высвобождением рабочей силы, позволит уменьшить величину потенциально недополученной продукции на $П_р \cdot Э_г$, где $П_р$ – производительность труда постоянных рабочих, рассчитанная по чистой продукции. Эту величину следует приплюсовать к рассчитанному по прежней формуле экономическому эффекту. Сумма будет характеризовать экономический эффект реализации этого мероприятия трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы.

Аналогично следует поступать при определении экономического эффекта каждого мероприятия интенсификации производства. Значит, суммарный экономический эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы как раз-таки следует определять по формуле:

$$Э_{mu} = \sum_{i=1}^{n} Э_i + П_р \sum_{i=1}^{n} Э_{ri} . \qquad (10)$$

Можно видеть, что может возникнуть ситуация, когда сравниваются два мероприятия трудосберегающего направления интенсификации производства, одно из которых имеет меньший экономический эффект, рассчитанный прежним способом, но большее число высвобожденных рабочих, и в итоге с учетом трудодефицитности экономический эффект от реализации первого мероприятия окажется большим, чем от второго. В случае трудоизбыточности эта формула также «срабатывает», но вместо суммы нужно найти разность, что будет означать меньшую эффективность трудосберегающего направления интенсификации в условиях избытка рабочей силы, чем в условиях трудодефицитности, но это справедливо лишь при прочих равных условиях.

Таким образом, экономический эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы оказывается больше эффекта таких же мероприятий при условии сбалансированности по трудовым ресурсам на величину, равную $П_р \cdot \sum_{i=1}^{n} Э_{ri}$. Такой подход правомерен, пока эта величина не превысит потенциально-недополученную продукцию, рассчитанную по чистой продукции. Величина $П_р \cdot \sum_{i=1}^{n} Э_{ri}$ – это своего рода «плата» за трудодефицитность.

Эти формулы также показывают, что категории «эффективность» и «интенсификация» отнюдь не тождественны, более того, можно и нужно определять эффект и эффективность как экстенсивного, так и интенсивного путей достижения какого-то производственного результата и лишь на основе сравнения этих эффектов можно находить, какой путь эффективнее. Причем в отдельных случаях может оказаться, что эффективнее окажется экстенсивный путь вопреки распространенному мнению, считающему процесс экстенсификации совершенно неэффективным или, по крайней мере, всегда менее эффективным, чем процесс интенсификации. В противном случае совершенно непонятно, каким образом происходил рост эффективности советской экономики, развивающейся, как это сейчас общепризнано, преимущественно экстенсивным путем.

Таким образом, научная новизна предлагаемой нами методики оценки экономической эффективности интенсификации производства заключается в следующем:

в методике предлагаются общие формулы определения эффекта экстенсификации (формула 4) и эффекта интенсификации (формула 5), экономическая эффективность интенсификации производства определяется на основе сравнения эффектов экстенсивного и интенсивного способов решения какой-либо производственной задачи. В методике при определении эффективности интенсификации учитывается также различная степень обеспеченности определенным видом ресурса (формула 3).

Данная методика позволяет определять как эффективность процесса интенсификации производства в целом, так и эффектив-

ность различных направлений интенсификации (формулы 3 и 4). Например, эффект материалосберегающего направления интенсификации в условиях дефицита материальных ресурсов будет определяться следующим образом:

$$Э_{ми} = \sum_{i=1}^{n} Э_i + M_o \cdot \sum_{i=1}^{n} Э_{mi}, \qquad (11)$$

где $Э_{ми}$ – эффект материалосберегающего направления интенсификации;

M_o – средняя материалоотдача;

$Э_{мі}$ – экономия материальных ресурсов, получаемая вследствие реализации *i*-го мероприятия (в случае не экономии, а расточительства материальных ресурсов – т.е. их использования выше средних нормативов – нужно не складывать, а вычитать рассмотренные в формуле 5 величины).

Точно так же данная методика позволяет определять эффективность интенсификации не только в условиях дефицита определенного вида ресурсов, но и в условиях их избытка – только в этом случае в формулах 3, 4 и 5 вместо суммы будет разность. Таким образом, данная методика позволяет определять не только эффективность интенсификации на основе сравнения эффектов экстенсификации и интенсификации, но и эффективность различных направлений интенсификации производства. Более того, на основе данной методики можно определять и сравнительную эффективность между различными направлениями интенсификации, а также и между разными мероприятиями интенсификации.

Исходя из всего вышеперечисленного можно сделать вывод о том, что несмотря на определенную общность, обусловленную фактором НТП, категории «инновация», «эффективность» и «интенсификация» являются разными, вполне самостоятельными категориями, каждая из которых имеет право на существование, т.к. отражает определенную сторону объективной экономической действительности. Очевидно также и то, что все эти категории связаны между собой. Объединяет их, кроме НТП и то, что несмотря на длительный временной интервал – около 30 лет, которые прошли с периода завершения существования социалистического строя до настоящего времени эффективность и уровень интенсификации российской экономики по-прежнему невысоки, что является одной из важнейших причин сохраняющегося отставания многих элементов отечественной системы НТП от передовых западных стандартов, характерных для развитых государств. В свою очередь, такая ситуация в значительной мере объясняется действием затянувшейся отечественной болезни, характерной еще для социалистического этапа развития НТП – это замедленное внедрение НИОКР в серийное, массовое производство. Пока мы не сможем сами разрубить этот гордиев узел, отставание в целом отечественной системы НТП от передовых западных образцов, на наш взгляд, будет продолжаться. Изменить же ситуацию к лучшему можно лишь на основе разработки комплекса мер и мероприятий, связанных с системой государственного регулирования развития научно-технического комплекса России на разных уровнях управленческой иерархии.

Литература

1. *Кацура С. Н.* Становление инновационной системы в Украине: национальный и региональный аспекты / С. Н. Кацура. – Донецк: Институт экономики промышленности НАН Украины, 2011. – 504 с.
2. *Павлов К. В.* Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды / К. В. Павлов. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.
3. *Павлов К. В.* Патологические процессы в экономике / К. В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 458 с.
4. *Сорокин Г. Н.* Интенсификация социалистического воспроизводства / Г. Н. Сорокин // Вопросы экономики. – 1985. - № 3. – С. 3–13.
5. *Баранов А. А.* Интенсификация: Экономический и социальный аспект / А. А. Баранов. – М.: Экономика, 1983. – 255 с.
6. Теория инновационной экономики / под ред. О.С. Белокрыловой. – Ростов н/Д, 2009. – 376 с.
7. Экономический механизм и особенности инновационной политики на Севере / под науч. ред. В.С. Селина, В.А. Цукермана. – Апатиты: Кольский НЦ РАН, 2012. – 255 с.
8. *Павлов К. В.* Импортозамещающая модель модернизации российской экономики: развитие традиционных промыслов / К. В. Павлов // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 1. – С. 88-97.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

References

1. *Katsura, S.* (2011). Formation of the innovation system in Ukraine: national and regional aspects. Donetsk Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine, 504.
2. *Pavlov, K. V.* (2007). Intensification of the economy in the face of uncertainty of the market environment. Moscow, Master Publ., 271.
3. *Pavlov, K. V.* (2009). Pathological processes in the economy. Moscow, Master Publ., 458.
4. *Sorokin, G. N.* (1985). Intensification of socialist reproduction. Economic Issues, 3, 3-13
5. *Baranov, A. A.* (1983). Intensification: economic and social aspects. Moscow, Economy Publ., 255.
6. *Belokrylova O. S.* (2009). The theory of the innovation economy. Rostov-on-Don, 376.
7. *Selina, V. S. & Zukerman, V. A.* (2012). The economic mechanism and characteristics of innovation policy in the North / Apatity, Kola Scientific Center, Russian Academy of Sciences Publ., 255.
8. *Pavlov, K. V.* (2015). Import-substituting model of modernization of the Russian economy: development of traditional crafts / Problems of the theory and practice of management, 1, 88-97.

Павлов К. В.

Ефективність і інтенсифікація виробництва: особливе та спільне в означених категоріях

У статті розглядаються методичні основи виділення інновацій та інвестицій інтенсивного і екстенсивного типу і оцінки економічної ефективності екстенсифікації і інтенсифікації суспільного виробництва. При цьому в процесі оцінки враховується фактор надмірності або недостатності певних видів ресурсів (трудових матеріальних, капітальних) або навіть всієї їх сукупності. Запропонована в статті методика дозволяє визначати, який з двох способів вирішення господарської проблеми - екстенсивний або інтенсивний є більш економічно ефективним, що може служити підставою для розробки і вибору оптимальної стратегії розвитку виробничої системи.

Ключові слова: інтенсифікація, інновації та інвестиції інтенсивного і екстенсивного типу, ефективність інтенсифікації виробництва.

Pavlov K.

Efficiency and intensification of production: the special and general in these categories

In article methodical the basics of allocation of innovations and investments of intensive and extensive type and an assessment of cost efficiency of an ekstensifikation and an intensification of a social production are covered. At the same time in the course of an assessment the factor of redundancy or deficiency of certain types of resources (labor material, capital) or even all their set is considered. The technique offered in article allows to determine, an economic problem, what of two methods of the decision, – extensive or intensive is more cost-efficient that can form the basis for development and the choice of optimum strategy of development of a production system.

Keywords: intensification, innovations and investments of intensive and extensive type, efficiency of an intensification of production.

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
19.05.2016 г.

УДК 330.34: 351.77

ЧЕРНОБАЕВА Н. В.

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Статья посвящена авторским методикам оценки эффективности функционирования коммерческих организаций в рамках существующего правового поля, позволяющих объективно анализировать уровень их прибыльности, что крайне необходимо в силу важной народнохозяйственной значимости этих хозяйствующих субъектов для страны и ее населения. Методики носят как общий, так и частный характер и обеспечивают не только расчет эффективности функционирования коммерческих организаций в целом, но и по отдельным элементам имеющихся у них в наличии ресурсов в соответствии с национальным законодательством.

Ключевые слова: коммерческие организации, капитал и резервы, долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства.

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования максимальную потребность людей в обществе в различных материальных и нематериальных благах (товарах и услугах) обеспечивают коммерческие организации, кроме того, именно они являются основным источником доходов для государства, главным образом, как налогоплательщики, вследствие чего им необходимы методики для определения показателей эффективности своего функционирования в рамках действующих правовых норм.

Анализ последних исследований и публикаций. Базовыми трудами в области исследования данных вопросов послужили публикации А. В. Генераловой [1], С. Ю. Ильина [2], Н. К. Костенковой [3], Л. М. Лабутиной [4], К. В. Павлова [5], Р. Г. Саттарова [6], А. А. Сергеева [7], С. Н. Суетина [8], П. А. Цыплякова [9].

Цель статьи – характеристика экономико-правовые аспекты функционирования коммерческих организаций.

Изложение основного материала исследования. Под коммерческими понимают организации, основная цель деятельности которых заключается в получении прибыли. Формирование методик исчисления показателей эффективности функционирования коммерческих организаций должно осуществляться на знании их видов:

1. Хозяйственные товарищества и общества. Хозяйственными товариществами и обществами являются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом.

Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также произведенное и приобретенное хозяйственными товариществами и обществами в процессе их деятельности, принадлежит им на праве собственности.

Виды хозяйственных товариществ:

1) полное товарищество. Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором осуществляют свою деятельностью от имени товарищества и отвечают по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Участники полного товарищества несут субсидиарную ответственность, то есть дополнительную ответственность к ответственности другого лица, являющегося должником. Прибыль и убытки в полном товариществе распределяются между участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным документом;

2) товарищество на вере. Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеются один или несколько участников – вкладчиков (коммандитистов), несущих риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимающих участия в осуществляемой им деятельности. Прибыль и убытки в товариществе на вере

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

распределяются между участниками так же, как и в полном товариществе.

Виды хозяйственных обществ:

1) общество с ограниченной ответственностью. Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество с разделенным на доли определенных учредительным документом размеров уставным капиталом, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники ООО, внесшие вклады не полностью, несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников. Прибыль и убытки в ООО распределяются между участниками пропорционально их долям в уставном капитале, если иное не предусмотрено учредительным документом;

2) общество с дополнительной ответственностью. Обществом с дополнительной ответственностью (ОДО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество с разделенным на доли определенных учредительными документами размеров уставным капиталом, участники которого несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, предусмотренных учредительными документами. При банкротстве одного из участников ответственность по обязательствам ОДО распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иное не предусмотрено учредительными документами. Прибыль и убытки в ОДО распределяются между участниками так же, как и в ООО;

3) акционерное общество. Акционерным обществом (АО) признается общество с разделенным на определенное число акций уставным капиталом, участники (акционеры) которого не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций. Прибыль и убытки в АО распределяются между участниками по решению общего собрания акционеров.

Общество с правом отчуждения участниками принадлежащих им акций без согласия других акционеров представляет собой открытое акционерное общество (ОАО). ОАО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых действующим законодательством. Если акции общества распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, оно называется закрытым акционерным обществом (ЗАО). ЗАО не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции, либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

2. Производственные кооперативы. Производственным кооперативом (артелью) признается коммерческая организация, означающая добровольное объединение граждан на основе членства для осуществления деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии, функционирующее за счет совокупных имущественных паевых взносов его членов (участников).

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с учредительным документом. Кроме того, учредительным документом может быть установлено, что определенная часть принадлежащего производственному кооперативу имущества составляет неделимые фонды, используемые в целях организации.

Члены производственного кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в размере и порядке, предусмотренными действующим законодательством и учредительным документом.

Прибыль и убытки производственного кооператива распределяется между его членами в соответствии с трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен действующим законодательством и учредительным документом.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

3. Унитарные предприятия. Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между его работниками.

Имущество унитарного предприятия находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Унитарное предприятие с принадлежащим ему имуществом на праве оперативного управления называется казенным предприятием.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника.

Прибыль и убытки в унитарном предприятии с имуществом на праве хозяйственного ведения распределяется между участниками в соответствии с учредительным документом, а в казенном предприятии – по нормативам, установленным уполномоченным государственным органом или органом местного самоуправления.

Вышерассмотренные виды коммерческих организаций свидетельствуют о следующих принципах их функционирования:

1. Экономическая самостоятельность.
2. Самоокупаемость и самофинансирование деятельности.
3. Материальная заинтересованность и материальная ответственность.
4. Обеспечение финансовых резервов.
5. Составление финансового плана.

Данные принципы являются основанием для авторских методик исчисления общих показателей эффективности функционирования коммерческих организаций:

$$Эф_{(Пвал)} = \frac{П_{вал}}{КР + ДО + КО}, \quad (1)$$

где $Эф_{(Пвал)}$ – эффективность по валовой (маржинальной) прибыли;

$П_{вал}$ – валовая прибыль, ден. ед.;

КР – капитал и резервы, ден. ед.;

ДО – долгосрочные обязательства, ден. ед.;

КО – краткосрочные обязательства, ден. ед.;

$$Эф_{(Ппрод)} = \frac{П_{прод}}{КР + ДО + КО}, \quad (2)$$

где $Эф_{(Ппрод)}$ – эффективность по прибыли от продаж;

$П_{прод}$ – прибыль от продаж, ден. ед.;

КР – капитал и резервы, ден. ед.;

ДО – долгосрочные обязательства, ден. ед.;

КО – краткосрочные обязательства, ден. ед.;

$$Эф_{(Пднобл)} = \frac{П_{днобл}}{КР + ДО + КО}, \quad (3)$$

где $Эф_{(Пднобл)}$ – эффективность по прибыли до налогообложения;

$П_{днобл}$ – прибыль до налогообложения, ден. ед.;

КР – капитал и резервы, ден. ед.;

ДО – долгосрочные обязательства, ден. ед.;

КО – краткосрочные обязательства, ден. ед.;

$$Эф_{(Пнобл)} = \frac{П_{нобл}}{КР + ДО + КО}, \quad (4)$$

где $Эф_{(Пнобл)}$ – эффективность по налогооблагаемой прибыли;

$П_{нобл}$ – налогооблагаемая прибыль, ден. ед.;

КР – капитал и резервы, ден. ед.;

ДО – долгосрочные обязательства, ден. ед.;

КО – краткосрочные обязательства, ден. ед.;

$$Эф_{(Пч)} = \frac{П_{ч}}{КР + ДО + КО}, \quad (5)$$

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017
ISSN 2221-8440

где $Эф_{(Пч)}$ – эффективность по чистой прибыли;

$П_ч$ – чистая прибыль, ден. ед.;

КР – капитал и резервы, ден. ед.;

ДО – долгосрочные обязательства, ден. ед.;

КО – краткосрочные обязательства, ден. ед.;

$$Эф_{(Пр)} = \frac{П_р}{КР + ДО + КО}, \quad (6)$$

где $Эф_{(Пр)}$ – эффективность по распределенной прибыли;

$П_р$ – распределенная прибыль, ден. ед.;

КР – капитал и резервы, ден. ед.;

ДО – долгосрочные обязательства, ден. ед.;

КО – краткосрочные обязательства, ден. ед.;

$$Эф_{(Пн)} = \frac{П_н}{КР + ДО + КО}, \quad (7)$$

где $Эф_{(Пн)}$ – эффективность по нераспределенной прибыли;

$П_н$ – нераспределенная прибыль, ден. ед.;

КР – капитал и резервы, ден. ед.;

ДО – долгосрочные обязательства, ден. ед.;

КО – краткосрочные обязательства, ден. ед.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Исходя из разработанных авторских методик, можно также рассчитывать эффективность функционирования коммерческих организаций в разрезе отдельных источников финансирования их деятельности (капитала и резервов, долгосрочных и краткосрочных обязательств).

Преимущества разработанных автором методик заключаются, во-первых, в комплексной и системной оценке эффективности функционирования коммерческих организаций, во-вторых, в возможности определять степень влияния конкретного факторного показателя на результат.

Таким образом, авторские методики помогут коммерческим организациям объективно оценивать эффективность своей деятельности с учетом существующих правовых положений для рационального получения собственной выгоды в сочетании с государственными интересами и полного удовлетворения потребностей населения в товарах и услугах.

Литература

1. *Генералова А. В.* Повышение эффективности выставочной деятельности на основе маркетингового анализа // Казанская наука. – 2010. – № 9. – С. 199-202.

2. *Ильин С. Ю.* Фондосберегающее направление интенсификации сельскохозяйственного производства / С.Ю. Ильин // Вопросы экономических наук. – М., 2004.– № 4 (8). – С. 98-99.

3. *Костенкова Н. К.* Направления рационализации учета затрат для целей эффективного управления / Н.К. Костенкова, С.В. Емельянов // Образовательная среда сегодня и завтра: Сборник научных трудов IX Международной научно-практической конференции под общей редакцией Г.Г. Бубнова, Е.В. Плужника, В.И. Солдаткина. – М., 2014. – С. 229-231.

4. *Лабутина Л. М.* Приоритетные направления регулирования экономики предприятий общественного сектора / Л. М. Лабутина // Часопис економічних реформ. – 2016. – № 3 (23). – С. 42-48

5. *Павлов К. В.* Системный анализ экономики региона: Учебное пособие / К.В. Павлов, М.И. Шишкин. – Ч. 3. – Ижевск: Удмуртия, 2000. – 356 с.

6. *Саттаров Р. Г.* Основы менеджмента для руководителей и специалистов предприятий / Р.Г. Саттаров, Б.Д. Зонов. – Ижевск: Колос, 2003. – 183 с.

7. *Сергеев А. А.* Проблема «социальной лжи» / А. А. Сергеев // Научное обеспечение реализации национальных проектов в сельском хозяйстве: Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – 2006. – С. 509-512.

8. *Суетин С. Н.* Антикризисное управление: Учебное пособие / С. Н. Суетин, С. Ф. Зайцев. – Ижевск: РИО НОУ ВПО «КИГИТ», 2011. – 256 с.

9. *Цыпляков П. А.* Совершенствование организации внутрипроизводственных отношений в сельскохозяйственных организациях: монография / П. А. Цыпляков, П. Б. Акмаров. – Ижевск, 2007. – 250 с.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

References

1. *Generalova, A. V.* (2010). Increase of efficiency of exhibition activity on the basis of marketing analysis. Kazan Science, 9, 199-202.

2. *Ilin, S. Yu.* (2004). Fund-saving direction of intensification of agricultural production. Questions of economic sciences. Moscow, 4 (8), 98-99.

3. *Kostenkova, N. K. & Yemelyanov S. V.* (2014). Directions of rationalization of cost accounting for effective management purposes. Educational environment today and tomorrow: Collection of proceedings of the IX International Scientific and Practical Conference under the general editorship of G.G. Bubnova, E.V. Pluzhnik, V.I. Soldatkin. Moscow, 229-231.

4. *Labutina, L. M.* (2016). Priority directions of regulation of the economy of public sector enterprises. Chasopis ekonomichnyh reforms, 3 (23), 42-48

5. *Pavlov, K. V. & Shishkin M. I.* (2000). System analysis of the region's economy: Textbook. Part 3. Izhevsk: Udmurtia, 356.

6. *Sattarov, R. G. & Zones B. D.* (2003). Fundamentals of Management for Managers and Specialists of Enterprises. Izhevsk: Kolos, 183.

7. *Sergeev, A. A.* (2006). The problem of "social lies". Scientific support of the implementation of national projects in agriculture: Proceedings of the All-Russian Scientific and Practical Conference, 509-512.

8. *Suetin, S. N. & Zaitsev, S. F.* (2011). Anti-crisis management: Textbook. - Izhevsk: RIO NOU VPO "KIGIT", 256.

9. *Tsyplyakov, P. A. & Akmarov, P. B.* (2007). Perfection of the organization of intra-production relations in agricultural organizations: monograph. Izhevsk, 250.

ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017

Чернобаєва Н. В.

Економіко-правові аспекти функціонування комерційних організацій

Стаття присвячена авторськими методиками оцінки ефективності функціонування комерційних організацій в рамках існуючого правовим полем, що дозволяють об'єктивно аналізувати рівень їх прибутковості, що вкрай необхідно чинності важливим народногосподарським значущості цих господарюючих суб'єктів для країни і її населення. Методики носять як загальний, так і приватний характер і забезпечують не тільки розрахунок ефективності функціонування комерційних організацій в цілому, але і по окремих елементах наявних у них в наявності ресурсів в відповідності з національним законодавством.

Ключові слова: комерційні організації, капітал і ре-резерву, довгострокові зобов'язання, короткострокові зобов'язання.

Chernobaeva N.

Economic and legal aspects of functioning of commercial organizations

The article is devoted to the author's methods of assessment of efficiency of functioning of business organizations in the framework of the existing legal framework, in order to objectively analyze the level of profitability, which is extremely necessary due to the important economic significance of these commercial entities to the country and its population. Methodologies are both common and private in nature and provide not only the calculation of the efficiency of functioning of business organizations in general, but also on the individual elements of their existing available resources in accordance with national legislation.

Keywords: business organization, capital and reserves, long-term liabilities, short-term liabilities.

Рецензент: Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка та управління» Камського інституту гуманитарних 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
17.03.2017 г.

УДК 519.876

ШЕВЧЕНКО Є. О., МИХАЙЛИК Д. П., ЛЕВИЦЬКИЙ С. І.

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР ПРИ ЗЛИТТЯХ ТА ПОГЛИНАННЯХ

У статті розглянуто передумови здійснення діяльності господарськими структурами у галузі злиттів та поглинань як форми інтеграційних процесів, цілі та завдання управління цими процесами. Розглянуто засоби і методи, які сприяють вирішенню питання інтеграції економічних об'єктів, метою якої є досягнення фінансового ефекту від взаємодоповнюючої дії їх активів, сукупна величина якого перевищує відособлені результати функціонування. Запропоновано модель планування фінансової стійкості, розроблену на базі концептуального опису результатів функціонування інтегрованого об'єднання, яке є ключовим результатом процесу злиттів та поглинань.

Ключові слова: фінансова стійкість, інтегрована структура, злиття, поглинання, моделювання.

Постановка проблеми. Умови зростання національної економіки диктують для підприємств необхідність розробки стратегії сталого розвитку. Одним з основних елементів цієї стратегії в області інтеграції є процес управління злиттями й поглинаннями. За допомогою подібних угод підприємства збільшують свій капітал, забезпечуючи таким чином фінансову стійкість. Угоди злиття і поглинання (ЗіП) є досить поширеними операціями в світовій фінансовій практиці, а механізми інтеграції економічних об'єктів на основі угод злиттів і поглинань стають актуальними і затребуваним в порівнянні з "природним" зростанням за рахунок власних ресурсів. Тому кількість і обсяги таких операцій ростуть швидкими темпами, як в країнах з розвиненими ринками, так і з ринками, що розвиваються [11]. Однак в умовах фінансових криз, злиття підприємств, які здаються економічно обґрунтованими, можуть виявитися не настільки ефективними через відсутність методологічного підходу в області управління процесами злиття і поглинання та, як наслідок, помилок, зроблених в процесі здійснення злиття / поглинання, а також різкої зміни зовнішньої кон'юнктури ринку.

Угоди ЗіП представляють собою частину стратегії довгострокового стійкого розвитку підприємства. Тому велике значення має розгляд можливих ефектів, що досягаються в результаті здійснення угод ЗіП [5]. При укладанні угод по злиттю і поглинанню істотне значення набуває питання джерел фінансування. Наявність фінансових засобів є вихідним пунктом ініціювання ЗіП-угоди і згодом платоспроможність підприємства-покупця ретельно відстежується державними органами. В Україні контроль за джерелами фінансування злиттів і поглинань здійснює Антимонопольний комітет (АМК). Фінансування операцій по злиттю і поглинанню - це вкладення коштів спрямованих на «оплату» злиттів і поглинань. Рефінансування ЗіП-угод - це зміна умов оплати угоди, раніше передбачене в договорі [3].

Основними видами фінансування угод зі злиття / поглинання, що представлено на рис. 1, є [5]: позикове фінансування; фінансування з використанням власного або акціонерного капіталу; змішане або гібридне фінансування.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Аналізуючи світовий досвід, можна систематизувати наступні основні мотиви злиттів і поглинань підприємств [3, 4, 7, 8]:

Отримання синергетичного ефекту. Прагнення отримати або посилити ефект синергії, є основною причиною реструктуризації підприємств у вигляді злиттів і поглинань, як взаємодоповнюючими діями активів двох або декількох підприємств, результат, яких перевищує суму результатів окремих дій. Синергетичний ефект в даному випадку може виникнути завдяки [11]:

фінансовій економії за рахунок зниження витрат; економії, обумовленої масштабами діяльності; комбінування взаємодоповнюючих ресурсів; зростаючої ринкової міцності через зниження конкуренції (мотив монополії); взаємодоповнюваності в області науково-технічних робіт.

Економія, обумовлена масштабами, досягається в тому випадку, коли середня величина витрат на одиницю продукції знижується в міру збільшення обсягу виробництва продукції. Одним з джерел економії є розподіл постійних витрат на більшу кількість одиниць продукції, що випускається.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

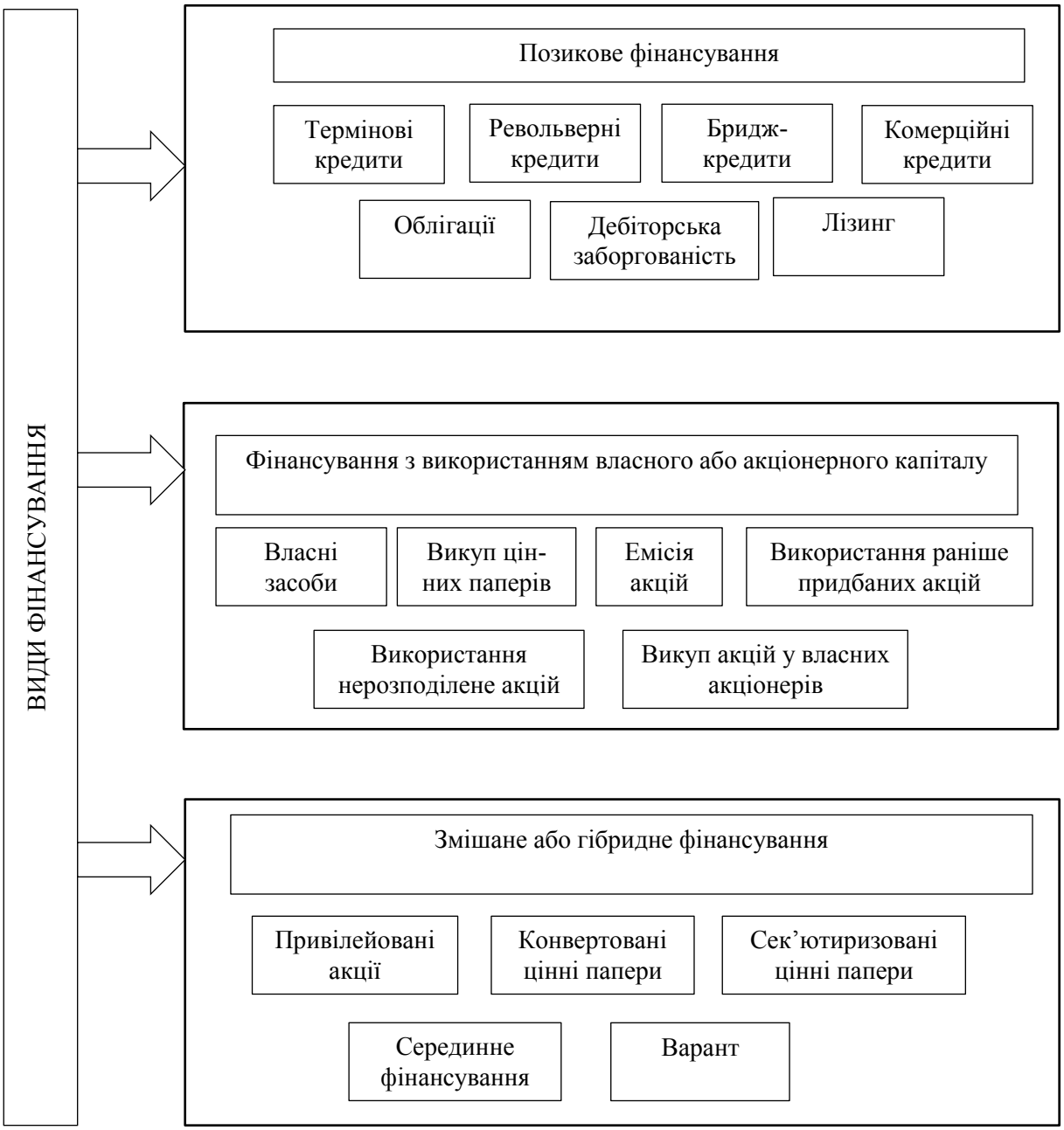


Рис. 1. Види фінансування інтегрованих структур
Джерело: розроблено авторами

Основна мета економії за рахунок збільшення масштабу виробництва полягає в тому, що більший обсяг роботи виконується на тих же потужностях виробництва і при тій же чисельності працівників. При цьому збільшення обсягу дозволяє ефективно використовувати наявні ресурси [7].

Процес злиття / поглинання може забезпечити економію, отриману за рахунок централізації заходів маркетингу. Наприклад, за рахунок об'єднання зусиль при проведенні маркетингових заходів, появі можливості пропонувати дистриб'юторам більш широкий асортимент товарів, а також за рахунок можливості спільно застосовувати рекламні матеріали і т.п.

Слід зазначити, що отримання економії, обумовленої масштабами діяльності, характерно в основному для горизонтальних злиттів. Досягнення такої економії також можливо при виникненні конгломератів. В цьому випадку економію, обумовлену масштабами, можна отримати за рахунок:

усунення дублювання функцій персоналу;

централізації ряду послуг, таких як фінансовий контроль; бухгалтерський облік; діловодство; підвищення кваліфікації персо-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017
ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

налу; загальне стратегічне управління компанією.

Однак слід враховувати, що складність процесу інтеграції обумовлює той факт, що підприємства вже після злиття, продовжують самостійну фінансово-господарську діяльність як сукупність підрозділів, що мають розходження у виробничій інфраструктурі, а також в маркетинговому і дослідному напрямку. В цьому випадку централізація функцій управління може виявитися неефективною, складна структура корпорації конгломератного типу навіть здатна привести до збільшення чисельності адміністративно-управлінського персоналу.

Ефективним злиття може виявитись в тому випадку, якщо підприємства, що підлягають злиттю, мають взаємодоповнюючі ресурси. Після об'єднання підприємства їх загальна вартість зросте в порівнянні з їх сумарною вартістю до злиття, за рахунок виникнення синергетичного ефекту.

Для підприємств також ефективним є злиття з метою отримання більшої кількості ресурсів. Так, наприклад, малі підприємства, які здатні забезпечувати великі компанії специфічними товарами і послугами, найчастіше стають об'єктом поглинання. При тому, що вони створюють унікальні продукти, в той же час відчувають потребу в технічних, виробничих, і збутових структурах великих компаній для організації великомасштабного їх виробництва і реалізації.

Мотив монополії. При злитті горизонтального типу здійснюється прагнення досягти або посилити монопольне становище. Злиття дає можливість підприємствам стримати цінову конкуренцію. Антимонопольне законодавство обмежує злиття з явними намірами підвищити ціни. Ціни через конкуренцію можуть бути знижені настільки, що кожен з виробників отримає мінімальний прибуток або навіть збитки. Тому іноді конкуренти можуть бути придбані, а потім закриті, тому що вигідніше викупити їх, щоб усунути цінову конкуренцію, ніж опустити ціни нижче середніх змінних витрат, що змушує виробників нести істотні втрати [8].

Результат від такого виду злиття може бути отриманий у вигляді створення нових видів продукції, а також досягненням економії на розробці нових технологій. У зв'язку з цим, головною сферою злиттів стають передові, в технологічному відношенні, галузі, пов'язані з виробництвом і використанням наукомісткої продукції, технологічних новинок, надскладної техніки.

Підвищення якості управління. Поглинання може мати на меті також досягнення економічної ефективності систем управління, внаслідок того, що управління активами підприємства, що поглинається було неефективним [8]. Об'єктами подібних поглинань, найчастіше, виявляються компанії з невисокими економічними показниками.

Податкові мотиви. Податкове законодавство відіграє велику роль в злитті і поглинанні підприємств. Результатами є зниження податків або отримання податкових пільг. Наприклад, підприємство з високою прибутковістю, яке несе високе податкове навантаження, може придбати підприємство з наявністю податкових пільг, які будуть використані для новоствореної корпорації.

Після того, як об'єкт придбання оголошено банкрутом і була проведена його реорганізація, новостворена корпорація може скористатися правом перенесення понесених збитків на оподатковуваний прибуток майбутніх періодів.

Диверсифікація виробництва. Як мотив злиття може розглядатися можливість використання надлишкових ресурсів та диверсифікація в інші види бізнесу. Диверсифікація в даному випадку сприяє регулюванню потоку доходів [4]. Мотивом для злиття може стати також наявність тимчасово вільних фінансових ресурсів.

Різниця в ринковій ціні компанії і вартості її заміщення. В даному випадку найбільш вигідним є покупка діючого підприємства, так як ринкова оцінка майнового комплексу цільової компанії значно менше вартості заміни її активів [3].

Різниця в ринковій ціні виникає через розбіжність балансової та ринкової вартості підприємства, яке купується, так як ринкова вартість фірми ґрунтується на здатності приносити доходи, тим самим визначаючи економічну цінність її активів.

Різниця між ліквідаційною та поточною ринковою вартістю. Так як ліквідаційна вартість підприємства може бути вище його поточної ринкової вартості, то в цьому випадку при покупці за ціною вище поточної ринкової вартості, в подальшому воно може бути продано вроздріб, з отриманням додаткового доходу.

Таким чином, аналіз мотивів злиття і поглинання (1-7) дозволяє констатувати:

1. Основною причиною реорганізації підприємств у вигляді злиттів і поглинань є прагнення посилити фінансову стійкість підприємств за допомогою взаємодоповнення дій активів двох або декількох юридичних осіб. У прогнозному оптимістичному варіанті сукупний результат злиття (поглинання) повинен перевищувати суму результатів окремих дій учасників операції за рахунок синергетичного ефекту [1].

2. У широкому сенсі злиття і поглинання є одним із способів укрупнення бізнесу, розширення підприємством своєї діяльності і сфер впливу на окремих ринках. Приводом до злиття і поглинання є зростання ефективності бізнесу [5].

Однак, слід зазначити, що злиття підприємств не завжди призводить до досягнення стратегічних цілей, заявлених на початку об'єднавчого процесу. Це підтверджується наступними даними по інтегрованих структур в національній економіці [8]: не більше 23% випадків поглинання окупили витрати, які виникали під час цієї операції; після оголошення про майбутнє злиття курс в середньому зростав не більше ніж на 30%; в компаніях що поглинаються 47% топ-менеджерів звільняються протягом року після операції, а 75% - протягом трьох років; в 70% випадків не досягається запланований синергетичний ефект від об'єднання; протягом першого півріччя після об'єднання, продуктивність праці персоналу знижується майже вдвічі.

Серед причин, що викликають зазначену ситуацію, можна виділити: недостатньо ретельне опрацювання окремих аспектів інтеграції; невдалі розробки стратегії злиття; відсутність зацікавленості персоналу.

Таким чином, **метою статті** є запропонувати модель планування фінансової стійкості, розроблену на базі концептуального опису результатів функціонування інтегрованого об’єднання, яке є ключовим результатом процесу злиттів та поглинань.

Виклад основного матеріалу дослідження. В теперішній час процеси глобалізації, позитивна динаміка ринку цінних паперів, економічні та стратегічні перешкоди самостійному росту підприємств сприяють популярності злиттів і поглинань, перетворюючи їх в один з основних інструментів швидкого нарощування обсягів продажів.

Розглянемо кілька методів об'єднання. Наприклад, якщо власники підприємства «А» вважають, що об'єднання його діяльності з діяльністю підприємства «Б» буде вигідно, то воно може [9]:

Метод 1. Купити підприємство «Б», заплативши за активи певну суму. Якщо купити всі активи підприємства «Б», то його власники отримують ліквідаційні виплати рівними грошовій сумі від продажу активів за вирахуванням погашення зобов'язань. Підприємство «Б» ліквідується, якщо після погашення зобов'язань кошти відсутні;

Метод 2. Викупити акції підприємства «Б», де плата може виявитися вище, ніж при покупці активів, так як в балансовій оцінці активів може не бути врахована популярність торгової марки продукції підприємства «Б»;

Метод 3. Приєднати підприємство «Б», до підприємства «А» в результаті чого підприємство «Б» припинить своє самостійне існування;

Метод 4. Створити нову корпорацію за допомогою випуску власних акцій в обмін на акції двох підприємств («А», «Б»). Тоді всі власники обох підприємств стають акціонерами компанії «В».

Оскільки приєднання або створення нової компанії шляхом об'єднання двох підприємств, є інвестиційним рішенням в умовах невизначеності, то тут може бути застосований основний принцип оцінки інвестиційних рішень: підприємство слід приєднувати, тільки в тому випадку, якщо воно генерує позитивне значення чистого дисконтованого доходу для власників підприємства - покупця.

При цьому особливо актуальним є розгляд фінансових вигід ініціатора угоди, в зв'язку з чим більшу роль в прийнятті рішень про злиття грають агентські відносини. Оцінюючи фінансову вигоду злиття, слід враховувати також і мотивацію менеджерів, які бажають управляти великими компаніями, які займають перші місця в рейтингах за величиною активів, обороту або ринкової капіталізації [11].

Так як купівля готового напряму діяльності розглядається як найбільш легкий спосіб досягнення мети, то слід враховувати, що стандартні методи оцінки чистої приведеної вартості покупки (NPV) часто неточні через наявність опціонів, і можуть призводити до помилок в оцінці інвестиційних рішень.

Розглянемо процедуру фінансового аналізу злиття / поглинання, яка передбачає

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

[9]: наявність операційного ефекту злиття, а також його чисельну оцінку - розрахунок значення PV від злиття; оцінку нової інтегрованої компанії, створеної в результаті злиття; оцінку максимальної ціни при купівлі підприємства; розподіл прибутку після злиття між підприємством і компанією-покупцем; чисту користь від злиття для підприємства «А»; оцінку ліквідаційної вартості активів підприємства «Б».

З точки зору покупця (підприємства «А») має виконуватися вимога [9]:

$$NPV_A > 0. \quad (1)$$

Це означає, що чистий дисконтований дохід, що отримується підприємством «А», повинен бути позитивний, що відповідає критерію позитивного чистого дисконтованого доходу в інвестиційних рішеннях.

Вигоду від злиття для підприємства «А» можна розрахувати за допомогою наступної формули [9]:

$$NPV_A = PV_{AБ} - PV_A - PV_Б - CP, \quad (2)$$

де NPV_A - вигода від злиття для підприємства «А»; PV_{AB} - поточна оцінка чистих грошових потоків від операційної діяльності внаслідок злиття підприємств «А» і «Б»; *CP* - витрати на придбання.

За рахунок реалізації інвестиційних проектів можна збільшити масштаб активів підприємства («А» + «Б»), де [10]:

$$PV_{A+Б} = PV_A + NPV_Б, \quad (3)$$

$$PV_{A+Б} > PV_A, \quad (4)$$

$$PV_{A+Б} > PV_A, \text{ якщо } NPV_Б > 0; \quad (5)$$

де $PV_{A+Б}$ - поточна оцінка чистого грошового потоку, очікувана від злиття підприємств «А» і «Б»; PV_A - поточна оцінка потоків підприємства «А» без урахування підприємства «Б»; $NPV_Б$ - чистий дисконтований дохід за проектом ЗіП для конкретного періоду часу *t*.

Якщо в проект ЗіП залучається зовнішній капітал, то оцінка наново утвореної компанії з урахуванням реалізації проектів ЗіП дорівнює сумі наведених оцінок грошових потоків по підприємству «А» і по підприємству «Б» [10]:

$$PV_{AB} > PV_A + PV_B, \quad (6)$$

де PV_{AB} - поточна оцінка чистих грошових потоків від операційної діяльності внаслідок злиття підприємств «А» і «В»; PV_B - поточна оцінка чистих грошових потоків від операційної діяльності підприємства «В».

У цьому випадку проявляється ефект синергізму, економія від масштабу на управлінських, маркетингових витратах, зростання реалізованого доходу через переваги конкуренції на ринку. Під ефектом синергізму мається на увазі більш висока оцінка об'єднаної компанії над сумою відокремлених підприємств. Далі розглянемо прояви операційного і фінансового синергізму.

Якщо відома оцінка ринкової вартості активів цільової компанії (наприклад, підприємства «В»), то, розглядаючи вигоди злиття як конкурентні переваги інвестиційного проекту і можна оцінити інвестиційні витрати по проекту. Це і буде ціна, що сплачується за підприємство «В».

Проведена оцінка передбачає, що інформація, відображена в ринковому курсі акцій, може бути використана для отримання ринкової оцінки активів підприємства. Це вірно, якщо інформація відображає тільки операційну діяльність і перспективи отримання грошових потоків по цій діяльності при відокремленому функціонуванні. У реальності ціна акції може відображати також ймовірність поглинання з ефектами синергізму і тоді ринкова капіталізація перевищить розрахункову поточну оцінку чистих грошових потоків від операційної діяльності. В такому випадку, в припущенні про нульову ставку дисконтування ціна акції може бути виражена так [10]:

$$PS > PV + d(p), \quad (7)$$

де *PS* - поточна ціна акції; *PV*- оцінки операційної діяльності; *d* - очікувана премія в результат, злиття або зміни контролю; *p* - ймовірність поглинання, злиття.

Для запланованого для угоди ЗіП підприємства поточна оцінка майбутніх грошових потоків на акціонерний капітал повинна бути більшою за ціну покупки даного підприємства [9]:

$$\text{FCFE}_Б \geq PV_Б, \quad (8)$$

де $FCFE_Б$ - ціна покупки підприємства «Б».

Оцінка ліквідаційної вартості активів підприємства «Б» може бути розрахована за допомогою наступної формули [9]:

$$LVA > EC, \quad (9)$$

де *LVA* - ліквідаційна вартість активів;
EC - оцінка власного капіталу;

$$NPV_A = LVA - PV_Б. \quad (10)$$

Висновки та перспективи подальших досліджень. Відзначимо, що операції злиття і поглинання містять технологічний, економічний і організаційний аспекти. У зв'язку з цим рівень злиття технологічних процесів, розвитку виробничих зв'язків і економічних відносин, створення відповідного організаційно-економічного механізму є досить складною формою інтеграції.

Перевагою злиттів і поглинань так само є можливість організації вертикально-інтегрованих структур. При вертикальній інтеграції підприємство здійснює управління ланками виробничого ланцюжка - від отримання сировини до збуту готової продукції. Підприємство стає менш залежним від зовнішнього середовища, оскільки відповідна її частина стає внутрішнім середовищем самого підприємства. У зв'язку з цим зменшується невизначеність, а значить, знижується рівень ризику [6]. Зменшення невизначеності зовнішнього середовища відшкодовує втрату гнучкості від збільшення масштабів за рахунок зменшення точок дотику з елементами зовнішнього середовища.

Таким чином, можна зробити висновок, що в нинішніх умовах розвитку конкуренції найбільш прийнятним способом збільшення капіталу підприємства є злиття і поглинання, які в даному випадку реагують на зміну зовнішнього середовища шляхом створення вертикально - інтегрованих структур, які самостійно здійснюють вплив на зовнішнє конкурентне середовище, знижуючи тим самим невизначеність.

Література

1. *Галасюк В.* Синергетический эффект стоимости при слияниях и поглощениях // Менеджмент и менеджер. – 2005. – №4. – С. 15-19.

2. Имитационное моделирование экономических систем: прикладные аспекты: коллективная монография / Ю.Г. Лысенко, Д.В. Беленко, В.Н. Кравченко; Под ред. д.э.н., проф. Ю.Г. Лысенко, Донецкий национальный университет. – Донецк: Изд-во «Ноулидж» (донецкое отделение), 2013. – С. 249-262.

3. *Генске М.* Механизмы финансирования слияний и поглощений: международный опыт // Слияния и поглощения. – 2003. - №9. – с. 88-93.

4. *Глинська Г. Я.* Злиття підприємств як фактор підвищення їхньої конкурентоспроможності на міжнародному ринку / Г.Я. Глинська // «Львівська політехніка» національний університет. Вісник…: збірник наук. праць. № 623. Логістика. - Львів, 2008. - № 623. - С. 47-52.

5. *Левицкий С. И.* Интегрированная информационная система управления ресурсами предприятия / Зайцева Н.М., Левицкий С.И., Фрунзе И.А. // Економічна кібернетика. – Донецьк, ДонНУ, 2010. - №1-3(61-63). – С.87-94.

6. *Фрунзе И. А.* Моделирование проектной интеграции в организационной структуре КП «Компания «Вода Донбасса» / С.И. Левицкий, И.А. Фрунзе, И.Г. Илясова // Науковий журнал «БІЗНЕС ІНФОРМ». – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2012. – С.229-233.

7. Модели оценки и анализа сложных социально-экономических систем: Монография / Под.ред В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2013. – 664 с.

8. *Levitskiy S. I.* Assessment Techniques For Integration Efficiency Of Economic Objects / Levitskiy S.I., Frunze I.A., Mikhaylik D.P. // International Journal of Economics, Commerce and Management. – 2014 - Vol. 2, Is.2. - Availible at: http://ijecm.co.uk/wp-content/uploads/2014/02/222.pdf

9. *Levitskiy S. I.* Planning Technique For Complex Economic Object's Synergy At Mergers And Acquisitions / S.I. Levitskiy, I.A. Frunze // International Journal of Economics, Commerce and Management. - 2014 - Vol. 2, Is.6. – Availible at: http://ijecm.co.uk/wp-content/uploads/2014/06/266.pdf

10. *Теплова Т. В.* Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями / Т. В. Теплова. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 504 с.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

References

1. *Galasyuk, V.* (2005) Synergetic effect of value in mergers and acquisitions. Management and manager, Vol.4., 15-19.

2. *Lysenko, Yu.G. & Belenko, D. V. Kravchenko V. N.* (2013) Simulation modeling of economic systems: applied aspects: collective monograph. Donetsk National University, Donetsk: Publishing house "Knowledge", 262.

3. *Genske, M.* (2003) Mechanisms for financing mergers and acquisitions: international experience. Mergers and acquisitions, Vol.9, 88-93.

4. *Glinskaya, G. Y.* (2008) acquisitions as a factor in increasing their competitiveness in the international market. Lviv Polytechnic National University. Bulletin: a collection of science works., Vol. 623., Lviv, Logistics, 47-52.

5. *Levitskiy, S. I. & Frunze I. A. & Zaitseva N. M.* (2010). Integrated information system of enterprise's resource management. Ekonomichna Kibernetyka [Economic Cybernetics], Vol. 61-63(1-3), 87-95.

6. *Frunze, I. A.* (2012). Modelling of Design Integration in Organizational Structure of ME «Company «Water of Donbass». Business Inform. Vol.4. 229-233.

7. *Ramazanov, S.* & *Ponomarenko, V. S. & Klebanova, T. S. & Kizim N. A.* (2013) Models of assessment and analysis of complex socio-economic systems: monograph / Ed., etc., Kharkov: Inzhek, 664.

8. *Levitskiy, S. I. Frunze, I. A. & Mikhaylik D. P.* (2014) Assessment Techniques For Integration Efficiency Of Economic Objects. International Journal of Economics, Commerce and Management. Vol. 2, Is.2. Retrieved from http://ijecm.co.uk/wpcontent/uploads/2014.pdf

9. *Levitskiy, S. I.* & *Frunze I. A.* (2014) Planning Technique For Complex Economic Object's Synergy At Mergers And Acquisitions. International Journal of Economics, Commerce and Management, Vol. 2, Is.6., Retrieved from http://ijecm.co.uk/wp-content/uploads/2014.pdf

10. *Teplova, T. V.* (2000) Financial management: management of capital and investments, Moscow: SU-HSE, 504.

Шевченко Е. А., Михайлик Д. П., Левицкий С. И.
Моделирование финансовой устойчивости интегрированных структур при слияниях и поглощениях

В статье рассмотрены предпосылки осуществления деятельности хозяйственными структурами в области слияний и поглощений как формы интеграционных процессов, а также цели и задачи управления этими процессами.Рассмотрены средства и методы, которые способствуют решению вопроса интеграции экономических объектов, целью которого является достижение финансового эффекта от взаимодополняющего действия их активов, совокупная величина которых превышает обособленные результаты функционирования.Предложена модель планирования финансовой устойчивости, разработанная на базе концептуального описания результатов функционирования интегрированного объединения, являющегося ключевым результатом процесса слияний и поглощений.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, интегрированная структура, слияние, поглощение, моделирование.

Shevchenko E., Mikhaylik D., Levitskiy S.
Modeling financial stability of integrated structures at mergers& acquisitions

The article considers prerequisites to operate commercial structures in the field of mergers and acquisitions as a form of integration processes, goals and objectives of management of these processes. The means and methods that contribute to solving the integration of economic entities whose purpose is to achieve the financial effect of the complementary actions of their assets, the total value of which exceeds the results of separate operations. The model of financial sustainability plan developed based on a conceptual description of the results of the integrated operation union, which is a key result of the process of mergers and acquisitions.

Keywords: financial stability, integrated structure, merger, acquisition, modeling.

Рецензент: Максишко Н. К. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економічна кібернетика» Запорізького національного університету, м. Запоріжжя, Україна.

Reviewer: Maksishko N. – Professor, Ph.D. in Economics, Head of Economic Cybernetics Department Zaporizhzhya National University, Zaporizhzhya, Ukraine.

e-mail: maxishko@ukr.net

Стаття подана 09.06.2017 р.

УДК 336.647:658

ЄВТУШЕНКО М. В.

ЕВОЛЮЦІЯ СТАТИСТИЧНИХ ТА ЕВРИСТИЧНИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВ У СВІТІ

Проаналізовано еволюцію методів і моделей за допомогою яких можна спрогнозувати фінансовий стан підприємств. Запропонована система розподілу методичних підходів до фінансової діагностики суб'єктів господарювання та наведена її характеристика. Обґрунтовано процес вибору моделей при здійсненні фінансової діагностики компанії. У статті був здійснений аналіз методів та моделей фінансової діагностики зарубіжних авторів. При цьому їх кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей, об'єктів діагностики, а також визначаються її завданнями в кожному окремому випадку.

Ключові слова: метод, модель, формалізований, неформалізований, однофакторний, багатофакторний, дискримінантний аналіз, logit-модель, нейронні мережі, дерева рішень, міркування за аналогією, метод опорних векторів, «м'які» обчислення.

Постановка проблеми. Важливою конкурентною перевагою для будь-якої фірми є здатність зрозуміти феномен, який приводить до банкрутства і отримати з даної інформації користь.

Методичне забезпечення економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства характеризується значною кількістю інструментів та підходів до її здійснення. Саме тому і виникає необхідність у розвитку та класифікації методів проведення фінансової діагностики в компаніях.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед зарубіжних науковців, які зосередили свою увагу на досліджені та розробці моделей для здійснення фінансової діагностики, слід віднести: В. Бівера, Е. Альтмана, Е. Дікена, Р. Едмістера, Р. Таффлера, Д. Мартіна, М. Змієвського, Д. Хеслема, Т. Шумвея, Дж. Сана, Р. Кумара, К. Гуана, С. Чо, В. Квак, С. Чена, К. Лі, Д. Петерсона. Зважаючи на різноманітність моделей фінансової діагностики, які запропоновані вченими, їх необхідно систематизувати, що потребує детальної класифікації залежно від мети здійснення діагностики, факторів, які розглядаються та врахування вимог сучасного менеджменту.

Метою статті є аналіз еволюції методичних підходів до фінансової діагностики підприємств та обґрунтування на цій основі рекомендацій щодо розвитку способів здійснення фінансової діагностики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія і практика фінансової діагностики підприємств охоплює понад сотню методів, модифікацій і моделей за допомогою, яких можна спрогнозувати фінансовий стан, подальшу діяльність та життєздатність суб'єкта господарювання.

Поняття «метод» є значно ширшим ніж «модель». Метод характеризує послідовність дій, які необхідно здійснити для отримання моделі прогнозування. У вітчизняній літературі найчастіше методи та моделі фінансової діагностики поділяють на дві групи: формалізовані та неформалізовані, а у зарубіжних виданнях на кількісні та якісні.

В основу формалізованих (кількісних) методів діагностики покладені науково-обґрунтовані та доведені аналітичні залежності. Ці методи є більш об'єктивними і тому частіше використовуються на практиці в оцінці діяльності підприємств. Діагностика з використанням формалізованих методів передбачає проведення дослідження за допомогою статистичної інформації, з використанням різних математичних методів. Неформалізовані (якісні) методи ґрунтуються на характеристиці аналітичних процедур на логічному рівні, тобто використовуючи інтуїцію, досвід і знання аналітика, тому відрізняються певним суб'єктивізмом. Неформалізовані передбачають встановлення діагнозу на

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

основі узагальнення оцінок та інформації, які надаються експертами.

На рис. 1 схематично зображено розподіл методів та моделей фінансової діагностики підприємств на кількісні та якісні.

Система методичних підходів до фінансової діагностики підприємств			
Класичний	Логічно-дедуктивний	Статистичний	Евристичний
-горизонтальний та вертикальний аналіз; -трендовий аналіз; -аналіз відносних показників; -порівняльний аналіз; -факторний аналіз.	-система показників Du-Pont; -ZVEI – система; -RL – система показників; -Pyramid Structure of Ratios; -Tableau de bord.	-однофакторний аналіз; -багатофакторний дискримінантний аналіз; -регресійний аналіз; - байєсівський метод; -логістичний аналіз.	-нейронні мережі; -дерева рішень; -міркування за аналогією; -метод опорних векторів; -«м'які» обчислення.
Формалізовані методи (кількісні)			Неформалізовані методи (якісні)

Рис. 1. Система методичних підходів до фінансової діагностики підприємств
Джерело: розроблено автором

Система методичних підходів до фінансової діагностики підприємства – це сукупність розрахункових алгоритмів, які ґрунтуються на певних взаємозалежностях окремих показників. За способом побудови виокремили чотири основні групи методичних підходів: класичний, логічно-дедуктивний, статистичний, евристичний. В табл. 1 наведена коротка характеристика методичних підходів до фінансової діагностики підприємств.

Спроби аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання беруть початок ще два століття тому. Спочатку фінансову неспроможність підприємств оцінювали базуючись лише на даних якісної інформації, що призводило до суб'єктивних висновків. В основному розглядались чотири критерії для здійснення фінансової діагностики компаній: здібності та інтереси менеджера, розвиток ринку на якому здійснює свою діяльність підприємство, наявність достатньої кількості активів для вирішення несприятливої ситуації в компанії. Дані ознаки досі приймають до уваги при прийнятті багатьох інвестиційних рішень.

У період 1900-1930 рр. аналіз обмежувався балансоведенням тобто фіксувався стан фінансових розрахунків підприємства, що відбилося у появі такого терміну як «комерційна арифметика» [2, с. 11].

Початок 20-ого століття, виявився насиченим дослідженнями в сфері запобігання банкрутств підприємств. Це стосується, зокрема, однофакторного аналізу. У даний період були започатковані одні з найуспішніших і найавторитетніших сучасних компаній, що займаються аналізом фінансового стану та рейтингуванням як на мікро- так і макрорівні (наприклад, Moody's Corporation, Fitch Rating Ltd, and Standard & Poor's та багато інших).

Одновимірні моделі діагностики ґрунтувалися, в основному, на аналізі окремих коефіцієнтів, а іноді на порівнянні показників фінансово стійких і не стійких компаній. До середини 60-их років було опубліковано кілька розробок з даної теми.

У 1966 році В. Бівер [3, с.71-111] вивчав прогнозуючу здатність показників бухгалтерського обліку, які можуть передбачити подальший розвиток компанії.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Таблиця 1

Характеристика методичних підходів до фінансової діагностики підприємств

Підходи	Ознаки	Переваги	Недоліки	Моделі
Класичний	Вивчення простих математичних зв'язків між окремими позиціями фінансової звітності на основі обчислення певної вибірки показників (коефіцієнтів) та порівняння їх значень з нормативними, середньогалузевими та в динаміці.	Простота в обчисленні показників.	Використовуючи автономний аналіз окремих показників, досить складно отримати системну картину реального фінансового стану підприємства.	-горизонтальний та вертикальний аналіз; -трендовий аналіз; -аналіз відносних показників; -порівняльний аналіз; -факторний аналіз.
Логічно-дедуктивний	Поетапний розрахунок ключового показника та його розщеплення на окремі складові з метою унаочнення причинно-наслідкових зв'язків між основними факторами на ключовий параметр. [1, с. 158]	Містяться показники раннього попередження загроз; Враховує специфіку підприємства.	Не можна порахувати лише на основі даних зовнішньої фінансової звітності	-система показників Du-Pont; -ZVEI – система; -RL – система показників; -Pyramid Structure of Ratios; -Tableau de bord.
Математично-статистичний	Здійснення розрахунку інтегрального показника фінансового стану, який виражає певну сукупність показників фінансового стану.	Інтегральна фінансова діагностика дає більш об'єктивну інформацію щодо фінансової неспроможності боржника, ніж традиційний аналіз.	Відсутність нормативних значень фінансових показників, що враховують галузеві особливості функціонування підприємств; непридатність деяких західних методик до вітчизняних умов господарювання; низький рівень інформативності фінансової звітності (для її використання необхідною є звітність підприємства, яка складається в кращому випадку щоквартально).	-однофакторний аналіз; -багатофакторний дискримінантний аналіз; - байєсівський метод; -регресійний аналіз; -рейтингові методи; -інтегральні методи; -логістичний аналіз.
Евристичний	Моделювання механізму мислення людини щодо рішення завдань у відповідній предметній області. Крім обчислень, експертні системи формують висновки, ґрунтуючись на наявній у ній інформації. Нейронні мережі являють собою нову й досить перспективну обчислювальну технологію, що дає нові підходи до дослідження динамічних завдань у фінансовій області.	Дозволяє визначати приховані зв'язки між параметрами, що призвели до кризи на підприємстві.	Потребують велику вибірку даних; Залежать від розвитку комп'ютерних технологій.	-нейронні мережі; -дерева рішень; -міркування за аналогією; -метод опорних векторів; -«м'які» обчислення.

Джерело: розроблено автором

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Його робота стала орієнтиром для майбутніх досліджень щодо альтернативних методів прогнозувань банкрутства. В. Бівер виявив, що за допомогою ряду показників можна розрізнити фінансово стійкі та не стійкі фірми за п'ять років до банкрутства. Його одновимірний (однофакторний) аналіз низки фінансових показників став основою для розробки моделей багатовимірного аналізу.

Два роки потому Е. Альтманом були опубліковані перші дослідження з багатофакторного (багатовимірного) аналізу [4, с. 586-609]. Спираючись на «Z-показник», який є моделлю множинного дискримінантного аналізу (МДА) та за допомогою, якого з високою ймовірністю можна здійснити класифікацію суб'єктів господарювання за рівнем їх фінансового стану, вчений показав, що перевагою моделі є можливість врахувати всі спільні характеристики для досліджуваної сукупності підприємств. Багатовимірна модель одночасно аналізує певний набір коефіцієнтів й інформацію про них, в той час як в одновимірному аналізі змінні досліджуються окремо одна від одної.

Роботи Е. Альтмана стали підґрунтям для наступних досліджень, які дали початок порівняльним та взаємодоповнюючим моделям. У 1970 році П. Мейєр і Г. Пайфер використовували модель лінійної ймовірності, при розрахунках параметрів моделі лінійної регресії, як правило, застосовується метод найменших квадратів з дихотомічними (змінна, що може набувати одне з двох можливих значень) (0-1) змінними. Цікаво зауважити, що в той час як основні припущення, які здійснюються на основі дискримінантного аналізу і лінійної моделі між собою не схожі, але після застосування цих методів отримані результати ідентичні [5, с.117-125].

У 1972 році Е. Дікен порівняв методи В. Бівера та Е. Альтмана. Відтворивши лінійну комбінацію з 14 коефіцієнтів представлених в дослідженнях В. Бівера, які здатні найбільш точно передбачити можливе банкрутство в кожні п'ять років. По завершенню свого дослідження він використав лінійну комбінацію 14 коефіцієнтів для множинного дискримінантного аналізу. Результати Е. Дікена були на користь дискримінантного аналізу, який порівняно з одновимірним аналізом, є кращим класифікатором для потенційних фірм-банкрутів [6, с.167-179].

У тому ж році Р. Едмістер [7, с.345] застосував множинний дискримінантний аналіз для тестування прогнозних можливостей фінансових показників підприємств малого бізнесу. Він виявив, що не всі показники можуть передбачати банкрутство малих фірм, проте все ж є такі, що здатні це робити. Р. Едмістер радив використовувати фінансову звітність принаймні за три роки для точності отриманого результату.

Е. Альтман за співпрацею з іншими вченими у 1977 році побудували нову модель для прогнозування банкрутства – «Z-модель», що оновила результати «Z-показника». Зокрема, вони порівняли лінійний та квадратичний дискримінантний аналіз для обраних зразків, представили попередні ймовірності щодо банкрутства членів групи і визначили можливість помилкових оцінок. Е. Альтман зі своїми колегами отримали хороші результати в процесі дослідження. Точність прогнозу на один рік склала 95%. При здійсненні прогнозу на основі даних за п'ять років, точність – 70% [8, с. 48].

У 1977 році Д. Мартіном була представлена модель логістичної регресії для прогнозування банкрутства банків. Розробки Д. Мартіна були продовжені Д. Олсеном, який створив модель логістичної регресії, яку ще називають «logit-модель» або «logit-аналіз». Д. Олсен розкритикував модель дискримінантного аналізу стосовно наступних пунктів [9, с. 115]:

1) метод МДА значною мірою спирається на припущення;

2) кінцеві результати МДА не мають інтуїтивного тлумачення;

3) процес дискримінантного відбору є відносно суб'єктивним.

На думку Д. Олсена, використання «logit-аналізу» дозволяє уникнути всіх вище зазначених проблем. Зокрема, серед переваг цього аналізу Д. Олсен виділяє те, що в logit-моделі немає необхідності в здійсненні припущень стосовно апріорних ймовірностей банкрутства (розподіл ймо-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

вірності, що виражатиме чиєсь переконання про цю кількість перед врахуванням якогось свідчення). Ця модель цікава тим, що дозволяє з її допомогою перевірити значимість прогнозних показників.

М. Змієвський у 1984 році зауважив, що оцінки моделей, які базуються на невипадкових вибірках, можуть спричинити зміщення результатів. Він представив дві можливі похибки щодо оцінок [10, с. 115]:

1) виникає в результаті надлишкової дискретизації (перетворення функцій неперервних змінних у функції дискретних змінних, за якими початкові неперервні функції можуть бути відновлені із заданою точністю) проблемних фірм;

2) спричинена використанням тільки кінцевих даних.

М. Змієвський також використав ще один цікавий вид логістичної регресії: «probit-модель» або «probit-аналіз» для того, щоб довести свої висновки.

Рік потому Р. Уест використовував комбінацію факторного аналізу та оцінки «logit-аналізу» в якості нового підходу для дослідження стану окремих інституцій і здійснення прогнозів банкрутства для кожного з них. Він довів, що поєднання факторного аналізу та «logit-аналізу» є багатообіцяючим для оцінки стану фінансової спроможності банків.

Д. Хеслем та інші вчені у 1992 році [11] аналізували за допомогою канонічного аналізу різні балансові стратегії американських банків та їх асоціацій. Вони встановили тверду дихотомію в стратегіях підрахунку активів та пасивів, і зазначили, що американські балансові стратегії є більш консервативними відносно процентних ставок та ризиків ліквідності. Банки, які приділяють більшу увагу зовнішній стратегії в порівнянні з внутрішньою, визнаються більш прибутковими.

Е. Альтман у 1993 році адаптував свій «Z-показник» для застосування приватними фірмами. Удосконалена модель відрізняється від першої тим, що він почав використовувати замість балансової вартості власного капіталу його ринкову вартість, а також переоцінив коефіцієнти моделі.

Е. Альтман з іншими вченими-економістами вже у 1995 році працюють над оновленням «Z-оцінки». У цьому варіанті моделі вони вирішили відмовитися від коефіцієнта оборотності активів для того, щоб мінімізувати потенційний галузевий вплив, також ними були повторно переоцінені коефіцієнти моделі.

У 2002 році Т. Шумвей розробив динамічну «logit-модель» або модель небезпек для прогнозування банкрутства [12]. У порівнянні з класичною «logit-моделлю», заснованою на показниках одного періоду, ця модель включає в себе моделювання значень кількох періодів і на додаток дозволяє використання змінних показників. Крім того, він врахував як класичні показники розраховані на основі фінансової звітності, так і дані ринку капіталу, щоб сформувати свою модель. Також він підкреслив корисність деяких раніше забутих ринком змінних, таких як: розмір фірми, прибутковість акцій і своєрідне стандартне відхилення прибутковості акцій фірми - для прогнозування банкрутства. Вчений стверджував, що його модель є більш послідовною у прогнозуванні банкрутства.

С. Джонс та Д. Хеншер (2004) розробили змішану «logit-модель» для прогнозування банкрутства. Вони стверджували, що змішана «logit-модель» є більш досконалою, ніж бінарна чи мультиномінальна «logit-модель» (МНЛ) Наприклад, на додаток до фіксованих параметрів змішана «logit-модель» включає оцінки стандартного відхилення випадкових параметрів, середнє значення цих параметрів. Вчені виявили, що точність змішаної «logit-моделі» є значно вищою, ніж в МНЛ.

С. Канбас співпрацюючи з іншими вченими у 2005 році поєднали чотири статистичні методи ((principal component analysis, PCA), дискримінантний аналіз (DA), logit-аналіз (LA), probit-аналіз (PA)). На основі цих поєднань вони розробили інтегровану систему раннього попередження (IEWS) банкрутства банків. Спочатку використовувався метод головних компонент (PCA) для вивчення основних фінансових показників.

Далі проаналізовані показники застосовувались у дискримінантному аналізі,

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

logit-аналізі та probit-аналізі і на основі отриманих результатів була побудована IEWS-модель. Результати були на користь такого поєднання параметичних підходів до аналізу банківського сектору, а потім вони були поширені на інші сфери бізнесу для прогнозування банкрутства.

У тому ж році Е. Альтман представив EMS-модель для дослідження корпоративних облігацій. Ця модель є розширеною версією «Z-оцінки» і застосовується до невиробничих компаній.

Пізніше у 2008 році Д. Кемпбелл, Д. Хільшер та Д. Зилагій створили динамічну «logit-модель» для прогнозу корпоративних банкрутств на короткостроковий і довгостроковий період, використовуючи змінні бухгалтерського обліку та ринкові показники. Вони розкритикували емпірично досліджені переваги моделей, запропонованих Е. Альтманом (1968) і Д. Олсеном (1980). Вчені показали, що фонди з високим ризиком, як правило, приносять дуже низькі середні доходи.

У 2011 році Е. Альтман, Н. Фарджер і Е. Калотай оцінили ймовірність дефолту виходячи з: цін на акції, показників у фінансових звітах підприємств, характеристики фірми і прогнозування банкрутства на рівні галузі. Результати моделі співмірні з тими значеннями ймовірності дефолту, що отримані в результаті застосування моделі Блека-Шоулза-Мертона.

Для того, щоб підвищити ефективність аналізу «logit-моделі», Лі, Жоу та Д. Сан у 2011 році представили метод випадкових комбінацій (RSB) з використанням бінарної «logit-моделі» (L) для того, щоб створити так звану RSB-L модель, що розглядає різні рішення агентів, з метою підвищення якості результатів. Отримані результати свідчать про те, що нова RSB-L модель може використовуватись в якості альтернативи класичним статистичним методам прогнозування банкрктства.

У цьому ж році Дж. Сан та Лі протестували можливості та ефективність динамічного моделювання щодо прогнозування фінансової нестабільності (ПФН) на основі моделі дискримінантного аналізу І. Фішера. Вони розробили обмеження для динамічного ПФН на основі різних методів відбору, таких як «заповнені вікна пам'яті», «вікна без пам'яті», «вікна з фіксованим розміром», «вікна з адаптованим розміром» та груповий відбір. Також вони запропонували набір початкових характеристик, що склався з семи фінансових показників і запропонували, як проводити попередній та зворотній відбір для динамічного моделювання ПФН. Результати показали, що динамічні моделі можуть працювати краще, ніж статичні моделі і повинні й надалі розроблятися для інших методів класифікації.

Крім статистичних, було розроблено багато альтернативних методів моделювання банкрутства, які стали досить популярними в останні роки. Нижче представлені основні методи, розроблені в попереднє десятиліття, такі як: нейронні мережі, дерева рішень, міркування за аналогією, дослідження операцій, метод опорних векторів, «м'які» обчислення та ін.

Нейронні мережі, ймовірно, є найбільш розповсюдженою моделлю серед інтелектуальних методів. Їх принцип полягає в імітації біологічних нейронних мереж нервової системи людини за допомогою певного алгоритму. Ця остання методика має дві цікаві переваги у порівнянні з класичними статистичними методами. По-перше, нейронні мережі як непараметричні моделі не покладаються на певні припущення, такі як передбачення або властивості даних. Це робить нейронні мережі більш надійними, ніж моделі, які часто мають не зовсім точні припущення (фінансові дані не є винятком). Іншою перевагою є те, що вони спираються на нелінійні підходи, які пропонують розширені можливості для тестування складних даних. Недолік моделі нейронних мереж в тому, що вони можуть більше, ніж статистичні методи, підпадати під вплив тимчасових або циклічних змін в економіці. Також нейронні мережі є досить складними для інтерпретації. Згідно з Р. Кумар та ін. Найпоширенішими архітектурами нейронних мереж є: багатошаровий персептрон, на основі радіальних базисних функцій (РБФ-мережа), вірогідна нейронна мережа, каскадна кореляція, векторне квантування, самоорганізаційна карта [14]. Ці архітектури відрізняються в багатьох аспектах,

таких як: спосіб вивчення, з'єднувальний механізм вузлових точок, алгоритм здійснення. Протягом останніх двух десятиліть багато дослідників вивчали і займаються розробкою нейронних мереж.

Дерева рішень (ДР) створюють набір «якщо-тоді» правил, які поділяють великі за обсягом, різнорідні дані на менші, більш однорідні групи, що стосуються конкретного значення цільової змінної. Для побудови дерева рішень можуть використовуватися різні алгоритми, такі як класифікаційні та регресійні дерева, CHAID-алгоритм (алгоритм побудови дерев рішень, який дозволяє зрозуміти, в якій групі респондентів ознака, що нас цікавить, приймає максимальне значення), Quest-алгоритм, C4.5, C5.0, алгоритм зменшення ентропії [14]. Дерева рішень широко використовувались для класифікаційних завдань, адже їхні правила легко зрозуміти і застосовувати[19]. Тим не менш, вони не є стійкими до циклічних змін, як класичний лінійно-дискримінантний аналіз (ЛДА) [20].

Метод міркування за аналогією може бути пояснений як аналогічний процес до процесу прийняття рішень людиною. Основна ідея полягає в тому, що нові завдання вирішуються на основі попередніх випадків та їх рішень. Алгоритм вирішення за CBR базується на метричній функції (функції відстані) та на комбінаційній функції. Метрична функція обчислює відстань між двома записами, а комбінаційна функція об'єднує сусідні результати, щоб отримати відповідь. Цікавою характеристикою цього методу є те, що рішення є всебічними і можуть бути використані прямо або опосередковано для вирішення новопосталих проблем [(Лі та Сан, 2008)]. Цей метод був вперше введений в 1996 році у сферу бізнес-прогнозування завдяки таким вченим, як Джо і Хань. Результати їх досліджень доводять, що CBR-моделі є більш придатними на практиці, ніж інші еталонні моделі. Деякі дослідники зберігають інтерес до цих моделей і досі і намагаються їх вдосконалити.

Метод дослідження операцій виник у результаті військових зусиль перед Другою світовою війною. Це міждисциплінарна математична наука, яка зосереджена на ефективному використанні технологій організаціями (тобто, цей метод сфокусований на розробку оптимальних рішень). Метод дослідження операцій застосовує методи математичного програмування для прийняття рішень щодо складних проблем. Методи математичного програмування у порівняно із статистичними методами, як стверджує М. Сан у своїх працях, мають три головні переваги [18]. По-перше, будучи непараметричними методами, методи математичного програмування не покладаються на строгі припущення, як це роблять статистичні методи. По-друге, методи математичного програмування можуть більш конкретно працювати з великим обсягом даних. І нарешті, дані моделі зазнають менше впливу сторонніх факторів. Одними з перших, хто представили підходи лінійного програмування у 1981 році були Фрід та Гловер. Їхня робота стала підґрунтям для майбутніх досліджень щодо подібних та взаємодоповнюючих моделей, таких як: лінійне програмування (Фрід і Гловер, 1986; Квак, Ши, і Коу, 2011); нелінійне програмування (А. Стам, 1989); лінійне цільове програмування (LGP) (Фрід і Гловер, 1981, Гупта, П. Рао і Багчі, 1990); цілочисельне програмування (IC) (Глен, 1999); змішане цілочислене програмування (Сюй і Papageorgiou, 2009); аналіз середовища функціонування (DEA-аналіз) (Сіелен, 2004) та інші. В цілому, результати показують, що математичні методи програмування можуть працювати так само добре, як традиційні статистичні методи [21].

Метод опорних векторів (SVM-метод) є одним із новітніх методів, розроблених для передбачення корпоративного банкрутства. Метод представлений у роботах Б. Бусера, І. Гійона та В. Вапніка у 1992 році, а також описано та доповнено в праці 1995 року В. Вапніка та К. Кортес. Основна ідея даного методу: відобразити вхідний вектор через нелінійне відображення. У цьому просторі лінійна поверхня рішень будується з особливими властивостями, які забезпечують мережі високу здатність узагальнення. SVM-метод набуває все більшої популярності завдяки своїм особливостям та

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

здатності узагальнювати широке коло проблем. Зокрема, цей метод має дві основні переваги: 1) він розглядає лінійні «нештатні» ситуації, що розширює можливості моделі, щодо пошуку невідомих змінних для прогнозування банкрутства; 2) він приймає принцип структурної мінімізації ризиків [22].

Однак, одним із основних недоліків цього методу є те, що він дає мало пояснень щодо змінних, які спричиняють банкрутство. Таким чином, цей метод може запропонувати гарні прогнозні можливості, але може не бути обраним для практичного застосування щодо визначення потенційного банкрутства (принаймні, окремо від інших методів).

Модель «м'яких» обчислень, щоб максимізувати свої переваги поєднує в собі декілька окремих методів. Загальна ідея полягає в тому, що цілі досягаються точністю визначеного результату, як і більшість традиційних методів не виправдовується своїми затратами. Цей метод останнім часом став дуже поширеним серед дослідників та практиків, і розглядається як одна з останніх тенденцій корпоративного прогнозування [23]. Даний метод дає змогу створити багато комбінацій та асоціацій. Комбінації моделі «м'яких» обчислень не є виключно такими, що представляють штучні інтелектуальні методи [14]. Статистичні методи, дослідження операцій та інші методи, що можуть бути корисними для дослідження банкрутства, можуть бути поєднані для розробки кінцевої моделі. Наприклад, комбінації статистичних методів часто доповнюють системи штучного інтелекту для підвищення продуктивності моделі на практиці. Наприклад, Хуан, Цай, Йєн та Ченг (2008) представили гібридну модель фінансового аналізу, поєднавши моделі статистичного та трендового аналізу, щоб створити та протестувати модель зворотного поширення нейронної мережі (BPN-модель). Їх результати перевершують інші моделі, включаючи дискримінантний аналіз, дерева рішень, і саму по собі модель зворотного поширення нейронної мережі. Інші розвинуті моделі включають в себе: гібридний алгоритм, що поєднує алгоритм доказової аргументації та генетичний алгоритм (Ен та Кім, 2009); поєднання шести різних класифікаційних алгоритмів (MDA, Logit, NN, DT, SVM та CBR); аналіз головних компонент з багатовимірним дискримінантним аналізом та логістичною регресією; поєднання головного компоненту та доказової аргументації [18].

У статті розглянуті поширеніші моделі фінансової діагностики. Однак, у науково-практичній літературі можливо зустріти й інші напрацювання, які не були представлені у даній роботі.

Якість результатів фінансової діяльності залежить від обраних методів її здійснення. На практиці, при виборі методів фінансової діагностики, фахівці компанії найчастіше керуються популярністю або поширеністю методу, обирають за аналогією попереднім дослідженням або випадково, без певних попередніх міркувань, аналітичним шляхом.

У досліджених літературних джерелах виокремлюють наступний перелік ключових чинників, які доцільно враховувати при виборі методів фінансової діагностики: цілі, завдання, об'єкт діагностики, інформаційне забезпечення, кваліфікація задіяних у діагностиці фахівців, технічне та програмне забезпечення, стабільність середовища функціонування, досвід та традиції діагностики, ресурсне забезпечення, спрямування діагностики, рівень її деталізації, призначення фінансової діагностики, описові характеристики підприємства, параметри застосування методів фінансової діагностики [16, с. 123; 17, с. 145].

Варто зазначити, що на підприємстві може одночасно використовуватись певна сукупність методів як для досягнення однієї діагностичної цілі, так і для досягнення комплексу цілей діагностики. В останні роки область досліджень змістилася в бік якісних моделей, оскільки вони є більш гнучкими і краще за все підходять для практичних цілей, ніж просто кількісні моделі.

На нашу думку, проведення фінансової діагностики та інтерпретація її результатів є складним завданням, тому доводиться розглядати багато аспектів і проблем. Перш за все, необхідно визначитися

з технічними прийомами, що будуть застосовуватися. У більшості випадків процес діагностики спочатку базується на огляді тематичної літератури. Далі йде процес аналізу та вибору методів для здійснення фінансової діагностики.

Після того, як технічний аспект зрозумілий, збираються відповідні дані. Варто зазначити, що дуже часто зібрану інформацію потрібно певним чином опрацювати і переробити відповідно до технології, що буде застосовуватись. Дана фаза є важливою для отримання подальших результатів, адже чим правдивіші показники, тим точнішим буде результат дослідження, цей етап потребує значного періоду часу і може зайняти 4/5 часу, відведеного на дослідження.

Якщо дані зібрані і оброблені, вони готові для застосування в моделюванні. Розробка моделі найчастіше складається з двох етапів: одновимірного і багатовимірного аналізів. Обрані коефіцієнти перевіряються, найбільш класифікаційноздатні відбираються для наступного етапу. Коефіцієнти для багатовимірної моделі обирають відповідно до їх комбінованих дискримінаційних здатностей.

На наступному етапі, результати отримані після використання різних моделей інтерпретуються та уточнюються. Зокрема, результативна частина складається з чотирьох компонентів. По-перше, кожна комбінація коефіцієнтів, що складають модель, перевіряється, щоб визначити, яке поєднання показників дає найкращий результат при застосуванні моделі. По-друге, серед різних моделей обирається одна остаточна. По-третє, результати обраної моделі коригуються за допомогою нелінійного програмування. Нарешті, після цих коригувань досліджуються результати остаточної моделі.

Далі на нашу думку, необхідно оцінити надійність моделі. Застосовуються різноманітні тест-системи з використанням багатьох критеріїв. Для виявлення похибок в моделі, проводяться тести на нормальність багатовимірної моделі, на її гомоскедастичність та мультиколінеарність. Також для більшої надійності застосовується логістична регресія для перевірки значимості змінних, включених до моделі. Можуть використовуватись й наступні тести на: одноманітність групових середніх, власне значення, розподіл Уілкса.

Аналіз розробленої моделі досліджується в подальшому більш детально. Відповідно до різних інтервалів часу генерується ймовірність банкрутства. Залежно від необхідності початкова класифікація, яка зіставляє збанкрутілі і не збанкрутілі фірми, виділяє певну кількість класів ризику. Мінливість ймовірності банкрутства та класів ризику моделюється за допомогою довірчих інтервалів. Конкретні змінні, що сприяють збитковості, аналізуються з плином часу. Наприклад, досліджуються результати діяльності промислового сектора, а також результати від конкретних ситуацій, з якими стикаються фірми. Нарешті, обговорюються загальні зауваження до проведеного дослідження.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У статті був здійснений аналіз методів та моделей фінансової діагностики зарубіжних авторів. При цьому їх кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей, об’єктів діагностики, а також визначаються її завданнями в кожному окремому випадку. Огляд показує, що статистичним методам присвячено більше робіт ніж еврестичним. Так як останні є відносно новими та досить складними для інтерпретації. Хоча дослідження свідчать, що їх прогнозуюча точність у більшості випадків краща ніж у статистичних підходах.

Дискримінантний аналіз – основний метод, який використовувався для розробки моделей в 1960-80 – роках. Число факторів, що застосовували в моделі, змінювалося з плином часу, але залишилося в середньому на рівні десяти. На основі даних дослідженої літератури можна припустити, що більш висока точність результатів за великою кількістю факторів – не гарантована. Деякі багатофакторні моделі здатні дати точний прогноз – так само як і моделі, що включають 21 чинник. З 1990-х років і до тепер основними методами досліджень стали логіт-аналіз і нейронні мережі. Аналіз точності моделей говорить про те, що багатовимірний аналіз та ней-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ронні мережі є найбільш перспективними методами для прогнозування банкрутства.

В основі майбутніх досліджень має бути здійснено ретельний аналіз, виявленно слабкі сторіни та вдосконалено існуючі моделі фінансової діагностики. В наявності їх більше 150, багато з яких, як було показано, мають високу результативність. Дослідники повинні враховувати той факт, що велика кількість факторів не обов'язково збільшує прогностичну здатність моделі.

Література

1. *Терещенко О. О.* Фінансовий контролінг / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк. – К.: КНЕУ, 2013. – 406с.
2. *Гилка У. Л.* Посібник з вибору методів фінансово-економічного аналізу підприємств / У. Л. Гилка, Ю. О. Клочко // Науково-методичне видання. – К.: ДУІКТ, 2009. – 56с.
3. *Beaver, W. H.* (1966). Financial ratios as predictors of failure. Journal of Accounting Research, 4(, Empirical Research in Accounting: Selected Studies 1966), pp. 71-111.
4. *Altman, E. I.* (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. The Journal of Finance, 23(4), pp. 589-609
5. *Meyer, P. A., & Pifer, H. W.* (1970). Prediction of bank failures The Journal of Finance, 25(4), 853
6. *Deakin, E. B.* (1972). A discriminant analysis of predictors of business failure. Journal of Accounting Research, 10(1), pp. 167-179.
7. *Edmister, R. O.* (1972). An empirical test of financial ratio analysis for small business failure prediction The Journal of Financial and Quantitative Analysis, 7(2), 1477
8. *Altman, E. I., Haldeman, R. G., & Narayanan, P.* (1977). ZETATM analysis A new model to identify bankruptcy risk of corporations. Journal of Banking & Finance, 1(1), 29-54.
9. *Ohlson, J. A.* (1980). Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy. Journal of Accounting Research, 18(1), pp. 109-131
10. *Zmijewski, M. E.* (1984). Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models. Journal of Accounting Research, 22(, Studies on Current Econometric Issues in Accounting Research), pp. 59-82
11. *Haslem, J. A., Scheraga, C. A., & Bedingfield, J. P.* (1992). An analysis of the foreign and domestic balance sheet strategies of the U.S. banks and their association to profitability performance. Management International Review.
12. *Shumway, T.* (2001). Forecasting bankruptcy more accurately: A simple hazard model. Journal of Business, 74(1), 101.
13. *Jones, S., & Hensher, D. A.* (2004). Predicting firm financial distress: A mixed logit model. The Accounting Review, 79(4), pp. 1011-1038.
14. *Canbas, S., Cabuk, A., & Kilic, S. B.* (2005). Prediction of commercial bank failure via multivariate statistical analysis of financial structures: The turkish case. European Journal of Operational Research, 166(2), 528-546.
15. *Paliwal, M., & Kumar, U.* (2009). Neural networks and statistical techniques: A review of applications. Expert Systems with Applications, 36(1), 2-17
16. *Мельник О. Г.* Методи діагностики виробничо-господарської діяльності підприємства / Мельник О.Г.// Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи встановлення і проблеми розвитку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 120-124.
17. *Гилка У. Л.* Специфіка застосування методів фінансово-економічного аналізу / Гилка У.Л. // Галицький економічний вісник. – 2007. – № 3 (14). – С. 143-147.
18. *Sun, J., & Li, H.* (2011). Dynamic financial distress prediction using instance selection for the disposal of concept drift. Expert Systems with Applications, 38(3), 2566-2576.
19. *Cho, S., Hong, H., & Ha, B.* (2010). A hybrid approach based on the combination of variable selection using decision trees and case-based reasoning using the ma-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

halanobis distance: For bankruptcy prediction. Expert Systems with Applications, 37(4), 3482-3488.

20. *Burns, R. B., & Burns, R. A.* (2008). Business research methods and statistics using SPSS - extension chapters on advanced techniques: Discriminant analysis Sage Publications Ltd.

21. *Kwak, W., Shi, Y., & Kou, G.* (2011). Bankruptcy prediction for korean firms after the 1997 financial crisis: Using a multiple criteria linear programming data mining approach Review of Quantitative Finance and Accounting, doi:10.1007/s11156-011-0238-z

22. *Chen, S., Härdle, W. K., & Moro, R. A.* (2011). Modeling default risk with support vector machines. Quantitative Finance, 11(1), 135-154.

23. *Demyanyk, Y., & Hasan, I.* (2010). Financial crises and bank failures: A review of prediction methods. Omega, 38(5), 315-324.

References

1. *Tereshchenko, A. A. & Babyak, N. D.* (2013). Financial Controlling. Kyiv: KNEU, 406.

2. *Gilka W. L. & Klochko L. Yu.* (2009). Guide to the choice of methods of analysis of financial and economic enterprises. Sience and methodical publications. Kyiv: SUICT, 56.

3. *Beaver, W. H.* (1966). Financial ratios as predictors of failure. Journal of Accounting Research, 4(, Empirical Research in Accounting: Selected Studies 1966), pp. 71-111.

4. *Altman, E. I.* (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. The Journal of Finance, 23(4), pp. 589-609

5. *Meyer, P. A., & Pifer, H. W.* (1970). Prediction of bank failures The Journal of Finance, 25(4), 853

6. *Deakin, E. B.* (1972). A discriminant analysis of predictors of business failure. Journal of Accounting Research, 10(1), pp. 167-179.

7. *Edmister, R. O.* (1972). An empirical test of financial ratio analysis for small business failure prediction The Journal of Financial and Quantitative Analysis, 7(2), 1477

8. *Altman, E. I., Haldeman, R. G., & Narayanan, P.* (1977). ZETATM analysis A new model to identify bankruptcy risk of corporations. Journal of Banking & Finance, 1(1), 29-54.

9. *Ohlson, J. A.* (1980). Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy. Journal of Accounting Research, 18(1), pp. 109-131

10. *Zmijewski, M. E.* (1984). Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models. Journal of Accounting Research, 22 (Studies on Current Econometric Issues in Accounting Research), pp. 59-82

11. *Haslem, J. A., Scheraga, C. A., & Bedingfield, J. P.* (1992). An analysis of the foreign and domestic balance sheet strategies of the U.S. banks and their association to profitability performance. Management International Review.

12. *Shumway, T.* (2001). Forecasting bankruptcy more accurately: A simple hazard model. Journal of Business, 74(1), 101.

13. *Jones, S., & Hensher, D. A.* (2004). Predicting firm financial distress: A mixed logit model. The Accounting Review, 79(4), pp. 1011-1038.

14. *Canbas, S., Cabuk, A., & Kilic, S. B.* (2005). Prediction of commercial bank failure via multivariate statistical analysis of financial structures: The turkish case. European Journal of Operational Research, 166(2), 528-546.

15. *Paliwal, M., & Kumar, U.* (2009). Neural networks and statistical techniques: A review of applications. Expert Systems with Applications, 36(1), 2-17

16. *Melnyk, O. G.* (2009). Diagnostic Techniques industrial and business enterprises. Management and business in Ukraine: the stages of establishment and development problems. Proceedings of the National University "Lviv Polytechnic". Lviv: Publishing House of the National University "Lviv Polytechnic", 647, 120-124.

17. *Gilka W. L.* (2007). The specificity using methods of financial and economic analysis. Galician Economic Bulletin, 3 (14), 143-147.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

18. *Sun, J., & Li, H.* (2011). Dynamic financial distress prediction using instance selection for the disposal of concept drift. Expert Systems with Applications, 38(3), 2566-2576.

19. *Cho, S., Hong, H., & Ha, B.* (2010). A hybrid approach based on the combination of variable selection using decision trees and case-based reasoning using the mahalanobis distance: For bankruptcy prediction. Expert Systems with Applications, 37(4), 3482-3488.

20. *Burns, R. B., & Burns, R. A.* (2008). Business research methods and statistics using SPSS – extension chapters on advanced techniques: Discriminant analysis Sage Publications Ltd.

21. *Kwak, W., Shi, Y., & Kou, G.* (2011). Bankruptcy prediction for korean firms after the 1997 financial crisis: Using a multiple criteria linear programming data mining approach Review of Quantitative Finance and Accounting, doi:10.1007/s11156-011-0238-z

22. *Chen, S., Härdle, W. K., & Moro, R. A.* (2011). Modeling default risk with support vector machines. Quantitative Finance, 11(1), 135-154.

23. *Demyanyk, Y., & Hasan, I.* (2010). Financial crises and bank failures: A review of prediction methods. Omega, 38(5), 315-324.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Евтушенко М. В.

Эволюция статистических и эвристических методических подходов финансовой диагностики предприятий в мире

Проанализирована эволюция методов и моделей с помощью которых можно спрогнозировать финансовое состояние предприятий. Предложенная система распределения методических подходов к финансовой диагностики субъектов хозяйствования и приведена ее характеристика. Обоснованно процесс выбора моделей при осуществлении финансовой диагностики компании. В статье был осуществлен анализ методов и моделей финансовой диагностики зарубежных авторов. При этом их количество и широта применения зависят от конкретных целей, объектов диагностики, а также определяются его задачами в каждом отдельном случае.

Ключевые слова: метод, модель, формализованный, неформализованный, однофакторный, многофакторный, дискриминантный анализ, logit-модель, нейронные сети, деревья решений, рассуждения по аналогии, метод опорных векторов, «мягкие» вычисления.

Yevtushenko M.

Evolution of statistical and heuristic approaches of financial diagnostics of enterprises in the world

The evolution of methods and models whereby predicting the financial situation of enterprises has been analyzed. There has been proposed the system of distribution of methodological approaches to the diagnosis of the financial entities and given its characteristics. The selection process of models during the implementation of the financial diagnostics of the company has been grounded. This article was made analysis methods and models of financial diagnostics foreign authors. Thus the number and breadth of application depend on the specific goals and objects of diagnosis, and defined its objectives in each case.

Keywords: methods, models, formal, non-formalized, univariate analysis, multivariate analysis, logit-model, neural networks, decision trees, Case-based reasoning approach, Support vector machines, Soft computing.

Рецензент: Костирко Л. А. – доктор економічних наук, завідувач кафедри «Фінанси та банківська справа» Східноукраїнського національного університетуімені Володимира Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна.

Reviewer: Kostyrko L. – Professor, Ph.D. in Economics, Head of Finance and banking Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Severodonetsk, Ukraine.

e-mail: lid_kost@mail.ru

Стаття подана 12.05.2017р.

УДК 657.012.1

АБДУЛЛАЕВА М. Н.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ С УЧЕТОМ ИХ ОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦИФИКИ В УЗБЕКИСТАНЕ

В статье рассматриваются главные задачи повышения конкурентоспособности промышленных предприятий, основные аспекты оценки конкурентоспособности предприятия, а также анализируются некоторые методики рейтинговой оценки конкурентоспособности с учетом отраслевых особенностей исследуемых промышленных предприятий. система критериев, положенная в основу методики расчета интегрального показателя, наиболее адекватно отражает оценку качества позиционирования промышленного предприятия в условиях конкурентной среды и позволяет эффективно решать задачи достижения и удержания конкурентного преимущества предприятия в условиях высокой динамики деловой среды.

Ключевые слова: конкурентоспособность промышленных предприятий, инновационная политика, конкурентная среда, интегральный показатель конкурентоспособности, Республика Узбекистан.

Постановка проблемы. В результате рыночной трансформации экономики в Узбекистане возникли новые условия хозяйствования экономических субъектов, характеризующиеся определяющим влиянием конкуренции на результаты производства. Чем выше конкурентоспособность промышленных предприятий, тем выше конкурентоспособность промышленности, страны, эффективность всей деятельности и благосостояние населения. Следовательно, проблема обеспечения и повышения конкурентоспособности предприятий в условиях усиления конкуренции является одной из самых важных в современной экономике.

Обеспечение требуемого уровня конкурентоспособности предприятия может быть осуществлено только при эффективном управлении. При этом управление конкурентоспособностью предприятия следует понимать как целенаправленный процесс скоординированных воздействий на объекты управления для установления, обеспечения и поддержания необходимого на рынке уровня конкурентоспособности предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Сегодня становится очевидной необходимость строгого научного анализа проблем взаимосвязей конкурентоспособности экономики в условиях рыночной трансформации с совокупностью объективных и субъективных факторов, определяющих конкурентные преимущества национальной экономики, и практических аспектов повышения конкурентоспособности экономики Узбекистана [1, с. 216-225].

В связи с этим оценка конкурентоспособности предприятия стала особенно актуальной как с точки зрения решения проблем стратегического развития отдельно взятого экономического агента, так и с точки зрения решения вопроса о конкурентоспособности национальной экономики в целом.

Конкурентоспособность предприятия означает способность осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях конкурентного рынка, которая обеспечивается умелым использованием организационно – управленческих, научно-технических, экономических, производственных, маркетинговых, финансовых и иных средств ведения эффективной хозяйственной деятельности.

По мнению некоторых ученых-экономистов повышение конкурентоспособности – предприятия достигается путем ориентации предприятия на потребителя, улучшения качества продукции, внедрения инновационной политики, более качественного использования ресурсов, в том числе человеческих, улучшения условий работы и ряда других факторов [2, с. 175-176].

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

В условиях рынка все субъекты рыночных отношений заинтересованы в оценке конкурентоспособности и надежности своих партнеров. Оценка конкурентоспособности включает следующие этапы [3, с. 66]:

– анализ рынка и выбор наиболее конкурентоспособного товара;

– определение сравнительных параметров образцов товара;

– расчет интегрального показателя конкурентоспособности оцениваемого товара.

Цель статьи – предложить методические основы оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов с учетом их отраслевой специфики в Узбекистане.

Изложение основного материала исследования. Как известно рейтинг является оценкой анализируемого объекта по шкале показателей, а также индикатором деловой активности, который адекватно отражает конъюнктурную ситуацию и позволяет сделать точный прогноз ее изменения. Наряду с этим рейтинг представляет мнение экспертов, а также оценку предприятия на основе количественного и качественного анализа.

Применение методики рейтинговой оценки позволит в наиболее обобщенном виде представить деятельность предприятий на рынке, определить наиболее эффективные способы инвестирования капитала и тем самым повысить эффективность производства.

Методика рейтинговой оценки организаций носит системно-комплексный характер и основана на различных аналитических подходах к их ранжированию. Она носит универсальный характер, но в то же время может учитывать отраслевые особенности исследуемых предприятий. Данная методика может произведена как по каждому из указанных методов в отдельности, так и с использованием всех методов одновременно.

Метод создания рейтинга с помощью ряда показателей относительно прост и основан на ранжировании предприятий в соответствии со значениями отобранных для анализа ключевых показателей. Этот метод можно применить на основе четырех показателей - выручка, чистая прибыль, капитализация, совокупный доход инвестора. Однако следует отметить, что отобранные показатели не полностью характеризуют финансовое состояние предприятия, а такие показатели, как капитализация и совокупный доход инвестора, являются в большей мере показателями для рейтинговой оценки ценных бумаг на основе фондовых индексов. Более обоснованным является системный комплексный подход к оценке финансового состояния, позволяющий дать всестороннюю оценку деятельности организации. В связи с этим попытаемся дать общую характеристику известным методам.

1. Метод кластерного анализа. Метод кластерного анализа в экономике позволяет разбить по определенным критериям изучаемую совокупность предприятий на группы, называемые кластерами. Способы кластеризации (иерархической группировки) могут быть: агломеративными (объединительными), дивизивными.

2. Матричный метод анализа. Этот метод используется для обобщающей оценки эффективности деятельности предприятия. В основе матричного метода лежит концепция представления производственного процесса как вход - выход в виде матричной модели. Матричный метод ориентирован, прежде всего, на оценку финансового результата (прибыли) и является достаточно универсальным инструментом для оперативного проведения в компьютерном режиме укрупненных расчетов по оценке эффективности деятельности предприятий и его структурных подразделений.

3. Метод балльных оценок. Данный метод относительно прост и основан на мнении ведущих специалистов — экспертов. Рейтинг устанавливается по системе показателей как сумме баллов.

4. Метод сравнительной рейтинговой оценки. В основе методики сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия лежит теория и практика финансового анализа в условиях рыночных отношений.

По мнению некоторых ученых-экономистов [4, с. 2-3] методика сравни-

тельной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия может быть представлена в виде такой последовательности, где исходные данные представляются в виде матрицы или таблицы. По каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия. Исходные матрицы предприятия стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонного предприятия. Затем предприятия ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки.

По нашему мнению особенностью системы показателей является то, что почти все они имеют одинаковую направленность. Это означает, что чем выше уровень показателя или чем выше темп его роста, тем лучше финансовое состояние оцениваемого предприятия. Данная методика комплексной оценки финансового состояния имеет следующие достоинства: во-первых, она базируется на комплексном многомерном подходе к оценке такого сложного явления, как финансовая деятельность предприятия, во-вторых, рейтинговая оценка финансовой деятельности предприятия осуществляется на основе данных публичной отчетности предприятия. Для ее получения используются важнейшие показатели финансовой деятельности, применяемые на практике в рыночной экономике, в-третьих, рейтинговая оценка является сравнительной, она учитывает реальные достижения всех конкурентов, в-четвертых, для получения рейтинговой оценки используется гибкий вычислительный алгоритм, реализующий возможности математической модели сравнительной комплексной оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, данная методика делает количественно измеримой оценку надежности делового партнера по результатам его текущей и предшествующей деятельности.

5. Метод рейтингового финансового анализа. Финансовое состояние предприятия является важнейшей характеристикой его деятельности. Оно определяется размещением и использованием средств и источников их формирования. Критериями оценки служат финансовые коэффициенты. Эти коэффициенты группируются по следующим основным направлениям: оценке ликвидности; финансовой устойчивости; деловой активности; рентабельности.

Итоговая рейтинговая оценка деятельности промышленных предприятий может быть произведена как по каждому из указанных методов в отдельности, так и с использованием всех методов одновременно. Интегральная оценка деятельности предприятий промышленности выступает одним из ключевых элементов роста стоимости бизнеса и увеличения стратегического потенциала в рамках стратегического подхода к оценке рыночной стоимости имущественного комплекса организации.

По мнению А.Л. Денисовой, Т.М. Уляхина [5, с. 21], ключевым этапом в процессе управления качеством позиционирования промышленного предприятия, является методика оценки качества позиционирования промышленного предприятия. Основой, которой, также служит оценка интегрального показателя качества позиционирования, формируемой на основе системы следующих трех параметров.

В первую группу входят показатели, характеризующие эффективность управления производственным процессом, экономичность производственных затрат, рациональность эксплуатации основных фондов, совершенство технологии производства товара, организацию труда на предприятии.

Во вторую группу объединены показатели, отражающие эффективность управления оборотными средствами: независимость предприятия от внешних источников финансирования, способность предприятия расплачиваться по своим долгам, возможность стабильного развития предприятия в будущем.

В третью группу включены показатели, позволяющие получить представление об эффективности управления сбытом и продвижением товара на рынке средствами рекламы и стимулирования.

Таким образом, предложенная Денисовой А. Л., Уляхиным Т. М. методика оценки качества позиционирования промышленного предприятия, основанная на анализе динамики интегрального показателя, включает:

• определение интервалов времени, через которые осуществляется мониторинг состояния предприятия по выделенным показателям;

• расчет единичных показателей качества позиционирования предприятия и перевод показателей в относительные величины

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

на основе сравнения полученных показателей с зафиксированными значениями;

• расчет критериев качества позиционирования организации;

• расчет интегрального показателя качества позиционирования промышленного предприятия.

Интегральный показатель качества позиционирования промышленного предприятия ($К_{кп}$) определяется по формуле:

$$K_{КП} = \sum_{i=1}^{n} W_i K_i \qquad (1)$$

где $К_i$ – критерии качества позиционирования предприятия общим числом n; w_i – весомость соответствующих критериев.

Весомость каждого критерия и показателя в структуре соответствующего ему критерия определяется на основе экспертных оценок. Таким образом, интегральный показатель качества позиционирования предприятия принял следующий вид:

$$К_{кп} = 0{,}22К_э + 0{,}43К_ф + 0{,}35К_с, \quad (2)$$

где $К_{кп}$ – коэффициент качества позиционирования организации; $К_э$ – значение критерия эффективности производственной деятельности организации; $К_ф$ – значение критерия финансового положения организации; $К_с$ – значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке; 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коэффициенты весомости критериев.

Расчет критериев $К_э$, $К_ф$ и $К_с$, на основе системы показателей, определенных экспертами в качестве базовых при оценке качества позиционирования промышленного предприятия, производится по формулам:

$$К_э = 0{,}31П_и + 0{,}19П_ф + 0{,}40П_р + 0{,}10П_т \quad (3)$$

где $К_э$ – критерий эффективности производственной деятельности организации; $П_и$ – относительный показатель издержек производства на единицу продукции; $П_ф$ – относительный показатель фондоотдачи; $П_р$ – относительный показатель рентабельности товара; $П_т$ – относительный показатель производительности труда; 0,31; 0,19; 0,40; 0,10 – коэффициенты весомости показателей;

$$К_ф = 0{,}29П_{ка} + 0{,}20П_{кп} + 0{,}36П_{кл} + 0{,}15П_{ко}, \quad (4)$$

где $К_ф$ – критерий финансового положения организации; $П_{ка}$ – относительный показатель автономии организации; $П_{кп}$ – относительный показатель платежеспособности организации; $П_{кл}$ – относительный показатель ликвидности организации; $П_{ко}$ – относительный показатель оборачиваемости оборотных средств; 0,29; 0,20; 0,36; 0,15 – коэффициенты весомости показателей;

$$К_с = 0{,}37П_{кр} + 0{,}28П_{кз} + 0{,}21П_{км} + 0{,}14П_{кс}. \quad (5)$$

где $К_с$ – критерий эффективности организации сбыта и продвижения; $П_{кр}$ – относительный показатель рентабельности продаж; $П_{кз}$ – относительный показатель затоваренности готовой продукцией; $П_{км}$ – относительный показатель загрузки производственных мощностей; $П_{кс}$ – относительный показатель эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта; 0,36; 0,29; 0,21; 0,14 – коэффициенты весомости показателей.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, система критериев, положенная в основу методики расчета интегрального показателя, наиболее адекватно отражает оценку качества позиционирования промышленного предприятия в условиях конкурентной среды и позволяет эффективно решать задачи достижения и удержания конкурентного преимущества предприятия в условиях высокой динамики деловой среды.

Литература

1. *Кадыров А. М.* Инновационное развитие и его взаимосвязь с повышением конкурентоспособности национальной экономики / А. М. Кадыров, Н. Р. Алимова // Материалы науч.-прак. конф.на тему «Вопросы развития национальной экономики: российский и зарубежный опыт» Пермь, 2010. – С. 216-225.

2. *Шаисламова М. Р.* Повышение конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации / М. Р. Шаисламова, С. А. Ибрагимова // Материалы науч.–методического семинара на тему «Развитие сферы информационно-коммуникационных технологий в республике Узбекистан в условиях модернизации национальной экономики», Ташкент, 2013. – С. 175-176.

3. *Насырходжаева Д. С.* Формирование конкурентной стратегии промышленных пред-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

приятий на отраслевых рынках / Д. С. Насырходжаева. Ташкент: ФАН, 2010. – С. 66.

4. *Постюшков А. В.* Модифицированная схема стратегической безубыточности / А. В. Постюшков // Экономический анализ. Теория и практика. – М.: ООО «ИД Финансы и кредит», 2009. – №32. – С. 2-5.

5. *Денисова А. Л.* Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: аспекты качества / А. Л. Денисова, Т. М. Уляхин / Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф.А.Л. Денисовой. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 120 с.

References

1. *Kadyrov, A. M. & Alimova, N. R.* (2010). Innovative development and its relationship with increasing competitiveness of the national economy / Proceedings of the scientific-prak. On the theme "Issues of the development of the national economy: Russian and foreign experience". Perm, 216-225.

2. *Shaismamova, M. R. & Ibragimova, S. A.* (2013). Increase of competitiveness of the enterprise in the conditions of globalization. Materials of the scientific-methodological seminar on "Development of the sphere of information and communication technologies in the Republic of Uzbekistan in conditions of modernization of the national economy", Tashkent, 175-176.

3. *Nasyrhodzhaeva, D. S.* (2010). Formation of the competitive strategy of industrial enterprises in the sectoral markets. Tashkent: FAN, 66.

4. *Postyushkov, A. V.* (2009). Modified scheme of strategic break-even. Economic analysis. Theory and Practice. Moscow: ID Finance and Credit, 32, 2-5.

5. *Denisova, A. L. & Ulyakhin, T. M.* (2006). Management of the competitiveness of an industrial enterprise: quality aspects / Under scientific. Ed. Dr. econ. Sciences, prof. Denisova. Tambov: Publishing house of Tamb. State. Tech. University, 120.

Абдуллаєва М. Н.

Оцінка конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів з урахуванням їхньої галузевий специфіки в Узбекистані

У статті розглядаються головні завдання підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств, основні аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємства, а також аналізуються деякі методики рейтингової оцінки конкурентоспроможності з урахуванням галузевих особливостей досліджуваних промислових підприємств. система критеріїв, покладена в основу методики розрахунку інтегрального показника, найбільш адекватно відображає оцінку якості позиціонування промислового підприємства в умовах конкурентного середовища і дозволяє ефективно вирішувати завдання досягнення і утримання конкурентної переваги підприємства в умовах високої динаміки ділового середовища.

Ключові слова: конкурентоспроможність промислових підприємств, інноваційна політика, конкурентне середовище, інтегральний показник конкурентоспроможності, Республіка Узбекистан.

Abdullaeva M.

The estimation of competitiveness of economic subjects with the account of their sector specifications in Uzbekistan

The main tasks of increasing the competitiveness of industrial enterprises, the main aspects of the enterprise competitiveness assessment, as well as some methods of rating the competitiveness assessment are analyzed in the article, taking into account the industry specific features of the industrial enterprises under study. The system of criteria underlying the methodology for calculating the integral indicator most adequately reflects the assessment of the quality of positioning of an industrial enterprise in a competitive environment and allows it to effectively solve the problems of achieving and retaining a competitive advantage of an enterprise in conditions of high business environment dynamics.

Keywords: competitiveness of industrial enterprises, innovation policy, competitive environment, integral index of competitiveness, Republic of Uzbekistan.

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

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 06.02.2017 г.

УДК 657.15

ВИНОГОРОВ Г. Г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ВИДОВ ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассматривается классификация отчетности (по видам) у различных авторов. Указывается, что в современных условиях выделенных классификационных аспектов уже недостаточно, и на основе проведенного исследования справедливо предлагается их дополнить корпоративной отчетностью в области устойчивого развития или корпоративной социальной отчетностью, что более объективно характеризует ситуацию в этом вопросе. Предложено внести в учебные планы подготовки специалистов высшей квалификации по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» изучение таких дисциплин как: «Бухгалтерский учет и отчетность в области устойчивого развития» (или «Бухгалтерский учет и корпоративная социальная отчетность»), «Международные стандарты нефинансовой (социальной) отчетности», «Ревизия и аудит социальной отчетности».

Ключевые слова: классификация, отчетность, Глобальный договор, бизнес.

Постановка проблемы. Велика роль информации в современной жизни. В деятельности предприятия от её наличия и качества зависит оценка возможности получения прибыли, принятие решений, выбор клиентов, поставщиков, возможных партнеров по развитию своей деятельности. «Информация – сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления» [12].

Документированная информация – это зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими её идентифицировать.

Отчётность – это документация по установленной форме, содержащая отчёт (информацию) о чём-либо. В Законе Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» говорится, что отчетность – это система стоимостных показателей об активах, обязательствах, о собственном капитале, доходах, расходах организации, а также иная информация, отражающая финансовое положение организации на отчетную дату, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения организации за отчетный период [11].

Анализ последних иследований и публикаций. Понятие «отчетность» имеет собирательное значение и означает совокупность нескольких отчетов, а также процесс их составления и доведения до пользователей. Отчет – означает сообщение, доклад кому-либо (пользователю) о проделанной работе и определенных действиях и результатах.

При помощи отчетности решаются задачи, связанные с использованием учетной информации для управления, а именно:

1) происходит фильтрация и систематизация информации, выбираются наиболее существенные показатели для управления и устраняется избыточная и ненужная информация ;

2) устанавливается степень выполнения плановых заданий и договоров, что дает возможность проверить качество планирования и необходимость уточнения не только плановых и нормативных расчетов, но и всей хозяйственной деятельности;

3) создается необходимое информационное обеспечение для принятия управленческих решений по улучшению всей деятельности предприятия ;

4) обеспечивается удобное и продолжительное хранение учетной информации.

С этих позиций становится понятным, как важно правильно классифицировать отчетность (по видам) и использовать эту классификацию в практической деятельности субъекта хозяйствования.

Исследование показало, что различные авторы по-разному подходят к классификации отчетности по видам (табл. 1).

Не оспаривая выделения тех или иных классификационных аспектов, важно отметить следующее.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность содержит сведения о финансовом положении и финансовых результатах деятельности организации. Эта отчетность составляется на основе данных синтетического и аналитического учета и подтвер-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ждается первичными документами. Помимо этого, для составления бухгалтерской отчетности используются данные управленческой отчетности. Бухгалтерской отчетности присуща более высокая достоверность поскольку ее данные подтверждаются материалами инвентаризации и, как правило, аудиторским заключением [2, с. 50].

Цель статьи – отобразить возможность совершенствования классификации видов отчетности.

Изложение основного материала исследования. Статистическая отчетность представляет собой систему количественных и качественных показателей, измерения и обобщение которых не характерно для бухгалтерского учета. Статистическая отчетность служит для отражения отдельных сторон деятельности организации, составляющих данные наблюдения, осуществляемого статистическими органами в целях формирования официальной статистической информации [2, с. 50]. Такая отчетность составляется на основе данных бухгалтерского, статистического и управленческого учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности по формам статистических наблюдений, разработанных Нацстатом Республики Беларусь.

Таблица 1

Виды отчетности

Источник	Отчетность перед надзорными органами	Бухгалтерская	Финансовая	Управленческая	Налоговая	Статистическая	Оперативная	Бухгалтерская (финансовая)	Организационная	Специализированная
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Заббарова О. А. [7 с. 10-11]		+	+	+	+	+	+			
Генералова Н.В. [2 с. 50]				+		+		+		
Чернов В.А. [16 с. 6-7]		+				+	+			
Сапожникова Н.Г. [4 с. 27-28]		+		+	+					
Пахомчик Е.А. [13 с. 10]		+	+			+	+			
Ерофеева В.А., Клужанцева Г.В. [5 с. 9]		+			+	+			+	
Ровенских В.А., Слабинская И.А [14 с. 11-13]		+		+	+	+				+
Кравченко Н.В. [8 с. 9]		+				+	+			
Сорокина Е.М. [15 с. 5-8]		+		+	+	+				
Жулина Е. Г., Иванова Н.А [6 с. 11]		+			+	+	+			
Жилинская Т.А [9 с. 5-6]		+			+	+	+			
Натепрова Т.Я., Трубицына О.В. [10 с. 13-14]		+		+	+	+				+
Сигидов Ю.И., Рыбянцева М.С. [3 с. 6]	+	+		+	+	+				

Источник: разработано авторами

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Налоговая отчетность (налоговые декларации) предназначена для фискальных целей и обязательна для составления хозяйствующими субъектами, круг которых установлен налоговым законодательством. Главная задача в области налоговой отчетности заключается в снижении затрат на ее формирование путем существенного приближения правил налогового учета к правилам бухгалтерского учета [14, с. 12].

Управленческая отчетность – это отчетность, которая составляется за любой отчетный период (календарный или финансовый год) для внутреннего использования в управлении хозяйствующим субъектом в соответствии с регламентами, предусмотренными в компании или группе компаний. Этот вид отчетности включает в себя информацию всех ее видов: бухгалтерской, налоговой, статистической, оперативной и др. [10, с. 13-14].

Специализированные формы отчетности составляется определенными субъектами хозяйствования по указанию отдельных министерств и ведомств.

Между тем, как показало исследование указанных (табл. 1) классификационных аспектов уже недостаточно.

В конце XX в. деятельность транснациональных корпораций (ТНК) вызывала у мирового сообщества серьезную обеспокоенность в плане сохранения окружающей среды и желание использовать ресурсы ТНК для более эффективного решения проблем общественного развития. В этой связи генеральным секретарем ООН К. Аннаном была выдвинута идея глобального договора (UN Global Compact). Впервые эта международная инициатива была озвучена в его обращении к лидерам крупнейших корпораций мира на Всемирном экономическом форуме в Давосе 31 января 1999 г., а официально она была представлена в штаб-квартире ООН 26 июля 2000 г. Глобальный договор ставит задачу развития принципов социальной ответственности бизнеса и его участия в решении наиболее острых проблем общества как на глобальном, так и на региональном уровне.

В настоящее время большинство экспертов в области КСО считает наиболее перспективным подходом комплексную оценку экологических и социальных программ корпораций во взаимодействии с основными стейкхолдерами (т.е. всеми лицами, так или иначе связанными с деятельностью предприятия). Для оценки деятельности социально ответственных компаний разработано около 30 международных стандартов нефинансовой (социальной и экологической) отчетности, большинство из которых представлены в табл. 2.

В практике нефинансовой (социальной и экологической) отчетности чаще всего используются четыре системы показателей GRI, AA 1000, SA 8000, ISO 14000, UN GC (Global Compact), которые ассоциируются с понятием «международные стандарты корпоративной социальной ответственности». Самым распространенным стандартом социальной отчетности является стандарт GRI «Руководство Глобальной инициативы по отчетности в области устойчивого развития».

В зависимости от целей и развитости компаний, отчетность по корпоративной социальной и экологической ответственности может осуществляться в пяти основных видах:

- специальный раздел в годовом отчете;
- социальный отчет, сводящий воедино все социальные, благотворительные и спонсорские проекты компаний, составленный в свободной и, как правило, удобной для компаний форме, вне формата международных стандартов КСО;
- экологический отчет, описывающий приоритеты и основные направления экологической политики компании, систему экологического менеджмента, мониторинга и контроля, воздействие на ОС, показатели и затраты на экологическую политику;
- отчет о корпоративной социальной и экологической ответственности с частичным применением принципов и показателей международных стандартов, включающий наряду с описанием миссии, ценностей и стратегических целей компании;

Таблица 2

Международные стандарты в области социальной и экологической ответственности компании

Полное название	Сокращенное название	Особенность	Ссылка
1	2	3	4
AccountAbility 1000 Series	AA 1000S	Принципы подготовки социальных отчетов на базе диалога со стейкхолдерами	www.acountability.org.uk
APEC Code of Business Conduct	APEC	Кодекс деловой практики стран Азиатско- Тихоокеанского экономического сотрудничества	www.apec.org
Amnesty International's Human Rights Guidelines for Companies	Amnesty	Руководящие принципы по соблюдению корпорациями прав человека	www.amnesty.org.uk
Agence de Rating Social et Environmental sur les Enterprisess	ASPI	Индексы устойчивых показателей деятельности Arese для компаний, котирующихся на Европейском фондовом рынке	www.arese-sa.com
Balanced Business Scorecard	BBS	Система сбалансированных показателей оценки бизнеса от Balanced Scorecard Institute	www.balancedscorecard.org
Caux Round Table Principles for Business	Caux	Принципы ведения социально ответственного бизнеса	www.cauxroundtable.org
Dow Jones Sustainability Group Index	DJSGI	Индекс устойчивости Dow Jones	www.sustainability-index.com
EFQM Business Excellence Model	EFQM	Модель и принципы достижения эффективности бизнеса в соответствии с интересами общества	www.efqm.org
Eco-Management and Audit Scheme	EMAS	Инструмент для оценки, представления и улучшения экологических показателей компаний	www.europa.eu.int/comm/en-vironment/emas
Ethical Trading Initiative Base Code	ETI	Стандарты трудовых отношений	www.ethicaltrade.org
Principles for Global Corporate Responsibility: Bench Marks for Measuring Business	Bench Marks	Стандарты и принципы действий ответственной компании, совместный проект Interfaith Center of Corporate Responsibility (1CCR, США), The Ecumenical Council for Corporate Responsibility (ECCR, Филиппины), The Christian Centre for Socially Responsible Investment (CCSRI, Австралия) и KAIROS-Canada (Канада)	www.bench-marks.org
EU Eco-label criteria	Eco-label	Система экологической оценки компаний	www.europa.eu.int/comm/en-vironment/ecolabel
Forest Stewardship Council's Principles and Criteria for Forest Management	FSC	Принципы и критерии по управлению предприятиями лесопромышленного комплекса	www.fscus.org/standarts_cri-teria/
IFOAM Basic Standards	IFOAM	Принципы устойчивости ведения бизнеса для компаний агропромышленного сектора	www.ifoam.org

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Продолжение табл. 2

1	2	3	4
FTSE4Good Selection Criteria	FTSE4Good	Индекс FTSE для компаний, соблюдающих глобальные принципы корпоративной ответственности	www.ftse4good.com
Global Reporting Initiative Guidelines	GRI	Принципы и стандарты социальной и экологической отчетности	www.globalreporting.org
International Organization for ISO9000/14001 Standartization	ISO 9000, ISO 14001	Стандарты ISO в области управления качеством и охраны окружающей среды	www.iso.org
Social Accountability 8000	SA 8000	Стандарт сертификации предприятий в области трудовых отношений	www.sai.org
SIGMA Guidelines	SIGMA	Практические рекомендации для организаций по внесению ими существенного вклада в устойчивое развитие	www.projectsigma.com
Organization for Economic Co-operation and Development Guidelines for Multinational Enerprises	OECD	Свод рекомендаций для транснациональных компаний по действиям в области деловой этики, информационной открытости, охраны окружающей среды, работы с персоналом, соблюдении прав человека, борьбы с коррупцией, взаимоотношений с потребителями, развитии науки и технологий, конкуренции и налогообложения	www.oecd.org
Global Sullivan Principles	Sullivan	Общие рекомендации и принципы в области социальной ответственности корпораций	www.revleonsullivan.com
The Natural Step	TNS	Принципы достижения устойчивого развития	www.naturalstep.org
UN Global Compact	UN GC	Свод базовых принципов для корпораций, готовых участвовать в решении глобальных проблем цивилизации	www.unglobalcompact.org
WHO/UNICEF International Code on Marketing of Breast-milk Substitutes	WHO/UNICEF	Свод правил Всемирной организации здравоохранения в области торговли заменителями грудного молока	www.who.int

Источник: разработано автором

- отчет об устойчивом развитии, составленный в соответствии с принципами и с использованием показателей результативности Руководства GRI, стандарта AA 1000S и включающий все аспекты социальной миссии компании, ее корпоративной стратегии, культуры, социальной и экологической политики.

Подготовка полноценного социального отчета является весьма трудоемкой процедурой, требующей больших усилий, времени, затрат, привлечения компетентных консультантов для подготовки социальных отчетов и их верификации.

В этой связи можно сделать вывод, что классификацию отчетности по видам (табл. 1) целесообразно дополнить корпоративной отчетностью в области устойчивого развития или корпоративной социальной отчетностью, что более объективно характеризует ситуацию в этом вопросе.

Наибольшее распространение такая отчетность получила в странах с развитой рыночной экономикой. Развивается она и в Российской Федерации. В Республике Беларусь указанную отчетность составляет очень небольшое количество предприятий, но такие уже есть.

Следует иметь ввиду, что в мировой практике ключевым фактором при принятии решения о внедрении процесса социальной отчетности является ее влияние на прибыль. Компании давно убедились в том, что если корпоративной социальной отчетности уделяется должное внимание, то лояльность

общества к предприятию и его продукции заметно возрастает.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Все вышеизложенное позволяет внести предложение о целесообразности внесения в учебные планы подготовки специалистов высшей квалификации по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» изучение таких дисциплин как: «Бухгалтерский учет и отчетность в области устойчивого развития» (или «Бухгалтерский учет и корпоративная социальная отчетность»), «Международные стандарты нефинансовой (социальной) отчетности», «Ревизия и аудит социальной отчетности» и предусмотреть по указанным дисциплинам в качестве итогового педагогического контроля уровня знаний студентов зачёт. Несомненно, это повысит качество подготовки данных специалистов.

Литература

1. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – 2-е изд./ Под общ. ред. М.А Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник: Инфра-М, 2011. – 431 с.

2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / под ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: Магистр: Инфра-М, 2015. – 512 с.

3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие / Под ред. проф. Ю.И. Сигидова и проф. А.И. Трубилина. – М.: Инфра-М, 2013. – 366 с.

4. Бухгалтерский учет: бухгалтерская финансовая отчетность: учебник/ под ред. проф. Н.Т. Лабынцева. – М: Финансы и статистика, 2008. – 240 с.

5. *Ерофеева В. А*. Бухгалтерская (финансовая) и налоговая отчетность коммерческой организации / В. А. Ерофеева, Г. В. Клушанцева: учеб. пособие / отв. ред В. А. Ерофеева. — М.: Высшее образование, 2008. – 364 с.

6. *Жулина Е. Г.* Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Е. Г. Жулина, Н. А. Иванова. – М.: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 272 с.

7. *Заббарова О. А*. Бухгалтерская (финансовая) отчетность организации: учеб. пособие / О. А. Заббарова. – М.: Эксмо, 2009. – 320 с.

8. *Кравченко Н. В.* Бухгалтерская отчетность: учеб. – метод. пособие для самостоятельного изучения тем курса / Н. В. Кравченко; М-во образования Республики Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель: Бел ГУТ, 2012. – 48 с.

9. *Лемеш В. Н.* Бухгалтерская (финансовая) отчетность: пособие / В. Н. Лемеш, Т. А. Жилинская. – Минск : Элайда, 2008. – 272с.

10. *Натепрова Т. Я.* Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / Т. Я. Натепрова, О. В. Трубицына. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2011. — 292с.

11. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Республики Беларусь, 12 июля 2013 г., № 57-З // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002.

12. Об информации, информатизации и защите информации: Закон Республики Беларусь, 10 ноября 2008 г., № 455-З // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002.

13. *Пахомчик Е. А.* Краткий курс по бухгалтерской финансовой отчетности: учеб. Пособие / Е. А. Пахомчик . – М. : Издательство «Окей-книга», 2008. – 124 с.

14. *Ровенских В. А.* Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебник для бакалавров / В. А. Ровенских, И. А. Слабинская. – М.: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 364 с.

15. *Сорокина Е. М.* Бухгалтерская и финансовая отчётность организаций: учеб. пособие / Е. М. Сорокина. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 192 с.

16. *Чернов В. А.* Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / В. А. Чернов; под ред. М. И. Баканова.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 127 с.

References

1. *Vakhrushin, M. A.* (2011). Analysis of financial statements: Textbook. 2 ed / Under the general. Moscow: University textbook: Infra-M, 431.

2. *Sokolova, Ya. V.* (2015). Accounting (financial) reporting: Textbook. Allowance. Moscow: Master: Infra-M, 512.

3. *Sigidova, Yu. I. & Trubilin, A. I.* (2013). Accounting (financial) parity: Textbook. Moscow: Infra-M, 366.

4. *Labytseva, N. T.* (2008). Accounting: financial accounting: a textbook. Moscow: Finance and Statistics, 240.

5. *Erofeeva, V. A. & Klushantseva, G. V.* (2008). Accounting (financial) and tax reporting

ISSN 2221-8440 ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017

of the commercial organization: training. Allowance. Moscow: Higher education, 364.

6. *Zhulina, E. G. & Ivanova N. A.* (2013). Analysis of financial statements: a manual. Moscow: Publishing and trade corporation" Dashkov and Co.", 272.

7. *Zabbarova, O.* (2009). Accounting (financial) reporting organization: training. Allowance. Moscow: Eksmo, 320.

8. *Kravchenko, N. V.* (2012). Accounting: Training. Method. Manual for self-study of the course topics; The Ministry of Education of the Republic of Belarus, the Belarusian. State. Un-t trans. - Go-strand: Bel GUT, 48.

9. *Lemesh, V. N. & Zhilinskaya, T. A.* (2008). Accounting (financial) reporting: allowanceesh. Minsk: Elaida, 272.

10. *Nateprova, T. Ya. & Trubitsyn, O. V.* (2011). Accounting (financial) reporting: Textbook. Ambassador. Moscow: Publishing and Trading Corporation "Dashkov and Co.", 292.

11. On Accounting and Reporting: Law of the Republic of Belarus, July 12, 2013, №. 57-З // Consultant Plus: Belarus / LLC "YurSpektr", National. Center for Legal Informs. Rep. Belarus. Minsk, 2002.

12. On Information, Informatization and Protection of Information: Law of the Republic of Belarus, 10 November 2008, №. 455-З // Consultant Plus: Belarus / LLC "YurSpektr", Nat. Center for Legal Information. Rep. Belarus. Minsk, 2002.

13. *Pakhomchik, E. A.* (2008). A short course on accounting financial reporting: Textbook. Allowance. Moscow: Okej-book Publishing House, 124.

14. *Rovensky, V. A. & Slabinskaya, I. A.* (2013). Accounting (financial) report-nosti: Textbook for undergraduate. Moscow: The publisher-trade corporation "Dashkov and K", 364.

15. *Sorokina, E. M.* (2008). Accounting and financial reporting organizations: Textbook. Allowance. 2 nd ed. Moscow: Finance and Statistics, 192.

16. *Chernov, V. A. & Bakanova, M. I.* (2008). Accounting (financial) statements: Textbook. Allowance. Moscow: UNITY-DANA, 127.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Виногоров Г. Г.

Вдосконалення класифікації видів звітності

У статті розглядається класифікація звітності (за видами) у різних авторів. Вказується, що в сучасних умовах виділених класифікаційних аспектів вже недостатньо, і на основі проведеного дослідження справедливо пропонується їх доповнити корпоративною звітністю в галузі сталого розвитку або корпоративної соціальної звітністю, що більш об'єктивно характеризує ситуацію в цьому питанні. Запропоновано внести в навчальні плани підготовки фахівців вищої кваліфікації за спеціальністю «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» вивчення таких дисциплін як: «Бухгалтерський облік і звітність в області стійкого розвитку» (або «Бухгалтерський облік і корпоративна соціальна звітність»), «Міжнародні стандарти нефінансової (соціальної) звітності »,« Ревізія і аудит соціальної звітності ».

Ключові слова: класифікація, звітність, Глобальний договір, бізнес.

Vinogorov G.

Improving classification of types of reporting

The article deals with the classification of reporting (by types) among different authors. It is pointed out that under the current conditions the identified classification aspects are not enough, and based on the conducted research, it is rightly proposed to supplement them with corporate reporting in the field of sustainable development or corporate social reporting, which more objectively characterizes the situation in this issue. It is proposed to study in the curricula of training specialists of the highest qualification in the specialty "Accounting, Analysis and Audit" such disciplines as: "Accounting and Reporting in the Field of Sustainable Development" (or "Accounting and Corporate Social Reporting"), "International Standards of Non-Financial (Social) reporting "," Audit and audit of social reporting ".

Keywords: classification, reporting, Global Compact, business.

Рецензент: Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка» Камського інституту гуманитарних та інженерних технологій, м. Іжевськ, Росія.

Reviewer: Pavlov K. – Professor, Ph.D. in Economics, head of Economy Department Kamsky institute of humanitarian and engineering technologies, Izhevsk, Russian Federation.

e-mail: kvp_ruk@mail.ru

Стаття подана
28.03.2016 г.

УДК 336.647:658

КОСТИРКО Л. А., СЕРЕДА О.О.

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

На основі дослідження еволюції контролінгу визначено проблеми та передумови та розвитку теоретичних і методичних основ фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємств. Обґрунтовано концептуальні засади фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємств на новій парадигмі та виокремлено пріоритетні напрями його організації у взаємозв'язку з процесом управління вартістю підприємств. Визначено складові фінансового контролінгу та надана їх характеристика. Сформульовані індикатори оцінювання інвестиційного потенціалу та методичні рекомендації щодо використання інформації контролінгу при прийнятті управлінських рішень.

Ключові слова: фінансовий контролінг регулювання діяльності підприємств, контроллінг структури капіталу, контролінг інвестиційного потенціалу, контроль реалізації стратегії фінансового регулювання, інвестиційний потенціал, підприємство, ринкова вартість.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки функціонування промислових підприємств здійснюється в умовах динамічності і невизначеності на макро- і мікрорівні, яка характеризується посиленням конкуренції, ускладненням інвестиційних процесів та збільшення фінансових ризиків. Вказані тенденції обумовлюють інтерес вітчизняних суб'єктів господарювання до використання сучасних методів та інструментів фінансового управління, які сприяють своєчасному реагуванню на зміну оточуючого середовища, а також вибору пріоритетних напрямів розвитку, що забезпечують зростання вартості підприємства. В цьому в'язку посилюється роль фінансового контролінгу як інструменту фінансового регулювання діяльності господарюючих суб'єктів та підтримки управлінських рішень. Мова йде про необхідність пошуку нових підходів до розвитку методологічних засад фінансового контролінгу регулювання діяльності господарюючих суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні положення контролінгу за різними аспектами висвітлені в наукових працях зарубіжних вчених, серед яких Д. Аден, Й. Вебер [1], А. Дайле [2], М. Калверт, Р. Каплан, Х. Куппер [3], Е. Майєр, Р. Манн, Д. Нортон, Т. Райхман [4], П. Хорват [5], Д. Хан [6], С. Фінкельштейн. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики застосування контролінгу в Україні зробили І. Брижань, В. Герасимчук, В. Савчук, В. Сопко, А. Турило, С. Козьменко, М. Пушкар, Д. Лозовицький, О. Гребешкова, С. Приймак. Сучасні погляди на сутність та розвиток фінансового контролінгу в системі управління представлені в роботах вітчизняних дослідників, серед яких І. Бланк, О. Терещенко [7, 8], Л. Птащенко [9], В. Сержановим [9], І. Басанцов, В. Карцева [10], О. Коковіхіна [11], О. Рябенков [12], І. Хома.

Втім проблематика, пов'язана з розвитком концепції контролінгу з позиції фінансового регулювання розвитку підприємств, в даний час не є достатньо проробленою. Зокрема, відсутні системні розробки підходу до фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємств. Подальшого дослідження потребують такі питання, як контроллінг регулювання структури капіталу, контролінг інвестиційного потенціалу; контроль реалізації стратегії фінансового регулювання розвитку підприємства. З огляду на вищевикладене, актуальність розробки теоретичних та методичних рекомендацій щодо розвитку фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємств на основі системного підходу очевидна.

Метою статті є обґрунтування концептуальних положень фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємств як інструменту забезпечення ефективності управлінських рішень.

Викладення основного матеріалу дослідження. Дослідження еволюції розвитку концепції контролінгу свідчить про зміну його орієнтації (цілей). З цієї точки

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017
ISSN 2221-8440

зору можна виділити наступні його напрями:

1. Орієнтація на систему обліку [3] - створення на основі даних обліку інформаційної системи підтримки управлінських рішень, пов'язаних з плануванням і контролем діяльності господарюючих суб'єктів. Контролінг виконує провідну роль в процесі облікової системи, що базується на планових показниках, і дозволяє реалізовувати основні цілі підприємства по ліквідності і рентабельності. Така концепція є придатною для використання на малих підприємствах.

2. Орієнтація на управлінську інформаційну систему [4] - створення інформаційної системи управління, яка дозволяє службі контролінгу забезпечувати керівників інформацією для координації прийняття управлінських рішень. Згідно з цією концепцією контролінг розглядається базова інформаційна система підтримки управлінського процесу. Основним недоліком є то. що не приділяється достатньо уваги планово-контрольних інструментів контролінгу.

3. Орієнтація на систему управління - контролінг розглядається як інструмент і інтегральна частина системи управління. В рамках даної концепції можна виділити підходи орієнтовані на планово-контрольну систему і координацію діяльності системи управління підприємством. Перший підхід [6,10]), спрямований на координацію виробничого планування і контролю та інформаційного постачання. Згідно з другим підходом [1] контролінг розглядається як підсистема управління, що координує діяльність всієї системи управління в цілому. Таким чином, він реалізує функцію управління і стає певним синтезом таких підсистем управлінської діяльності, як планування, облік (в значній частці управлінський), оперативний контроль і аналіз, інформаційна логістика.

З посиленням динамічності та невизначеності зовнішнього середовища промислові підприємства виникла потреба у впровадження нових методів та інструментів фінансового управління. Одним з таких інструментів є фінансовий контролінг, який інтегрує процеси формування фінансової інформації, аналізу, планування та контролю фінансів підприємства. Слід підкреслити, що фінансовий контролінг має стратегічну орієнтованість, тобто він є дієвим механізмом формування та реалізації фінансової стратегії розвитку підприємств.

Концепції, орієнтовані на фінансовий контролінг становлять найбільший інтерес з точки зору дослідження фінансового регулювання розвитку підприємств. Виходячи з цього необхідно сформувати свій погляд до фінансового контролінгу:

по-перше, відсутність концепції фінансового контролінгу в системі регулювання діяльності підприємств потребує розвитку його теоретичних та методичних засад;

по-друге, необхідність контролю та ідентифікації факторів, що впливають на вартість підприємства для своєчасного реагування на ризики втрат ринкової вартості та координації управлінських рішень щодо зростання вартості підприємства;

по-третє, потреба у наявності інформації для прийняття управлінських рішень щодо формування раціональної структури капіталу та ефективності використання фінансових ресурсів;

по-четверте, об'єктивна необхідність контролю і аналізу інвестиційного потенціалу підприємств для координації дій по реалізації інвестиційної стратегії.

Звідси зроблено висновок,що системою інформаційної підтримки фінансового регулювання діяльності підприємства є система фінансового контролю, яка вбудована в структуру підприємства. Позиціювання фінансового контролінгу регулювання фінансової діяльності підприємств побудовано на наступних постулатах.

Перший полягає в припущенні, що фінансовий контролінг повинен бути адаптований до змін оточуючого середовища. Інформація контролінгу придатна для розробки альтернатив управлінських рішень в залежності від цілій і показників, що характеризують стадію розвитку підприємства, а також коригування цільових векторів у зв'язку зі зміною зовнішнього економічного середовища, кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Другий постулат припускає, що вартість господарюючого суб'єкта є одним з головних індикаторів ефективності стратегії фінансового регулювання розвитку підприємства, а також одним з основних критеріїв прийняття рішень. Тому фінансовий контролінгу повинен надавати реальну оцінку показників, що відображають процес створення вартості за факторами, результати реалізації стратегії фінансового регулювання розвитку підприємств, фінансові ризики та стратегічну вартість.

Третій постулат стосується фінансового контролінгу допустимості відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від запланованих, діагностування за розмірами відхилень втрат від руйнування вартості підприємства. Залежно від визначених факторів, що впливають на зміни вартості, здійснюється ідентифікація відхилень та узагальнення інформації для прийняття або коригування управлінських рішень.

Четвертий постулат полягає у орієнтованості фінансового контролінгу на інформаційні потреби власників, фінансових менеджерів та користувачів інформацією.

Формування системи фінансового контролінгу регулювання підприємств є складним і послідовним процесом, який полягає в розробці блоків системи та у визначенні послідовності етапів її побудови. В якості контрольованих величин можуть бути: цілі, ключові індикатори стратегії, потенціали успіху, фактори успіху, сильні і слабкі сторони підприємства, шанси і ризики, припущення-сценарії, межі і наслідки [13]. Рівень деталізації інформації визначається ступенем важливості кожного показника або фрагмента інформації, і встановленням меж, коли інформація стає значущою для контролю.

Доцільна організація фінансового контролінгу визначається фундаментальними та спеціальними принципами. Фундаментальні принципи фінансового контролінгу детально в економічній літературі [13, с. 55-56; 8; 14], зокрема інтегрованості, багатоваріантності, причинно-наслідкового зв'язку, уніфікації, рівноважності, виваженості, адаптивності, зворотного зв'язку. Використання системного підходу дозволило окрім фундаментальних виокремити спеціальні принципи фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємства: гнучкості, оптимальності, синергії, врахування впливу факторів на ринкову вартість підприємства.

Принцип гнучкості означає контроль і аналіз джерел фінансування для виявлення можливостей мобілізації фінансових ресурсів з метою максимізації ринкової вартості підприємств в змінних умовах господарювання.

Принцип оптимальності означає, що система фінансового контролінгу повинна бути регулятором управлінських рішень щодо формування оптимальної структури капіталу, узгодженості структури інвестування та фінансування та формування резервів ліквідності.

Фінансовий контролінг за принципом синергії означає, що додана вартість в цілому по підприємству визначається на основі контрольно-аналітичної інформації за видами діяльності, бізнес-одиницями, продуктами.

Для реалізації принципу врахування впливу факторів на ринкову вартість підприємства запропоновано класифікацію факторів за ознаками: регульовані і нерегульовані, руйнуючі вартість та генеруючі вартість. У відповідністю з цією класифікацією формується інформація в межах контролінгу для прийняття управлінських рішень щодо формування цільових векторів стратегії фінансового регулювання та коректування показників в процесі її реалізації.

Визначені принципи є методологічним базисом концептуальної моделі фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємства (рис.). В даному випадку фінансової контролінг регулювання діяльності повинен бути орієнтований насамперед на підтримку прийняття рішень щодо вибору альтернативи стратегії регулювання розвитку підприємства на основі зміни факторів вартості і ризику.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

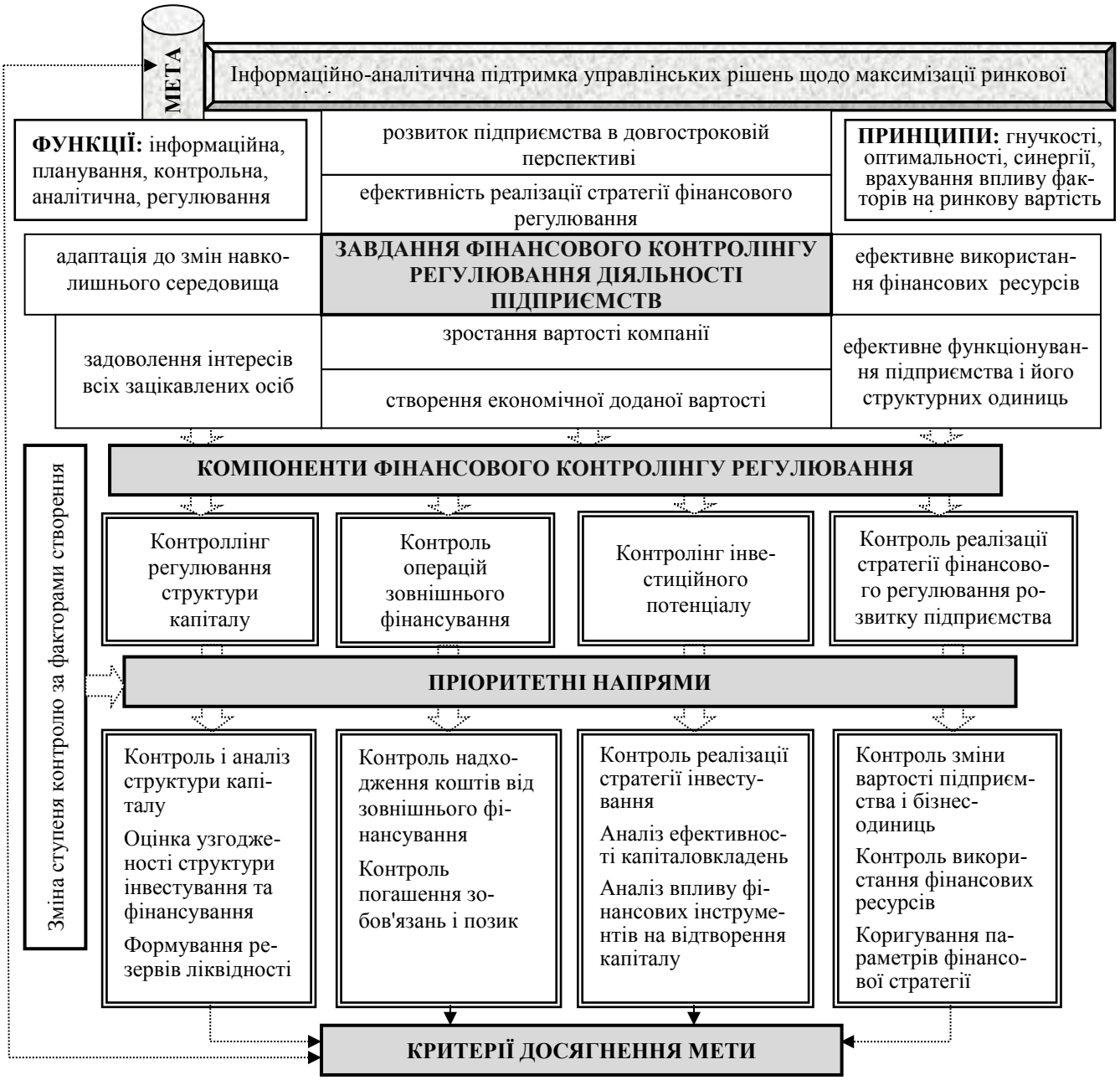


Рис. 1 Концептуальна модель фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємств
Джерело: розроблено авторами

Основними функціями фінансового контролінгу регулювання є :1) інформаційна - проявляється у формування інформації для прийняття управлінських рішень в процесі створення вартості; 2) планування - розробка стратегічного плану фінансового регулювання діяльності підприємства та корегування його показників в процесі виконання; 3) контрольна – визначення цільових показників і прийнятності меж їх відхилень; 4) аналітична – виявлення факторів, які впливають на зміни вартості підприємства; 5) регулювання - виявлення відхилення від цільових векторів стратегії фінансового регулювання розвитку підприємства та оцінка допустимості ризику зниження його вартості, розробка рекомендацій щодо підвищення заходів щодо підвищення ефективності її реалізації. Так функція регулювання проявляється на етапі розробки стратегії інвестування та координації вкладень коштів в об’єкти інвестування. Це обумовлюється тим, що в процесі інвестування необхідно корегувати цілі та завдання залежно від ситуації на ринку інвестицій.

Спрямованість фінансового контролінгу зумовлює об'єкти контролю. Об'єк-

тами фінансового контролінгу регулювання є управлінські процеси та рішення, фінансові, матеріальні, нематеріальні ресурси; результати реалізації стратегії фінансового регулювання.

Головна мета фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємства – інформаційно-аналітична підтримка управлінських рішень щодо максимізації ринкової вартості підприємства. Процес функціонування фінансового контролінгу засновується на інтересах власників підприємства, його результативність залежить від його можливості забезпечувати інформаційний зворотний зв'язок і ідентифікувати загрози зниження вартості підприємства для розробки своєчасних заходів. В межах фінансового контролінгу формується інформація яка дозволяє здійснити вибір показників, що характеризують здатність генерувати додану вартість та оцінити реальну вартість підприємства. Виходячи з цього, цільовими параметрами стратегічного і оперативного фінансового управління можуть бути показники дисконтованого грошового потоку, грошової віддачі на вкладені інвестиції та доданої «кеш»-вартості, економічної доданої вартості. Однією з головних переваг фінансового контролінгу є можливість інформаційно забезпечувати прийняття управлінських рішень, планувати та координувати потенціал зростання вартості компанії.

Основними завданнями фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємства є: адаптація до змін навколишнього середовища; розвиток підприємства в довгостроковій перспективі; ефективність реалізації стратегії фінансового регулювання розвитку підприємств; зростання вартості компанії; створення економічної доданої вартості; ефективне використання фінансових ресурсів; ефективне функціонування підприємства і його структурних одиниць; задоволення інтересів всіх зацікавлених осіб.

У загальному вигляді фінансовий контролінг охоплює чотири блоки (табл. 1): (1) Контроллінг регулювання структури капіталу; (2) Контроль операцій зовнішнього фінансування; (3) Контролінг інвестиційного потенціалу; (4) Контроль реалізації стратегії фінансового регулювання розвитку підприємства.

Таблиця 1

Організація фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємств

Блоки	Пріоритетні напрями
1. Контроллінг регулювання структури капіталу	Контроль і аналіз структури капіталу Оцінка узгодженості структури інвестування та фінансування Контроль забезпеченості короткостроковим та довгостроковим капіталом Формування резервів ліквідності Вибір доцільних джерел фінансування
2. Контроль операцій зовнішнього фінансування	Контроль надходження коштів від зовнішнього фінансування: випуску акцій і інших інструментів власного капіталу; незабезпечених боргових зобов'язань, позик, векселів, облігацій та інших позик Контроль погашення зобов'язань і позик
3. Контролінг інвестиційного потенціалу Контроль реалізації стратегії інвестування	Контроль реалізації стратегії інвестування Аналіз ефективності капіталовкладень Аналіз впливу фінансових інструментів на відтворення капіталу Прогнозування змін інвестиційного потенціалу
4. Контроль реалізації стратегії фінансового регулювання розвитку підприємства	Контроль зміни вартості підприємства і бізнес-одиниць Контроль за забезпеченням ефективного використання фінансових ресурсів компанії Коригування параметрів фінансової стратегії Оцінка ризику руйнування ринкової вартості Підготовка рекомендацій щодо коригування параметрів фінансової стратегії

Джерело: розроблено авторами

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Аналіз факторів оточуючого середовища спрямований на виявлення «сильних» і «слабких» місць на основі відомих методик SWOT і SPACE-аналізу [15, с.] і розробка рекомендацій щодо використання потенціалу створення вартості в поточному і майбутньому періодах є складовою на всіх етапах фінансового контролінгу .

Фінансова структура капіталу є одним з ключових факторів створення вартості підприємства. Оптимальна структура капіталу – це умова сталого розвитку. Оптимальною структурою капіталу є така структура капіталу, яка оптимізована по співвідношення власного і позикового капіталу і за структурою елементів капіталу з урахування їх вартості та ризику [15, с. 204]. Звідси, контроль структури капіталу підприємства, насамперед, необхідний для прогнозування зміни вартості. Контроль відображає зміни внутрішнього і зовнішнього потенціалу відтворення вартості та передбачає аналіз компонентів та структури капіталу за системою показників: середньозваженої ціни капіталу, рентабельності власного капіталу, структури використовуваного капіталу, обсягу інвестицій в основний і оборотний капітал та ризик.

Контролінг інвестиційного потенціалу забезпечує інформацією процес розробки інвестиційної стратегії підприємства та її реалізації. Ефективність стратегії інвестування оцінюється на основі системи показників ефективності капіталовкладень та фінансових інвестицій. В якості контрольних індикаторів для оцінки інвестиційного потенціалу найбільш придатними є такі показники як інвестиції, структура інвестицій по джерелам фінансування, вартість капіталу, прибутковість інвестованого капіталу (табл. 2).

Таблиця 2

Індикатори інвестиційного потенціалу підприємства

Індикатор	Показники	Сфера застосування
Інвестиції	Обсяг інвестицій, приріст інвестицій	Оцінка інвестиційної привабливості Оцінка вартості підприємства
Структура інвестицій по напрямам використання	Доля інвестицій в необоротні та оборотні активи	Оцінка можливості розвитку підприємства
Структура інвестицій по джерелам фінансування	Доля інвестицій за джерелами фінансування	Контроль змін фінансування інвестиційної діяльності
Вартість капіталу	Норма прибутковості, яку вимагає власник капіталу	Залучення інвестицій Інвестиційний аналіз
Прибутковість інвестованого капіталу	Віддача на інвестований капітал	Оцінка ефективності інвестицій Порівняння ефективності альтернативних інвестицій

Джерело: розроблено авторами

Результати аналізу інвестиційного потенціалу використовуються для прийняття управлінських рішень щодо коригування цільових векторів інвестиційної стратегії та стратегічних фінансових планів.

Контроль реалізації стратегії фінансового регулювання розвитку підприємства є одним із етапів оцінки результативності вартісно-орієнтованого управління. Процесу здійснення контролю передує визначення ключових факторів, які доцільно класифікувати у такий спосіб: 1) фактори, що генерують вартість, мають прямий зв'язок з вартістю підприємства, зростання цих показників в динаміці збільшує вартість компанії, 2) фактори, що руйнують вартість та зростання яких знижує вартість компанії. До факторів створення вартості відносяться: рентабельність продаж, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу. Руйнуючими факторами є зростання заборгованості, вартості капіталу та операційних витрат. Контроль і аналіз факторів, що впливають на вартість підприємства, дозволяє відслідковувати результативність стратегії фінансового регулювання розвитку підприємства та корегувати її параметри залежно від змін. Така інформація є основою для планування та контролю виконання планів щодо створення вартості за видами діяльності та бізнес-одиницями.

Таким чином, раціональна організація фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємств забезпечує зростання ринкової вартості підприємства за рахунок інтеграції його елементів: аналізу факторів оточуючого середовища, контролінгу регу-

лювання структури капіталу, контроль операцій зовнішнього фінансування, контролінг інвестиційного потенціалу, контроль реалізації стратегії фінансового регулювання розвитку підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Фінансовий контролінг є системою інформаційної підтримки стратегії фінансового регулювання розвитку підприємств відповідно до умов зовнішнього середовища та інструментом гармонізації інтересів підприємства і зацікавлених осіб та інститутів. Процес фінансового контролінгу розглядається з точки зору інтеграційного взаємозв'язку з основними етапами управління вартістю підприємств. Розвиток методичних засад фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємств засновується на положеннях системного підходу та принципах гнучкості, оптимальності, синергії, врахування впливу факторів на ринкову вартість підприємства. Запропоновані концептуальні положення фінансового контролінгу регулювання діяльності підприємств, які розкривають пріоритетні напрями, компоненти та об'єкти, забезпечують підвищення ефективності управління вартістю підприємств. Наведена система індикаторів інвестиційного потенціалу надає можливість сформувати інформацію для прийняття рішень щодо корегування векторів інвестиційної стратегії у відповідності з розвитком ринків.

Література

1. *Weber J.* Einfuhrung in das Controll.-ng. — Stuttgart: Schaffer-Poeschel, 1998.— 410s.
2. *Дайле А.* Практика контроллинга / Пер. с нем. под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – С. 11.
3. *Kupper H.-U.* Controlling: Konzepti,-n, Aufgaben und Instrumente. — Stuttgart: SchlafferPoeschel, 1997. — 512 s.
4. *Райхман Т.* Менеджмент и контроллинг. Одни цели — разные пути и инструменты / Пер. с нем. // Международный бухгалтерский учет. — 1999. — № 5 - С.40-52.
5. *Фольмут Х. Й.* Инструменты контроллинга от А до Я / Х.Й. Фольмут: [пер. с нем.]. – [под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича и Е.Н. Тионенковой]. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 288 с.
6. *Хан Д.* Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан; [пер. с нем. под ред. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича]. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
7. *Терещенко О. О.* Концепція фінансового контролінгу в Україні // Фінанси України. – 2008. – №1. – С.12–14.
8. *Терещенко О. О., Бабяк Н. Д.* Фінансовий контролінг: навч. посібник / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк. — К.:КНЕУ, 2013. — 406с.
9. *Птащенко Л. О.* Фінансовий контролінг [текст] навч. посіб. / Л. О. Птащенко, В. В. Сержанов.– К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 344 с.
10. *Карцева В. В.* Фінансовий контролінг в системі споживчої кооперації: Монографія. – Полтава, РВВ ПУЕТ, 2013. – 290с.
11. *Коковіхіна О. О.* Необхіність фінансового контролінгу як системи ефективного правління діяльністю підприємства залізничного транспорту / О.О. Коковіхіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 196–199.
12. *Рябенков О. В.* Особливості організації системи фінансового контролінгу на промисловому підприємстві в умовах підвищення ризиковості його діяльності / О.В. Рябенковю – [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/pooc_1/Ryabenkov.pdf
13. *Маркіна І. А.* Контролінг для менеджерів Навч. посіб. / І. А. Маркіна, О. М. Таран-Лала, М. В. Гунченко. — К. : Центр учбової літератури, 2013. — 304 с.
14. *Гудзинський О. Д.* Контролінг в системі менеджмен- ту : монографія / О. Д. Гудзинський, М. М. Аксентюк, О. М. Деме- ніна. – К. : ІПК ДСЗУ, 2009. - 225 с.
15. *Костирко Л. А.* Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: монографія. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.

References

1. *Weber, J.* (1998). Einfuhrung in das Controlling. Stuttgart: Schaffer-Poeschel, 410.
2. *Daille, A. Lukashevich, M. L. & Tikhonenkova E. N.* (2003). Practice of controlling. Moscow: Finance and Statistics, 11.
3. *Kupper, H.-U.* (1997). Controlling: Konzeption, Aufgaben und Instrumente. Stuttgart: SchlafferPoeschel, 512.
4. *Raikhman, T.* (1999). Management and Controlling. One purpose – different ways and tools. International accounting, 5, 40-52.
5. *Volmuth, H. Y.* (2003). Tools of control from A to Z / H. Y. Volmuth: [trans. With him.]. - [ed. And with the pref. M.L. Lu-Kashevich and

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

EN Tionenkovoy]. Moscow: Finances and statistics, 288.

6. *Khan, D.* (1997). Planning and control: the concept of controlling / D. Khan; [Trans. With him. Ed. A. A. Turchak, L. G. Golovacha, M. L. Lukashevich].Moscow: Finansi and statistics, 800.

7. *Tereshchenko, A. A.* (2008). The concept of phi-nansovoho controlling in Ukraine. Finance of Ukraine, 1, 12-14.

8. *Tereshchenko, A. A. & Babyak, N. D.* (2013). Financial Controlling: Training. manual. Kiyv: KNEU, 406.

9. *Ptashchenko, L. O. & Serzhanov V. K.* (2016). Financial Controlling [text] teach. guidances. "Center of educational literature", 344.

10. *Kartseva, V. V.* (2013). Financial rolinh-destroying the system of consumer cooperatives: monograph. Poltava, RIO PUET, 290.

11. *Kokovihina, O. O.* (2012). Neobhinist financial controlling as a system of effective activity of the Board of railway undertakings. Journal of Economics, Transport and Industr lovosti, 38, 196-199.

12. *Ryabenkov, A.* Features of the system for financial controlling industrial enterprise in terms of increasing the riskiness of its activities. Retrieved from http:www.nbuv.gov.ua/portalum / Efp / 2011_1112 / Ryabenkov.pdf

13. *Markin, I. A. & Taran, L. & Hunchenko, M. V.* (2013). Controlling for me-nedzheriv Training. guidances. Kiyv: Center of educational literature, 304.

14. *Hudzynskyy, O. D. & Aksentyuk, M. N.* (2009). Controlling system that menegemen: monograph. Kiyv: PKI DSZU, 225.

15. *Kostyrko, L. A.* (2012). Financial mechanic-nism sustainable enterprise development, country-tehichni guidance systems software adaptation: monograph. Lugansk: Printed "Noulidzh", 474.

ISSN 2221-8440 ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017

Костирко Л.А., Середа О.О.

Финансовый контроллинг регулирования деятельности предприятий

На основе исследования эволюции контроллинга определены проблемы и предпосылки и развитие теоретических и методических основ финансового контроллинга регулирования деятельности предприятий. Обоснованы концептуальные положения финансового контроллинга регулирования деятельности предприятий на новой парадигме и определены приоритетные направления его организации во взаимосвязи с процессом управления стоимостью предприятий. Определены составляющие финансового контроллинга и приведена их характеристика. Сформированы индикаторы оценки инвестиционного потенциала и методические рекомендации по использованию информации контроллинга при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: финансовый контроллинг регулирования деятельности предприятий, контроллинг структуры капитала, контроллинг инвестиционного потенциала, контроль реализации стратегии финансового регулирования, инвестиционный потенциал, предприятие, рыночная стоимость.

Kostyrko L., Sereda O.

Financial controlling of regulation of activity of enterprises

Based on the study of the evolution of controlling identified challenges and preconditions for the development of theoretical and methodical bases of financial controlling of regulation of activity of enterprises. Grounded conceptual basis of financial controlling of regulating of activity of enterprises on a new paradigm and highlighted the priorities of its organization in conjunction with the process of cost management of enterprises. Identified the constituents of financial controlling and given their characteristics. Formulated indicators for assessing the investment potential and guidelines for use of information of controlling in management decisions.

Keywords: financial controlling of regulation of activity of enterprises, controlling of capital structure, controlling of investment potential, monitoring the implementation of the strategy of financial regulation, investment potential, an enterprise, market value.

Рецензент: Терещенко О. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Корпоративні фінанси і контроллінг» 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: kfip@kneu.edu.ua

Стаття подана
27.04.2017 р.

УДК 330.34+316

ЛІХОНОСОВА Г. С.

ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО ВІДТОРГНЕННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

В статті відображено елементи економічного простору, що характеризують стадії життєвого циклу соціального відторгнення, з визначенням змістовного аспекту кожної фази трансформації економічного простору, в якому відповідним чином проявляє себе соціальне відторгнення. Підкреслено, що необхідною умовою формування соціального відторгнення в економічного простору є наявність певного рівня неузгодженості економічних інтересів суб'єктів господарювання. Як тільки певний рівень відторгнення досягає ефекту масштабу, економічний простір набуває нової якості – починає «працювати» на суб'єктів господарювання, що входять в цей простір, їх конкурентоспроможність починає зростати. Виявляється результат, обумовлений емерджентними властивостями економічної системи. Отримані результати можна впроваджувати і до структури національного господарства країни або окремого регіону та його спеціалізації.

Ключові слова: простір, соціальне відторгнення, властивості системи, фази, трансформація, концентрація, економічний час.

Постановка проблеми. Сучасна соціально-економічна теорія певним чином обходить поняття просторової економіки та місця в ньому соціального відторгнення як категорії, що притаманна будь-якому стану економічної діяльності суспільства. Незважаючи на визнання факту існування такого простору, воно тлумачиться переважною більшістю авторів як даність, але вивчення властивостей, економічного простору, його функцій, сутності соціальних процесів, що в ньому відбуваються, економічної поведінки соціальних суб'єктів в цьому просторі залишалося поза увагою авторів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Історично процеси відторгнення ставали предметом дискусії митців-класиків філософської думки світу [1, с. 29-38], однак у той час відторгнення розглядалося більш з гнітючою точки зору, що спричиняє відлюдність та стає карою за провину, а ніж стимулом, що може принести несподівану реалізацію прихованих резервів. Вивчення та аналіз різних точок зору на економічний простір, а також соціального відторгнення і проблеми, з ним пов'язані, дозволяють говорити про три сформованих на поточний момент підходах до їхнього дослідження. Умовно, можна назвати ці підходи територіальним, ресурсним і інформаційним.

Дослідження, проведене вченими з університету Джонса Хопкінса [2], показало, що соціальне відторгнення підсилює образне мислення, особливо у самодостатніх людей.

Для людей, який в принципі не відчувають себе частиною натовпу, соціальне відторгнення сприяє розвитку креативного мислення і може служити формою підтвердження, зазначає Шерон Кім [3, с. 1-30], провідний автор дослідження. Отже, соціальне відторгнення в сприятливій економічній ситуації служить підтвердженням самодостатнім людям, що вони унікальні і не схожі на інших. Для таких людей це відмінність є позитивною, що призводить до зростання потенціалу розвитку.

Однак, соціальне відторгнення має протилежний ефект на людей, яким важливо бути частиною економічного утворення: воно блокує його когнітивні здібності. За словами Кім, до цього відкриття привели численні психологічні дослідження останніх років. З співавторами Лінн Вінсент і Джеком Гонсало з Корнельського університету вона вирішила проаналізувати вплив відторгнення на людей, які пишаються своєю унікальністю. Такі люди в рамках дослідження описано як володарі "незалежної самоконцепції" [3, с. 1-30].

У суспільстві спостерігаємо зростання занепокоєння щодо негативних наслідків соціального відторгнення, в значній мірі завдяки публікаціям на тему цькування, яка спостерігається в школі, на роботі в інших соціально-економічних сполученнях людей. Однак, іноді виключення з певної групи може привести до позитивного результату, такого як розвиток креативного мислення, а отже появі нових ідей, поштовхів до реалізації власних прихованих резервів.

Аналіз сучасної фахової літератури, яка в тій чи іншій мірі висвітлює проблеми

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

економічного простору та місця соціального відторгнення в ньому, дозволяє зробити висновок про домінування територіального підходу над іншими точками зору.

Класичне визначення в контексті територіального підходу дає А.Г. Гранберг [4, с. 30], трактуючи економічний простір як насичену територію, що вміщає безліч об'єктів і зв'язків між ними: населені пункти, промислові підприємства, господарсько освоєні та рекреаційні площі, транспортні і інженерні мережі.

На думку Е. Лейзеровіча [5, с. 5-18], простір є синонімом терміна «територія». Ставлять знак рівності між простором і територією й Г. Костинский [6, с. 15].

Мета статті – охарактеризувати трансформаційну структуру фаз соціального відторгнення в економічному просторі суб'єкта господарювання, виявити фактори, що впливають на формування та розвиток, рецесію та дересію соціального відторгнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. З нашої точки зору правомірність використання тих чи інших меж при визначенні економічного простору вельми сумнівна. Точніше було б вести мову не про економічний простір, а про економічні групи, відокремлені за тими чи іншими критеріями, як це зазначає Шумський [7, с. 9].

Безсумнівно, географічне середовище в значній мірі визначає розвиток як соціальних, так і економічних процесів, і це зумовлено відносно низьким рівнем витрат, які несуть суб'єкти господарювання при встановленні взаємозв'язків на обмеженій території. Саме ці зв'язки в кінцевому підсумку і формують економічний простір в деяких територіальних межах. Однак еволюція суспільства все більш обумовлює відносну незалежність встановлюються взаємозв'язків від фактора територіального розташування суб'єктів господарювання.

Ресурсний підхід до визначення економічного простору та соціального відторгнення в цьому відображено у В.В. Радаева [8, с. 47-55], який підкреслює наявність соціальних важелів в сукупності економічних дій, під якими він розуміє «певний зв'язок між цілями і засобами, а також передбачає особливий характер самої дії».

Деякі автори розглядають соціальне відторгнення в економічному просторі як результат прийняття рішень по використанню ресурсів в певному середовищі. Однак, процес прийняття рішень за своєю суттю завжди процес суб'єктивний, заснований на обробці наявною інформацією. Ставити знак рівності між інформацією та простором навряд чи вірно.

На нашу думку, ресурсний підхід до розуміння соціального відторгнення в економічного простору є методологічно обґрунтованим. Він оснований на перерозподілі ресурсів, до яких мають доступ суб'єкти господарювання. Тим самим відбувається підміна об'єкта, на який спрямовані дії суб'єктів, тобто свідоме чи несвідоме недоотримання суб'єктами певних матеріальних чи моральних благ.

В сьогоденних реаліях постіндустріального суспільства умовою позитивного використання виникаючого соціального відторгнення виступає ефективне використання людського капіталу та накопичених знань. У суспільстві з постіндустріальним типом розвитку економічні ресурси в їх традиційному вигляді вже не є prime-елементом економічного процесу. Ця зміна характеризується переходом до іншої парадигми розвитку, яка базується не на енергії, а на інформації, у тому числі соціальної.

Інформаційний підхід до визначення соціального відторгнення в економічному простору отримав розвиток лише в останнє десятиліття. Е. Іванов [9] вважає, що соціальне відторгнення в економічному просторі формується інформаційними потоками, які циркулюють між господарюючими суб'єктами, і саме вони визначають структуру цього простору.

На тлі розглянутих підходів до визначення різних тлумачень соціальних зрушень в економічному просторі пропонуємо власну його інтерпретацію. Соціальне відторгнення в економічному просторі - це виникнення та поширення процесів недоотримання певних благ через встановлені відношення між економічними процесами суб'єктів господарювання і сукупним економічним процесом інформаційного суспільства щодо формування результатів економічної діяльності.

Однією з характеристик економічного простору з нашої точки зору є рівень його концентрації, який визначається відношенням кількості приватних економічних процесів, що входять в сукупний економічно-інформаційний процес, до загальної кількості приватних процесів, що реалізуються суб'єктами господарювання. Чим вище конце-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017
ISSN 2221-8440

нтрація економічного простору, тим менше час, необхідний для завершення трансакції процесу соціального відторгнення. Тривалість трансакції в загальному випадку визначається її відхиленням від форми і змісту обмежень, що накладаються соціальним середовищем. Якщо трансакція вписується в соціальне середовище, то час її завершення збігається з фізичним часом, визначальним процес її завершення, а витрати відповідають прийнятому рівню.

Рівень концентрації економічного простору певним чином впливає на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, вона підвищується відносно аналогічного суб'єкта, що не входить в даний рівень концентрації простору і тим самим процеси соціального відторгнення уповільнюються чи отримують риси позитивного вектора.

Економічний простір представляється нам як субстанція, що має власний життєвий цикл, тривалість якого визначається розвитком соціального середовища. Наголошуємо, що мова йде не про стан соціального середовища в даний момент часу, а про її розвиток, ті тенденції, які превалюють в цьому розвитку. На наш погляд, можна виділити чотири фази життєвого циклу економічного простору - формування, розвиток, рецесія, депресія. При цьому, ця послідовність фаз циклу не є єдино можливою. Кожна фаза циклу характеризується особливою структурою економічного простору, яка визначається функціями елементів, що його утворюють (рис. 1).

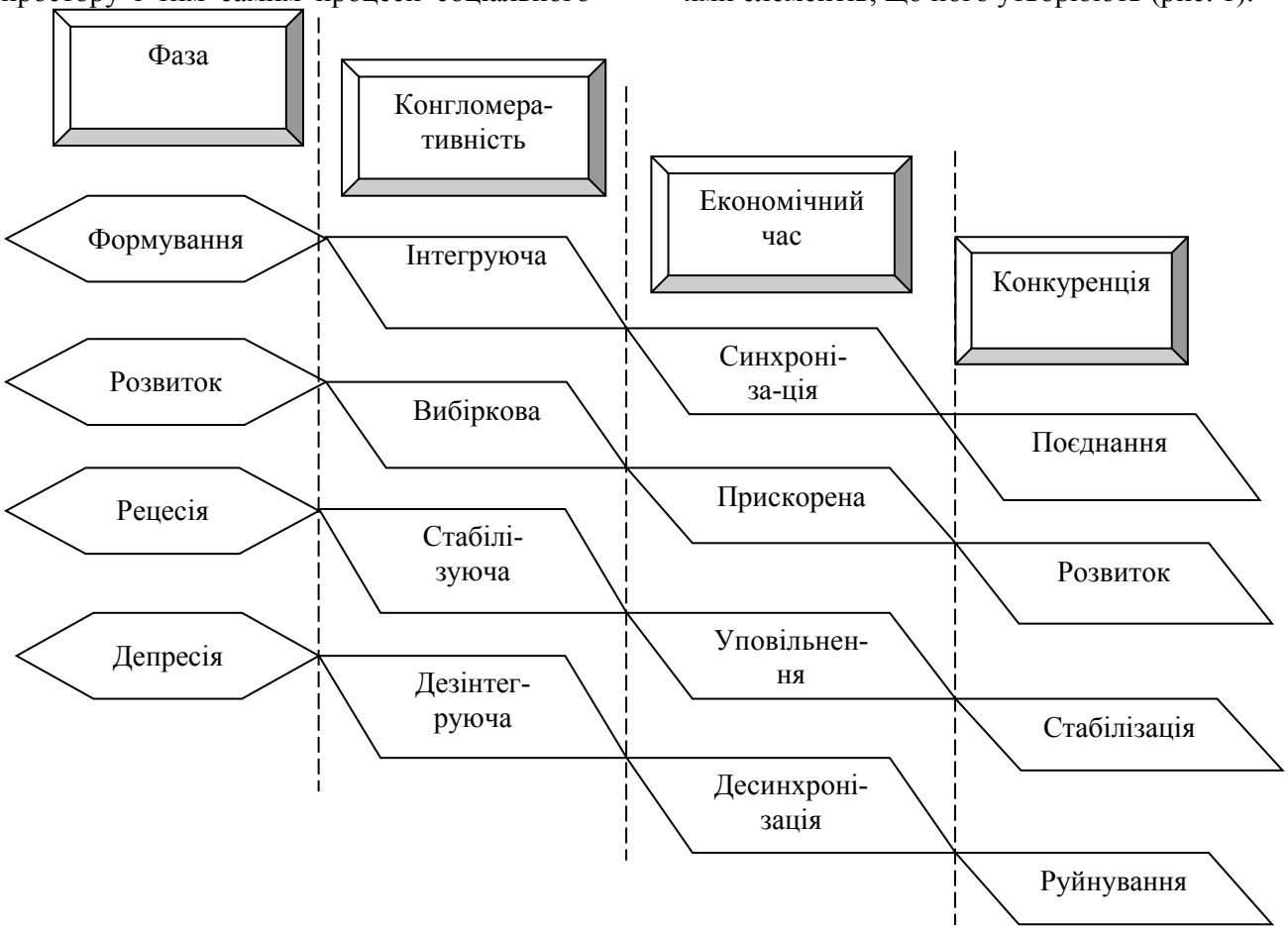


Рис. 1. Елементи економічного простору, що характеризують стадії життєвого циклу соціального відторгнення
Джерело: розроблено автором

Отже, розглянемо змістовний аспект кожної фази трансформації економічного простору, в якому існує соціальне відторгнення, а саме їхню геометричну інтерпретацію.

Умовні позначення:

Вісі на рис. 2, рис. 3, рис.4, рис 5.

X - рівень синхронізації економічного часу;

Y - рівень концентрації економічного простору;

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Z - рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

В даному випадку розглядаємо рівні, які є оптимальними для даного стану соціального середовища.

Позначення на рис. 2, рис. 3, рис.4, рис 5:

SE – соціальне відторгнення (social exclusion);

PP – процеси економічного простору, що сприяють формуванню соціального відторгнення (promotes process) ;

HP - процеси економічного простору, що перешкоджають формуванню соціального відторгнення (hinders process).

Фаза формування соціального відторгнення в економічного простору (рис. 2.).

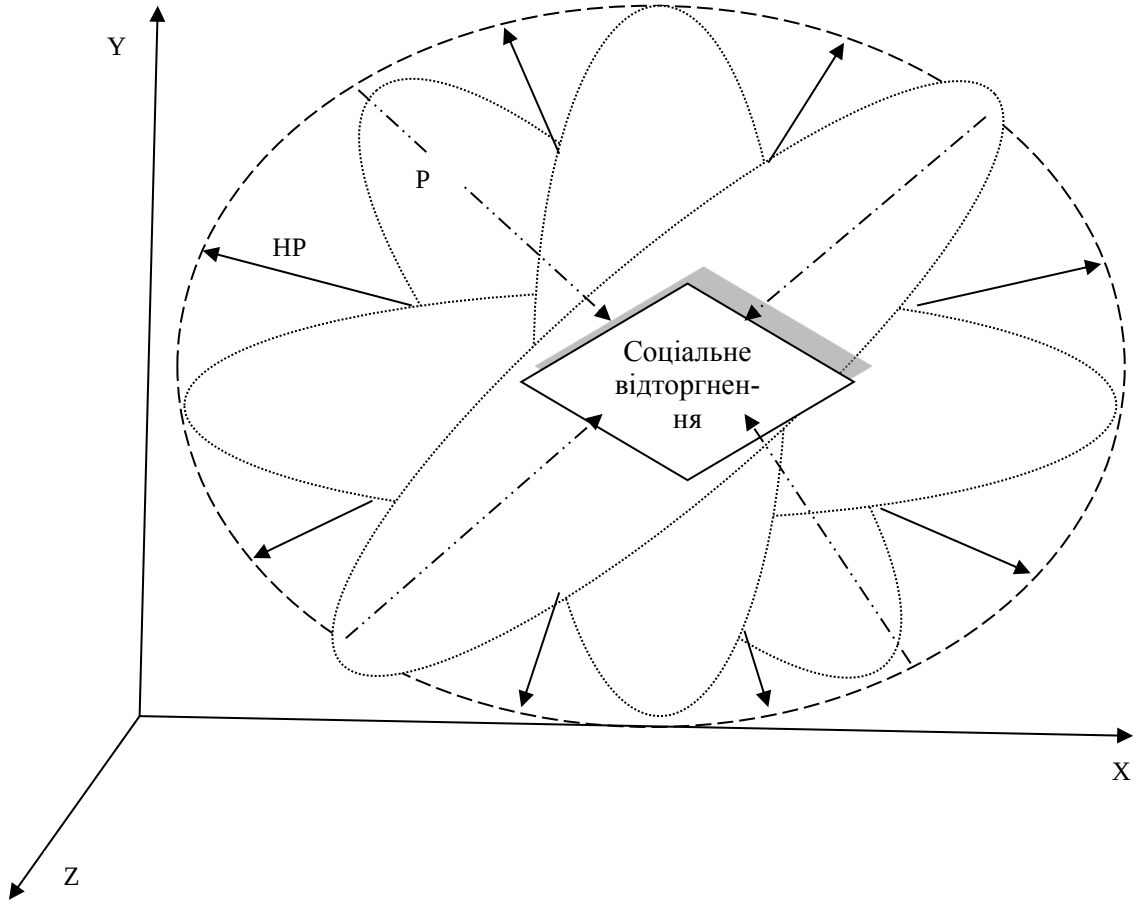


Рис. 2. Інтерпретація фази формування соціального відторгнення в економічному просторі
Джерело: розроблено автором

Виникнення феномену соціального відторгнення в економічному простору обумовлюється спонтанними економічними процесами суб'єктів господарювання в соціальному середовищі. Після деякого часу економічні інтереси суб'єктів починають «перетинатися» із соціальними, що об'єктивно зумовлено рідкістю економічних ресурсів та уразливістю соціальних зв’язків між ними. З урахуванням того, що соціальні та інформаційні потоки, що відображають зміст економічних інтересів, мають властивість асиметричності, виникає конкурентний початок, що приводить до виникнення певного рівня неузгодженості економічних інтересів суб'єктів, а отже і соціального відторгнення тих чи інших процесів. Сенс цього конкурентного початку полягає в неповноті інформації одного суб'єкта про іншого суб'єкта господарювання і прагненні першого компенсувати наявну неповноту інформації підвищенням ефективності своєї діяльності або входженням в спільний економічний процес.

Господарюючі суб'єкти прагнуть до інтегрування своїх економічних процесів, тобто інтуїтивного ефекту масштабу та отримання синергетичного ефекту, що формально є наслідком певного рівня узго-

дженості їхніх економічних інтересів та може бути досягнута тільки в тому випадку, якщо економічний час буде синхронізовано. По суті ж, інтегрування процесів обумовлено прагненням до зниження асиметрії наявної інформації про партнера, що частково вирішує протиріччя, пов'язане з неповнотою інформації про нього.

Таким чином, необхідною умовою формування соціального відторгнення в економічного простору є наявність певного рівня неузгодженості економічних інтересів суб'єктів господарювання, в іншому випадку процес формування різних рівнів економічного простору не почнеться. Як тільки певний рівень досягає ефекту масштабу, економічний простір набуває нової якості – починає «працювати» на суб'єктів господарювання, що входять в цей простір, їх конкурентоспроможність починає зростати. Виявляється результат, обумовлений емерджентними властивостями економічної системи.

Процеси, що перешкоджають формуванню соціального відторгнення в економічному простору, в цій фазі найменш синхронізовані, що сприяє швидкому розвитку процесів відторгнення. Фаза розвитку соціального відторгнення в економічного простору наведено на рис. 3.

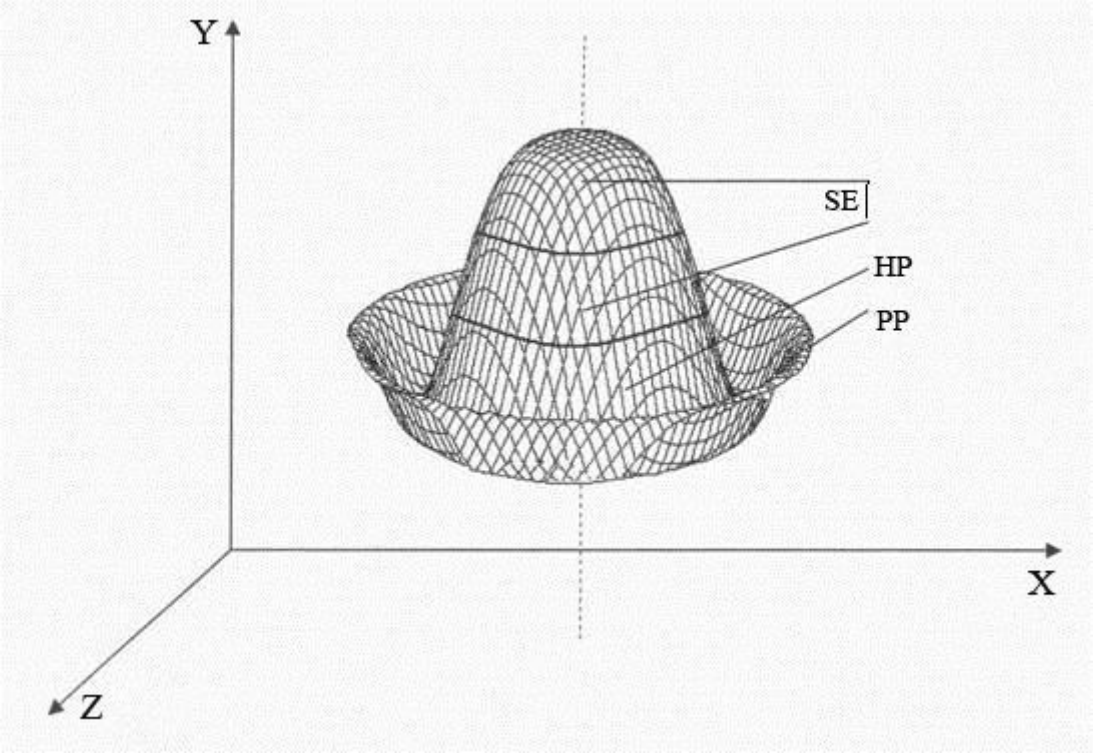


Рис. 3. Інтерпретації фази розвитку соціального відторгнення економічного простору
Джерело: розроблено автором

Одним з джерел розвитку соціального відторгнення в економічному простору виступає протиріччя між факторами, що сприяють його появі та зростаючим впливом процесів, що перешкоджають його розвитку. Рівень витрат суб'єктів господарювання, чиї процеси входять в фактори, що сприяють появі соціального відторгнення, значно нижче, ніж у суб'єктів, пов'язаних з ними лише побічно.

Прагнення суб'єкта господарювання знизити для себе вплив негативних процесів і нівелювати аспекти соціального відторгнення веде до прискорення течії економічного часу, в якому господарює суб'єкт, але таке ефективне функціонування в такому обраному економічному просторі можливе лише для суб'єктів, що мають підвищений рівень конкурентоспроможності. Підвищення цього рівня можливо і обумовлено безперервної спеціалізацією господарської діяльності суб'єкта в рамках соціально-економічного процесу, що забезпечується все зростаючими потоками інформації, які циркулюють в ньому. Конкуренція прискорює час в господарській системі. Час реалізації трансакцій скорочується до часу проходження інформаційно-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017
ISSN 2221-8440

го сигналу. Особливістю даної фази є високий рівень синхронізації основних, допоміжних і сприяючих процесів за критерієм зростання конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів.

У міру проходження фази розвитку соціально-економічний процес починає виконувати каталізаційну виборчу, селективну функцію по відношенню до суб'єктів, чиї економічні процеси опосередковано співвідносяться з наявний соціально-економічним процесом. Фаза завершується таким станом соціально-економічного процесу, коли входження в нього нового приватного економічного процесу призводить до зниження загального рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і пожвавлення процесів відторгнення.

Перехід соціального відторгнення в економічного простору в фазу рецесії (рис. 4) обумовлений змінами в соціальному середовищі, що генерує процеси, спрямовані на перешкоджання розвитку відторгненню. За «потужності» вони стають приблизно рівними.

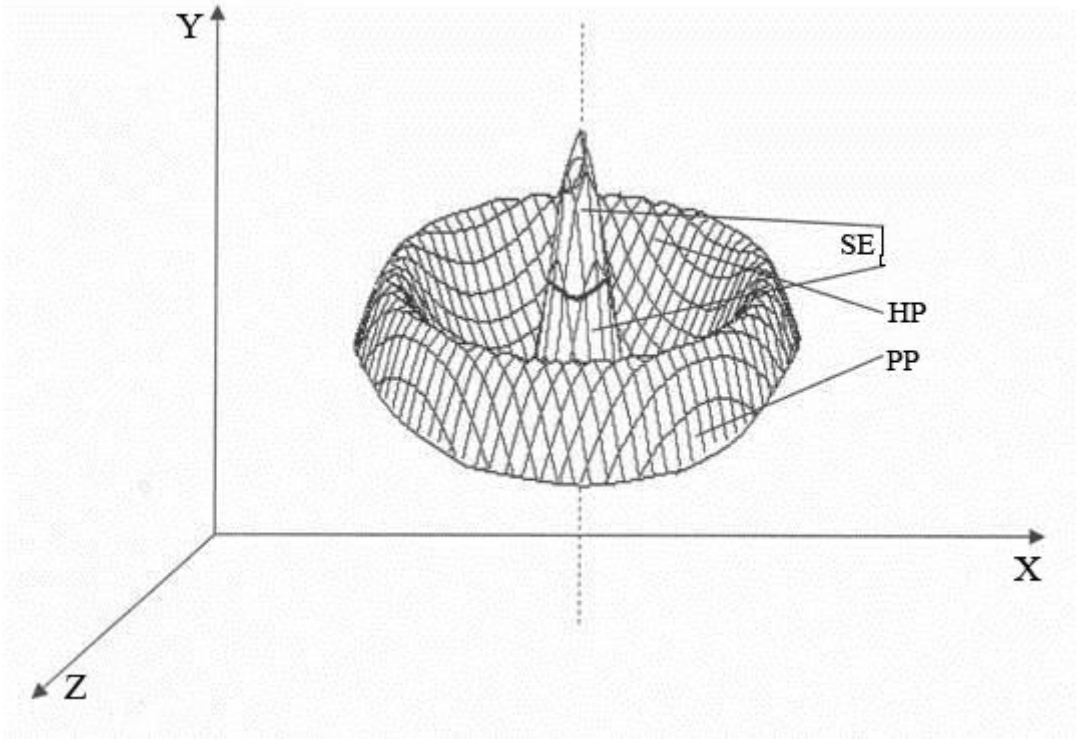


Рис. 4. Інтерпретація фази рецесії соціального відторгнення в економічному просторі
Джерело: розроблено автором

Рівень витрат по усуненню тенденцій функціонування соціального відторгнення має в цій фазі напрям до підвищення за рахунок уповільнення економічного часу процесів, його складових. З урахуванням того, що ймовірність одночасної швидкості цього уповільнення у всіх процесах досить мала, з'являється тенденція десинхронізації економічного часу, в якому функціонують суб'єкти господарювання. Їх конкурентоспроможність одразу починає повільно, але підвищуватися, але поки залишається на стабільному рівні.

У структурі соціального відторгнення відбуваються зміни, які полягають в розмиванні меж основних і допоміжних процесів, зниженні рівня спеціалізації діяльності господарюючих суб'єктів, а також посилення впливу на цю структуру процесів, що перешкоджають реалізації поширенню соціального відторгнення.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

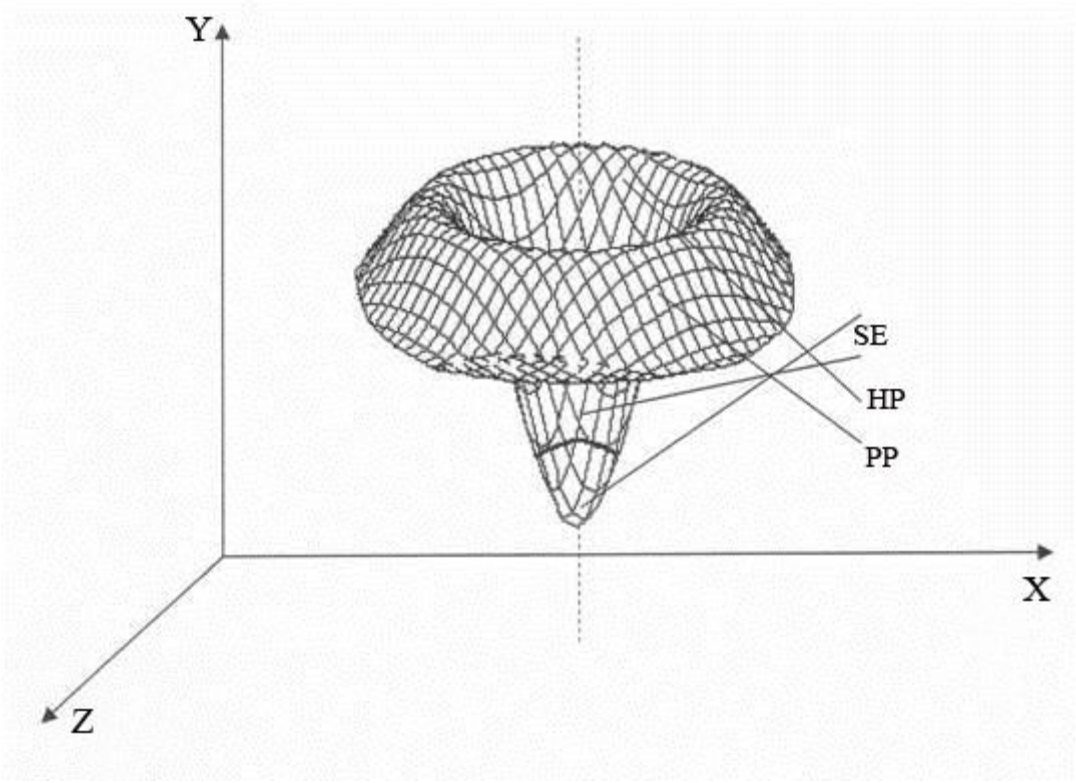


Рис. 5. Інтерпретація фази депресії соціального відторгнення в економічному просторі
Джерело: розроблено авторами

Фаза депресії соціального відторгнення в економічного простору (рис. 5) обумовлена незворотними змінами в соціальному середовищі. Рівень витрат, що супроводжує процес відторгнення, збільшується щодо рівня витрат приватних процесів в даному економічному просторі. Посилюється тенденція розщеплення відторгнення на складові, сукупність яких вже не утворює процес відторгнення. Рівень витрат цих процесів прагне до середнього рівня витрат більшості приватних процесів, що входять в даний економічний простір. Економічне час під час таких процесів десинхронізується, рівень узгодженості економічних інтересів суб'єктів господарювання знижується, за рахунок чого підвищується і їхня конкурентоспроможність та самодостатність.

В результаті проходження соціальним відторгнення в економічному просторі цієї фази трансформації структура соціального відторгнення як процесу, починає руйнуватися, а відторгнення розпадається на окремі процеси, які стають основою формування нової спіралі прогресу чи регресу. Економічні інтереси суб'єктів господарювання і соціальне середовище ініціюють диверсифікацію економічного простору, в результаті якої починається новий життєвий цикл соціального відторгнення, але має конструктивний чи деструктивний характер.

У всіх розглянутих фазах життєвого циклу соціального відторгнення в економічного простору аспекти життєзабезпечення процесу відторгнення виступають в ролі буфера, що згладжує протиріччя, обумовлені розвитком відторгуючих елементів і процесами, що перешкоджають цьому.

Переходячи з одного стану в інший, соціальне відторгнення в економічному просторі змінює свої характеристики, які виражаються в його властивостях, а саме в превалювання одних властивостей над іншими, що обумовлено специфікою самого процесу відторгнення.

Виходячи з цьому, соціальне відторгнення в економічному просторі має властивості, які властивими синергетичним системам:

- властивість фрактальності, коли коло одного соціального відторгнення, будучи самостійною частиною, накладається на інше і в той же час обидва представляють

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017
ISSN 2221-8440

собою єдину цілісність. Саме тому формується новий, одночасно з існуючим економічний підпростір, який розвиваються за розглянутими раніше фазами життєвого циклу соціального відторгнення в економічному просторі;

- властивість неоднорідності, що випливає, з одного боку, з нелінійності процесів, що відбуваються в економічному просторі, з іншого - з аспектів, що становлять процес відторгнення, між собою. Різний рівень синхронізації економічного часу в основних, допоміжних і обслуговуючих процесах, різний рівень конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, задіяних в цих процесах, а також їх індивідуальне сприйняття соціального середовища обумовлюють неоднорідність соціального відторгнення в економічному просторі, що виражається в різному ступені його концентрації;

- властивість самоорганізації, під яким Г. Хакен розумів здатність системи без специфічного впливу ззовні набувати деяку просторову структуру [10, с. 27]. Дана властивість виражається в здатності соціального відторгнення в економічному просторі в певній мірі нейтралізувати наслідки зовнішніх і внутрішніх негативних процесів чи породжувати інші процеси, що підвищує стійкість економічної діяльності суб'єктів господарювання та рівень організованості його економічних процесів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, соціальне відторгнення в економічному просторі розглядається як категорія в контексті абстрактної соціально-економічної системи, яку практично дуже важно осягати, але яка є безпосереднім джерелом розвитку чи занепаду економічних процесів. Навмисно не уточнюються характеристики цієї системи, її тип розвитку. Це дозволило, використовуючи в якості методології дослідження процесний підхід, тобто відображення життєвого циклу процесу відторгнення, сформулювати загальні основи існування соціального відторгнення в економічному просторі. Пропонований підхід досить універсальний. Наприклад, якщо необхідно врахувати тип розвитку системи (індустріальний, постіндустріальний), досить відобразити цей момент в структурі процесу відторгнення, що є каркасом якісного економічного простору. Саме це можна впроваджувати і до структури національного господарства країни або окремого регіону та його спеціалізації. У суспільстві з постіндустріальному типом розвитку фактори виробництва змінюють свою просторову конфігурацію, відриваючись один від одного, стаючи територіально менш пов'язаними між собою, оскільки соціальне відторгнення саме в економічному просторі бере на себе цю інтегруючу функцію.

Литература

1. *Copleston, S. J. Frederick* A History of philosophy. Volume I: Greece and Rome. – New York, Broadway 1540: Image Books Doubleday, 1993. – 521 p.
2. Офіційний сайт Університету Джонса Хопкинса. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.jhu.edu/
3. *Sharon H. Kim, Lynne C. Vincent, Jack Goncalo* Outside Advantage: Can Social Rejection Fuel Creative Thought? // Cornell University ILR School. – 2012. – 30 p.
4. *Гранберг А. Г.* Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 280 с.
5. *Лейзерович Е. Е.* Уровни организации пространства: экономико-географический анализ / Е. Е. Лейзерович // Известия РАН. Серия: География. – 1995. – № 2. – С. 5-18.
6. *Костинский Г. Д.* Идея пространственности в географии / Г. Д. Костинский // Известия РАН. Серия: География. – 2002. – № 6. – С. 14-21.
7. *Шумский Н.* Экономическая интеграция государств содружества: возможности и перспективы / Н. Шумский // Вопросы экономики. – 2003. – № 6. – С. 6-11.
8. *Радаев В. В.* Что такое «экономическое действие» / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 5. – С. 47 – 55.
9. *Иванов Е.* Информация как категория социального обоснования / Е. Иванов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rvles.ieie.nsc.ru.
10. *Хакен Г.* Синергетика. – М.: Мир, 1980.
11. *Ляпина М. В.* Экономическое пространство: сущность, функции, свойства / М.В. Ляпина, И.С. Моисеева // Вестник Тюменского государственного университета. – 2012. – № 3. – С. 34−57.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

References

1. *Copleston, S. J. Frederick.* (1993). A History of philosophy. Volume I: Greece and Rome. New York, Broadway 1540: Image Books Doubleday, 521.

2. The official website of Johns Hopkins University. Retrieved from http: //www.jhu.edu/

3. *Sharon, H. Kim & Lynne, C. Vincent & Goncalo, Jack*. (2012). Outside Advantage: Can Social Rejection Fuel Creative Thought? Cornell University ILR School, 30 .

4. *Granberg, A. G.* (2000). Fundamentals of Regional Economics. Moscow: State University Higher School of Economics, 280.

5. *Leizerovich, E. E.* (1995). Levels of organization of space: economic-geographical analysis. Izvestiya RAN. Series: Geography, 2, 5-18.

6. *Kostinsky, G. D.* (2002). The idea of spatiality in geography. Izvestiya RAN. Series: Geography, 6, 14-21.

7. *Shumsky, N.* (2003). Economic integration of the Commonwealth states: opportunities and prospects. Economics, 6, 6-11.

8. *Radaev, V. V.* (2002). What is "economic action". Economic sociology. T. 3, 5, 47 - 55.

9. *Ivanov, E.* Information as a category of social justification / E. Ivanov. Retrieved from http://rvles.ieie.nsc.ru.

10. *Haken, G.* (1980). Synergetics. Moscow: The World.

11. *Lyapina, M. V. & Moiseeva I. S.* (2012). Economic space: essence, functions, properties. Bulletin of the Tyumen State University, 3, 34-57.

ISSN 2221-8440

Лихоносова А. С.

Трансформация социального отторжения в экономическом пространстве субъекта хозяйствования

В статье отражены элементы экономического пространства, что характеризует стадии жизненного цикла социального отторжения, с определением содержательного аспекта каждой фазы трансформации экономического пространства, в котором соответствующим образом проявляет себя социальное отторжение. Подчеркнуто, что необходимым умел формирование социального отторжения в экономическое пространство является наличие Определенного уровня несогласованности экономических интересов субъектов хозяйствования. Как только Определенный уровень отторжения достигает эффект масштаба, экономическое пространство приобретает новое качество - начинает «работать» на субъектов хозяйствования, что входят в это пространство, их конкурентоспособность начинает расти. Оказывается результат, обусловленных эмерджентными особенностями экономической системы. Полученные результаты можно внедрять и в структуры национального хозяйства страны или отдельный региона и его специализации.

Ключевые слова: пространство, социальное отторжение, свойства системы, фазы, трансформация, концентрация, экономический час.

Likhonosova G.

Transformation of social exclusion in the economic space entity

The article shows the elements of economic space that characterize the life cycle of social exclusion, the definition of the substantive aspects of each phase of the transformation of the economic space in which appropriately manifested social exclusion. It is emphasized that a necessary condition for the formation of social exclusion in the economic area is the presence of a certain level of inconsistency of economic interests of businesses. Once a certain level of rejection reaches economies of scale economic space acquires a new quality - begins to "work" on the entities included in this space starts to increase their competitiveness. Turns result, emergent properties due to the economic system. The results can be introduced to the structure of the national economy or a particular region and its expertise.

Keywords: space, social exclusion, system properties, phase transformation, concentration economic times.

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 17.06.2017 р.

УДК 338.24.01

ТЮРЕВ В. К.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ

Высокая зависимость финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности компании от внешних и внутренних угроз, создает необходимость разработки такой системы управления финансовыми ресурсами, которая бы позволяла выполнять стратегические и текущие целевые установки. С этой целью можно использовать Систему сбалансированных показателей эффективности компании (ССП). Методическим принципом построения ССП является положение о том, что управление ресурсами может осуществляться на основе системного взаимодействия таких элементов экономической структуры организации как: производство, управление персоналом, отношения с потребителями и финансы (финансовые результаты).

Ключовые слова: финансовые результаты, система управления, ресурсы, структура органи зации, персонал.

Постановка проблемы. Неотъемлемым фактором функционирования хозяйствующих субъектов в условиях рынка является их уязвимость, обусловленная неопределенностью и риском, сопровождающих предпринимательскую деятельность. При этом опасность наступления негативных экономических, финансовых последствий наступает на всех стадиях жизненного цикла компании. Диалектика развития бизнеса такова, что нынешнее, внешне стабильное, экономически и финансово устойчивое состояние компании всегда зыбко и, завтра может обернуться потерей устойчивости. Динамика в развитии, поиск организацией инновационного пути в еще большей степени приводит к росту ее незащищенности.

Кризисные процессы в мировой и российской экономике, начавшиеся в 2008 году, наложившие негативный отпечаток на функционирование предпринимательских структур способствовали росту интереса к проблемам обеспечения финансовой устойчивости и финансовой безопасности компаний. За последние семь лет появилось большое количество исследований по широкому спектру проблем, связанных с экономической безопасностью компаний.

Анализ последних исследований и публикаций. Разработкой теоретических основ экономической и финансовой безопасности участников рынка занимаются такие ученые – экономисты как, П. П. Крайнев, И. А Бланк, О. О. Бородина, М. И. Бендиков, К. С. Горячева, О. И. Барановский, Р. С. Папехин.

Вопросами стратегического планирования и анализа финансовой безопасности на предприятии занимаются Е. М. Бойко, В. А. Василенко, С. С. Герасименко, Н. А. Головач.

Однако, многие проблемы экономической безопасности предприятий в условиях нестабильной рыночной ситуации остаются не исследованными.

Цель статьи – характеристика обеспечение экономической безопасности компании.

Изложение основного материала исследования. Исходя из вышесказанного следует, что одной из ключевых задач разработки корпоративной стратегии любого предприятия является обеспечение финансовой безопасности, создание системы противодействия всем видам внешних и внутренних угроз. Основными инструментами обеспечения экономической в целом и финансовой безопасности, в частности, являются непрерывная работа менеджмента и собственников предприятия по повышению эффективности финансового управления, совершенствованию финансового и экономического анализа, улучшению риск-менеджмента.

Перечень общих угроз, с которыми сталкивается хозяйствующий субъект весьма обширен и, достаточно широко представлен в работах российских исследователей этой проблемы.

К основным внешним угрозам можно отнести такие, как:

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

– нестабильность отечественной экономики;

– задержка институциональных реформ в различных сферах социально-политической и экономической жизни общества;

– низкий уровень защиты интересов собственников и инвесторов;

– нестабильность денежно-кредитной системы;

– неразвитость рынка капитала;

– наличие значительных невыполненных финансовых обязательств у предприятий друг перед другом и т.д.

Основные внутренние угрозы:

– низкий уровень владения менеджментом компаний знаний в области управления финансами;

– неумение выбрать стратегию фирмы;

– низкий уровень управления активами и пассивами;

– слабая инвестиционная, амортизационная, налоговая политика и т.д.

Экономическую безопасность компании можно определить как неотъемлемую часть корпоративной стратегии организации представляющую из себя совокупность целей, приемов и методов, направленных на снижение степени внешних и внутренних угроз до приемлемого (нормативного) уровня и поддержания на этом или более низком уровне. При этом основными индикаторами экономической безопасности компании могут быть крайние значения таких показателей как: коэффициент автономии, коэффициенты ликвидности, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, уровень финансового и операционного левереджа, темпы роста прибыли, активов, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности и др.

В экономической литературе делаются попытки найти различия между системой финансовой безопасности и системой финансового управления.

Главное отличие между этими системами, по мнению некоторых исследователей, заключается в том, что основным показателем эффективной системы безопасности является соблюдение нормативного уровня параметров и индикаторов финансовой безопасности. Система же управления финансами предполагает проведение оценки финансового состояния предприятия посредством определения размеров отклонений фактических значений показателей от предусмотренных планом, либо достигнутых темпов роста. На наш взгляд, в таком подходе отсутствует понимание механизма рынка. Эффективное финансовое управление всегда должно учитывать факторы безопасности и устойчивости. Если же при осуществлении финансового анализа наблюдается рост показателей относительно плана, но они выходят за границы нормативного уровня коэффициентов – это самообман менеджмента компании. Ни одного из партнеров, тем более кредиторов компании не интересуют «успехи» фирмы в борьбе за выполнение плана, тем более, если показатели не вписываются в нормативы финансовой устойчивости.

Степень защиты организации от различных угроз во многом зависит от способности менеджмента компании решить такие задачи как:

– обеспечение устойчивого экономического развития компании;

– снижение негативного воздействия кризисных процессов в экономике, финансовом секторе, ужесточении налоговой системы;

– предотвращение операций с активами фирмы, покушающиеся на утрату прав собственности;

– рациональное привлечение и использование заемных средств;

– контроль долговой нагрузки компании;

– предотвращение противоправных действий со стороны персонала компании в отношениях с партнерами;

– внедрение системы мониторинга финансового состояния фирмы в целях диагностирования кризисных явлений;

– обеспечение коммерческой тайны организации;

– идентификация иных опасностей и угроз для компании;

– контроль за выполнением мероприятий, входящих в систему финансовой

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 1(25)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

безопасности.

Важным стратегическим ориентиром в обеспечении экономической в целом и финансовой безопасности предприятия, в частности, является формирование финансовых ресурсов, анализ финансового потенциала для принятия верных управленческих решений. Изучение происходящих рыночных и структурных преобразований в промышленности показывает необходимость разработки целостной системы принципов управления финансовыми ресурсами компании, учитывающих новые условия их функционирования на рынке. Обозначим некоторые из них:

– оценка совокупного ресурсного потенциала организации: материально-вещественных, финансовых, трудовых ресурсов;

– единообразие технико-экономических механизмов распределения ресурсов на всех уровнях технологической структуры;

– сопоставление финансового потенциала с целевыми стратегическими ориентирами и допустимым уровнем риска для обеспечения экономической и финансовой безопасности предприятия;

– учет и оценка транзакционных издержек по корпоративным связям компании с другими рыночными агентами;

– системный подход к управлению финансовыми ресурсами;

– развитие и совершенствование риск-менеджмента.

Высокая зависимость финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности компании от внешних и внутренних угроз, создает необходимость разработки такой системы управления финансовыми ресурсами, которая бы позволяла выполнять стратегические и текущие целевые установки. С этой целью можно использовать Систему сбалансированных показателей эффективности компании (ССП). Методическим принципом построения ССП является положение о том, что управление ресурсами может осуществляться на основе системного взаимодействия таких элементов экономической структуры организации как: производство, управление персоналом, отношения с потребителями и финансы (финансовые результаты). Стратегические и оперативные цели в системе сбалансированных показателей представлены на рис.1.

Рис.1. Субординация целей в системе сбалансированных показателей эффективности
Источник: разработано автором

При принятии решений по управлению финансовыми ресурсами необходимо определять совокупность финансовых показателей, характеризующих целевую эф-

фективность их производственно-хозяйственной деятельности в условиях конкурентного рынка. В соответствии со стратегией функционирования предприятия, определяются финансовые цели в ССП и классифицируются ключевые показатели эффективности (табл.1.).

Таблица 1

Финансовые цели компании и показатели эффективности их достижения

Финансовая цель	Показатели эффективности
Обеспечение финансовой безопасности	Коэффициенты ликвидности; Коэффициент автономии; Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности; Уровень цен на продукцию с учетом погашения дебиторской задолженности; Коэффициент финансирования.
Рост прибыли	EBITDA (прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации); EBIT (прибыль до уплаты налогов и процентов); NOPAT (чистая прибыль).
Увеличение стоимости компании	Рост EVA (экономическая добавленная стоимость); EVA = NOPAT – WACC (средневзвешенная стоимость капитала) * CE (размер используемого капитала).
Снижение затрат	Лимит постоянных расходов на единицу продукции; Эксплуатационные расходы.
Обеспечение заданного уровня доходности	ROS (рентабельность продаж); ROA (рентабельность активов); ROIC (рентабельность инвестированного капитала); ROE (рентабельность собственного капитала), обеспеченная денежным потоком.
Реализация инвестиционных программ	Объем инвестиций в основной капитал и на производственное развитие; Величина собственных и привлеченных средств.

Источник: разработано автором на основе [2]

Использование методологии управления финансовыми ресурсами на базе системы сбалансированных показателей, позволяет осуществлять управление доходами и расходами предприятия через систему их ключевых показателей эффективности.

Существенное значение для обеспечения финансовой безопасности компании имеет также формирование экономически обоснованного механизма финансовых взаимоотношений между участниками рынка.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Как показывает практика, серьезной финансовой угрозой для безопасности компании могут быть факторы, создающие условия для негативного использования финансовых ресурсов.

Основными принципами управления рисками в сфере использования финансовых ресурсов являются:

1) систематическое отслеживание рисков, с которыми сталкивается предприятие в процессе управления финансовыми ресурсами;

2) оценка последствий возникновения неблагоприятной ситуации в этой области;

3) формирование и своевременное обновление инструментария управления этой категорией рисков;

4) установление предприятием лимитов рисков и постоянный контроль за не превышением утверждённых лимитов;

5) информирование руководства компании о степени рисков до принятия им управленческих решений;

6) выработка оперативных рекомендаций по формированию стратегии для эффективного нивелирования рисков с учётом их степени;

7) своевременность и полнота отражения величин рисков в системах управленческой информации.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 1(25)/2017
ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Литература

1. *Казакова Н. А.* Экономический анализ в оценке бизнеса: учебно–практическое пособие / Н. А. Казакова. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 288 с.

2. *Клочкова Н. В.* Теория и методология управления финансовыми ресурсами электроэнергетических компаний. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://portalnew.ispu.ru/abstr act/43.

3. *Парфенова Т.* Финансовая безопасность предприятия: системный подход / Библиотека бухгалтерских и налоговых документов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.naloglib.net

References

1. *Kazakova, N. A.* (2011). Economic analysis in business valuation: a practical training manual. Moscow: Case and Service, 288.

2. *Klochkova, N. V.* Theory and methodology of financial resources management of electric power companies. The dissertation author's abstract on competition of a scientific degree of the Doctor of Economics. Retrieved from http://portalnew.ispu.ru/abstr act / 43.

3. *Parfenova, T.* Financial security of the enterprise: a systematic approach / Library of accounting and tax documents. Retrieved from http: www.naloglib.net

Тюрев В. К.

Забезпечення економічної безпеки компанії

Висока залежність фінансових результатів виробничо-господарської діяльності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, створює необхідність розробки такої системи управління фінансовими ресурсами, яка б дозволяла виконувати стратегічні і поточні цільові установки. З цією метою можна використовувати Систему збалансованих показників ефективності компанії (ССП). Методичним принципом побудови ССП є положення про те, що управління ресурсами може здійснюватися на основі системного взаємодії таких елементів економічної структури організації як: виробництво, управління персоналом, відносини зі споживачами і фінанси (фінан-ші результати).

Ключовими словами: фінансові результати, система управління, ресурси, структура органі зації, персонал.

Tyurv V.

Ensuring economic company safety

High dependence of the financial results of the company's production and economic activities against external and internal threats, creates the need for the development of such a system of financial resources management that would allow to fulfill strategic and current targets. To this end, you can use the Balanced Scorecard (CSP). The methodological principle of building a BSC is the provision that resource management can be implemented on the basis of a systemic interaction of such elements of the economic structure of the organization as: production, personnel management, customer relations and finance (financial results).

Keywords: financial results, management system, resources, organization structure, personnel.

Рецензент: Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка та управління» Камського інституту гуманитарних 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
22.03.2017 р.

УДК 338.24.01

БОГАТЫРЁВА В. В., БОСЛОВЯК С. В.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

В статье от ображены реальные инвестиции, как процесс капитальных вложений, являются неотъемлемой частью современной экономики. Без капитальных вложений невозможна реализация таких актуальных задач, стоящих перед государством, как ресурсосбережение, трансформация отраслевой структуры экономики, создание новых рабочих мест, повышение рентабельности предприятий. Инвестиционная деятельность, являясь основным инструментом формирования активов предприятий и организаций, выступает ключевым фактором развития экономических субъектов. Подчеркнуто, что смена технологий, обновление ассортимента продукции, расширение производства напрямую связаны с инвестиционным процессом, эффективность и результативность которого, в свою очередь, обусловливается инвестиционным потенциалом и действенными механизмами управления человеческим капиталом как определяющим фактором экономического роста.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиционная активность, экономический рост, устойчивое развитие, технологи, инновации, капитал.

Постановка проблемы. Обеспечение экономического роста, поддержание его темпов на стабильном и оптимальном уровне является одной из важнейших стратегических целей экономической политики. Становление новой экономики, обозначившее необходимость развития инновационных подходов в управлении, выявленные нерешенные проблемы в отношении важнейшего фактора экономического роста – человеческого капитала обострили актуальность исследования человеческого ресурса как важного актива отдельно взятой организации и национальной экономики в целом, изучения процесса финансового управления формированием и использованием человеческого капитала. Это позволит рассмотреть человеческий ресурс как объект инвестиций, а также фактор активизации инвестиционной деятельности, систематически проводить анализ динамики его качественного уровня, постоянно оценивать эффективность проводимых инвестиционных мероприятий как на уровне государства, так и отдельно взятого домашнего хозяйства.

Анализ последних исследований и публикаций. Реальные инвестиции, как процесс капитальных вложений, являются неотъемлемой частью современной экономики. Без капитальных вложений невозможна реализация таких актуальных задач, стоящих перед государством, как ресурсосбережение, трансформация отраслевой структуры экономики, создание новых рабочих мест, повышение рентабельности предприятий. Инвестиционная деятельность, являясь основным инструментом формирования активов предприятий и организаций, выступает ключевым фактором развития экономических субъектов. Смена технологий, обновление ассортимента продукции, расширение производства напрямую связаны с инвестиционным процессом, эффективность и результативность которого, в свою очередь, обусловливается инвестиционным потенциалом и действенными механизмами управления человеческим капиталом как определяющим фактором экономического роста.

Одним из общепринятых критериев инвестиционной активности является объем иностранных инвестиций. Международный инвестиционный обмен является одной из основных форм сотрудничества стран на современном этапе. Инвестиционные потоки направляются в другие страны с целью преодоления внешнеторговых барьеров, размещения предприятий на территориях основных рынков сбыта, что позволяет экономить на транспортных расходах и учитывать особенности потребностей зарубежных покупателей.

Цель статьи – человеческий капитал как фактор повышения инвестиционной активности.

ISSN 2221-8440

Изложение основного материала исследования. Среди инвестиционных потоков наиболее перспективными являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые увеличивают экономический потенциал принимающей страны, являются дополнительным источником экономического роста, обеспечивают расширение экспорта товаров и услуг, создают дополнительные рабочие места. Вместе с иностранными инвестициями в страну приходят новые технологии производства и управления, что особенно актуально для стран с переходной экономикой. В мировом инвестиционном процессе наибольший интерес проявляется именно к движению прямых инвестиций.

Динамика прямых иностранных инвестиций по странам – главным участницам ЕАЭС в сопоставлении с развитыми странами представлена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика притока ПИИ в 2011-2015 гг. (млрд долл. США)

Страна / группа стран	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	36,87	30,19	53,40	29,15	9,83
Республика Беларусь	4,00	1,43	2,23	1,83	1,58
Казахстан	13,97	13,34	10,32	8,41	4,02
Страны с переходной экономикой	79,28	64,79	84,50	56,46	34,99
Развитые страны	1 128,05	917,78	825,95	800,73	1 065,19
Всего в мировой экономике	1 566,84	1 510,92	1 427,18	1 277,00	1 762,16

Источник: обобщено авторами на основе [1, с.197,199]

Представленные данные показывают, что динамика мировых ПИИ отличается нестабильностью. Так, с 2012 по 2014 гг. наблюдается тенденция их сокращения. В целом за 4 года объем мировых ПИИ снизился на 18,5 % к уровню 2011 года. В докладе о мировых инвестициях, подготовленном Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) причинами сокращения мировых ПИИ названы «неопределенность, которая была обусловлена ослаблением макроэкономической среды и рядом предполагаемых факторов риска, в том числе связанных с кризисом в еврозоне» [2]. Этот вывод подтверждает и динамика ПИИ за этот же период по развитым странам. В относительном выражении приток ПИИ за аналогичный период в эти страны сократился в еще большей степени – на 29 %.

По странам с переходной экономикой пик привлечения ПИИ в анализируемом периоде приходится на 2013 год (84,5 млрд долл. США и 5,9 % мирового притока ПИИ). При этом в 2015 году приток ПИИ в эти страны сократился более чем в 2 раза, в основном, за счет сокращения иностранных инвестиций в экономику России и Казахстана. При этом в общемировых потоках ПИИ в 2015 год наблюдается значительное оживление – рост на 38 % к уровню 2014 года. Т.е. закономерен вывод о том, что мировые инвестиционные потоки идут мимо стран с переходной экономикой. Это же подтверждают данные табл. 2.

Таблица 2

Величина накопленных ПИИ на душу населения (долл. США)

Страна/группа стран	2010 год	2015 год	Темп роста, %
Российская Федерация	3 232	1 801	55,72
Республика Беларусь	1 044	1 807	173,16
Казахстан	5 191	6 709	129,24
Страны с переходной экономикой	2 342	1 977	84,40
Развитые страны	13 010	15 296	117,57
Всего в мировой экономике	2 918	3 393	116,28

Источник: обобщено авторами на основе [1,3]

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Нетрудно заметить, что такая ситуация с ПИИ в странах с переходной экономикой во многом сложилась из-за существенного их сокращения в российскую экономику по причине кризиса в Украине и последовавших за ним санкций. При этом структура ПИИ в Российской Федерации в 2014-2015 гг. также ухудшилась. Так, если в 2013 году 38 % ПИИ приходилось на вложения в уставные фонды, в 2014 году доля таких инвестиций составила всего около 3 %, а в 2015 году новых поступлений иностранных инвестиций в уставные фонды не наблюдалось [1, с. 59]. Весь приток ПИИ в России в 2015 году был обеспечен за счет реинвестированных доходов. Подобная ситуация складывается и в Республике Беларусь. В 2014 году доля реинвестированных доходов составила 80 %, а в 2015 году – 85 % в общей сумме привлеченных ПИИ [2, с. 436]. Таким образом, структура прямых иностранных инвестиций в 2014-2015 гг. в странах с переходной экономикой указывает на осторожность инвесторов, их неготовность нести риски, связанные с созданием и управлением бизнесом.

Сложившееся положение дел в отношении ПИИ в экономике Беларуси белорусский исследователь д.э.н. К.В. Рудый объясняет следующими основными причинами:

- падение платежеспособного спроса. По итогам опроса Национального центра законодательства и правовых исследований Республики Беларусь 46-ти иностранных организаций 33 из них назвали главным барьером для инвестирования в Беларусь падение платежеспособного спроса [4, с. 10]. ВВП Беларуси в 2015 году в долларовом эквиваленте сократился почти на 30 % к уровню 2014 года [3, с. 226];

- накопленный риск расторжения инвестиционных соглашений. За период с 2009 года по 2015 год в Беларуси было заключено 1844 инвестиционных договора, из которых расторгнуто 663. Основной причиной расторжения инвестиционных соглашений является невыполнение взятых инвесторами на себя обязательств, которые оказались обременительными. С учетом эмпирически высокой вероятности неисполнения и расторжения инвестиционных договоров данный риск является накопительным и достигает критического уровня, влияя на решения новых инвесторов [4, с. 11];

- накопленный риск культурных барьеров. В целом в Беларуси наблюдается потребительское отношение к иностранному инвестору. По причине укоренившейся советской ментальности созданные во времена СССР государственные предприятия сохраняются, не меняя реального собственника, несмотря даже на их акционирование [4, с. 11];

- накопленный негативный международный имидж. Регулярные инвестиционные форумы по популяризации белорусского инвестиционного климата порой не сопоставимы с одной или несколькими публикациями в бизнес-изданиях [4, с. 11].

Все представленные причины нашли свое отражение в рейтингах странового риска авторитетных международных агентств «Standard&Poor’s», «Moody’s Investor Service», «Business Environment Risk Intelligence (BERI)», «International Country Risk Guide (ICRG)», «Euromoney»; «Economic Intelligence Unit (EIU)» и др.

Business Environment Risk Intelligence (BERI). В данной методике оценка странового риска (для 50 стран) основана на среднем арифметическом трех составляющих: политический риск (взвешенная оценка 10 политических и социальных переменных), операционный риск (взвешенная с помощью экспертов оценка 15 экономических, финансовых и структурных переменных) и R-фактор (взвешенная оценка существующей законодательной системы, валютного курса, валютных резервов и внешнего долга). Наименьшему значению риска на используемой BERI шкале соответствует 100, наибольшему - 0. Прогноз уровня риска осуществляется на 1 год и 5 лет.

Economist Intelligence Unit. Оценка странового риска производится для 100 стран и базируется на четырех составляющих: политическом риске (22% в общей оценке; состоит из 11 показателей); риске экономической политики (28%; 27 переменных); экономико-структурном риске

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

(27%; 28 переменных) и риске ликвидности (23%; 10 переменных). Полученные численные значения риска, расположенные на шкале, - 0 (самый низкий риск), 100 (самый высокий риск), конвертируются соответственно в буквенную шкалу: A-E.

Euromoney в своей модели оценки уровня странового риска использует оценки по 9 категориям: экономические данные (25% в оценке), политический риск (25%), долговые показатели (10%), невыплачиваемые или реструктурированные во времени долги (10%), кредитный рейтинг (10%), доступ к банковским финансам (5%), доступ к краткосрочным финансам (5%), доступ к рынкам капитала (5%), дисконт по форфейтингу (5%). При этом оценка политического риска производится на основе экспертных заключений по шкале от 0 (высокий риск) до 10 (низкий риск). Результирующее значение странового риска варьируется от 0 (наибольший риск) до 100 (наименьший). Данные числовые значения конвертируются в 10 буквенных категорий: от AAA до N/R.

Рейтинг агентства Institutional Investor предполагает измерение уровня кредитного риска для 179 стран, проводимое агентством, построено на опросе экспертов, которые выделяют и оценивают наиболее существенные для риска факторы. Полученные оценки взвешиваются в зависимости от эксперта и усредняются. Итоговый рейтинг лежит в числовом промежутке от 0 (очень высокая вероятность дефолта) до 100 (наименьшая вероятность дефолта).

International Country Risk Guide (ICRG) представляет оценку странового риска для 140 стран. Данная модель основана на оценках трех составляющих странового риска: политическом (50 пунктов из 100 в общей оценке,12 переменных), финансовом (25 из 100, 5 переменных) и экономическом (25 из 100, 5 переменных) рисках. Каждая из 22 переменных оценивается по собственной шкале, максимальные значения которых в сумме дают 100. На результирующей шкале максимальному риску соответствует 0, минимальному - 100.

Moody's Investor Service. При оценке суверенного кредитного риска Moody's анализирует как политическую (6 показателей), так и экономическую (7 показателей) обстановку в стране. Получаемые в ходе этого процесса оценки уровня риска принимают буквенно-цифровое значение по 21-символьной шкале: от Aaa до C.

Standard & Poor's Ratings Group (S&P). Рейтинговая методология S&P основана на результатах прогнозирования способности обслуживать долги, вероятности дефолта. Она включает в себя оценку политического риска (3 фактора) как желание страны платить вовремя по долгам и экономического (5 факторов) как способность платить по долгам. Ранжировка стран осуществляется на основе трехбуквенной рейтинговой системы: от AAA до D.

Из представленных рейтингов актуальные данные в открытом доступе публикуют агентства Institutional Investor и ICRG. Позиции рассматриваемых стран с переходной экономикой в сопоставлении с наилучшей и наихудшей странами представлены в табл. 3.

Таблица 3

Сравнительные позиции стран ЕАЭС в рейтинге Institutional Investor

Страны	2015 год		2016 год		Изменение итогового балла
	итоговый балл	место	итоговый балл	место	
Швейцария (лучшая позиция в рейтинге)	95,1	1	95,2	1	+0,1
Российская Федерация	56,0	58	54,2	63	-1,8
Казахстан	54,8	61	54,2	64	-0,6
Республика Беларусь	23,0	139	22,5	149	-0,5
Сомали (худшая позиция в рейтинге)	7,7	179	3,3	179	-3,4

Источник: обобщено авторами на основе [5]

ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017

Как видно из представленной таблицы, у Республики Беларусь наблюдается довольно значительное отставание по данному рейтингу от России и Казахстана как по месту в рейтинге, так и по итоговому оценочному баллу. Так, в 2016 году его значение для Беларуси сложилось на уровне на 42 % ниже России и Казахстана.

Существенным недостатком рейтинга Institutional Investor является закрытая методология его расчёта и, как следствие, высокая степень субъективности оценок. Кроме того, главной декларируемой целью рейтинга является оценка кредитного риска страны, что предопределяет учет в нем в первую очередь показателей внешнего долга, платежного баланса, счета операций с капиталом и др.

В отличие от этого рейтинга, страновой риск агентством ICRG оценивается по развернутой системе показателей для каждого из трех видов оцениваемых рисков: политического, финансового и экономического. При этом для политического риска предусмотрено шкалирование в пределах от 0 до 100, до другим видам риска – от 0 до 50.

Позиции рассматриваемых стран в сопоставлении с наилучшей и наихудшей странами представлены в табл. 4.

Таблица 4

Сравнительные позиции стран ЕАЭС в рейтинге ICRG в 2016 году

Страны	Место в рейтинге	Итоговый балл	в том числе		
			политический риск	финансовый риск	экономический риск
Швейцария (наилучшая)	1	88,5	87,5	45,5	44,0
Российская Федерация	73	67,3	56,5	44,0	34,0
Казахстан	109	61,3	62,0	30,5	30,0
Республика Беларусь	115	60,3	58,0	31,5	31,0
Венесуэла (наихудшая)	140	41,0	44,0	25,5	12,5

Источник: обобщено авторами на основе [6]

Как видно из таблицы 4, положение рассматриваемых стран в этом рейтинге несколько отличаются от рейтинга Institutional investor. Несмотря на небольшое отставание от лидера рейтинга по итоговому баллу, Россия занимает в нем всего лишь 73 позицию. Следует отметить и гораздо меньшую степень дифференциации стран. Отношение итогового балла худшей страны к баллу лучшей страны в 2016 году составляет 46,3 %, в то время как в рейтинге Institutional Investor за этот же период – всего 3,5 % (табл.3).

В отношении трех рассматриваемых стран очевидно, что более высокая позиция России объясняется низким уровнем финансового риска. В связи с чем, рассмотрим эту составляющую странового риска более подробно (табл. 5).

Таблица 5

Сравнительные позиции стран ЕАЭС в рейтинге ICRG по уровню финансового риска в 2016 году

Страны	отношение внешнего долга к ВВП					Итого финансовый риск
	отношение внешнего долга к ВВП	расходы по облуживанию долга	баланс текущего счёта	международная ликвидность	стабильность обменного курса	
Китай (наилучшая)	8,5	10,0	13,5	5,0	10,0	47,0
Российская Федерация	5,5	10,0	13,5	5,0	10,0	44,0
Республика Беларусь	4,0	9,5	11,5	0,5	6,0	31,5
Казахстан	3,5	10,0	10,5	4,0	2,5	30,5
Мозамбик (наихудшая)	3,0	9,5	1,0	1,5	1,5	16,5

Источник: обощено авторами на основе [6]

По первому, второму и пятому показателям максимальный балл составляет 10, по третьему – 15, по четвертому – 5.

Из таблицы видно, что отставание Республики Беларусь от Российской Федерации в части финансового риска рейтинга ICRG обусловлено, в основном, более высоким значением относительного внешнего долга и дефицита международной ликвидности. Т.е. в части финансового риска рейтинга ICRG прослеживается корреляция с рейтингом Institutional Investor.

Оценка влияния притока ПИИ на основные макроэкономические показатели проводится с помощью его отношения к величине ВВП за соответствующий период (так называемого FDI ratio). Влияние ПИИ на показатели экономического развития представлено в табл. 6.

Таблица 6

Динамика отношения притока ПИИ к ВВП, %

Страна / группа стран	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	1,9	1,5	2,6	1,6	0,8
Республика Беларусь	6,7	2,2	3,1	2,4	3,0
Казахстан	7,4	6,6	4,5	3,9	2,2
Страны с переходной экономикой	3,1	2,3	2,9	2,2	1,8
Развитые страны	2,6	2,1	1,8	1,8	2,5
Всего в мировой экономике	2,2	2,1	1,9	1,6	2,4

Источник: собственные расчеты на основе [1,3,7]

Отношение притока прямых иностранных инвестиций к ВВП в России, за исключением 2015 года, находится на уровне развитых стран. В развивающихся странах этот показатель выше, т.к. эти страны, имея более низкие уровни ВВП, привлекают значительные объёмы иностранных инвестиций. В Республике Беларусь уровень этого показателя несколько выше и сопоставим со средним значением по странам с переходной экономикой. В Казахстане в 2011-2014 гг. этот показатель еще более высок, однако имеет устойчивую тенденцию к снижению.

Подводя итог, можно сказать, что прямые иностранные инвестиции пока не играют значительной роли в странах ЕАЭС, и в целом в странах с переходной экономикой. Это происходит, прежде всего, потому, что не созданы необходимые экономические и правовые условия для реализации их потенциала в интересах национального развития. Осуществляемые в этих странах меры по улучшению носят в большей степени декларативный и организационный характер и направлены на упрощение количества административных процедур. Глубинные реформы, способные коренным образом повлиять на состояние инвестиционного климата и бизнес-среды, в большинстве случаев находятся на начальных стадиях. Кроме того, следует учитывать негативный накопленный международный имидж и риск культурных барьеров.

Вместе с тем, как показало проведенное исследование, существенным фактором экономического роста и инвестиционной привлекательности является человеческий капитал. Приращение ВВП свидетельствует об экономическом росте, тогда улучшение качеств человеческого капитала работников, путем инвестирования дополнительных средств в его приращение, во многом поспособствует поддержанию высокого уровня экономического развития общества. Изложенное свидетельствует о необходимости систематизации имеющихся знаний и приращении новых в отношении важнейшего фактора экономического роста: выявление новых характерных признаков, формирование эффективной системы управления в новой области знаний, позволяющей решать важнейшие задачи, как на макро-, так и на микроуровне.

Дальнейшее эффективное задействование человеческого ресурса будет способствовать не только увеличению темпов экономического роста, но и повышению инвестиционной активности и привлека-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

тельности стран, что позволит получить положительные эффекты прямых иностранных инвестиций для обмена новыми производственными технологиями, передачи опыта управления компаниями и структурной перестройки экономики стран-реципиентов.

Литература

1. World Investment Report 2016 / United Nations Conference on Trade and Development. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unctad.org.

2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016. – Минск: Нац. Стат. Комитет Респ. Беларусь, 2016. – 519 с.

3. UNCTAD Handbook of statistics 2016 / United Nations Conference on Trade and Development. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unctad.org.

4. *Рудый К. В.* Прямые иностранные инвестиции в Беларуси: инвестиционный разворот / К. В. Рудый // Банковский вестник, ноябрь 2016. – С. 8-13.

5. Institutional Investor Country Risk Ranking. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:www.institutionalinvestor.com/Research/6150/Global-Rankings.html.

6. International Country Risk Guide. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://epub.prsgroup.com/icrg-countries

7. World Investment Report 2015, United Nations Conference on Trade and Development. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unctad.org.

8. Doing Business 2016. The World Bank. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016.

9. Федеральная служба государственной статистики России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru .

10. Государственный Комитет по статистике и анализу Республики Казахстан. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stat.gov.kz

11. Human Development Report 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr15_standalone_overview_ru.pdf

12. *Бондарь А. В.* Человеческий капитал : содержание, методология исследования и условия развития / А. В. Бондарь, И. В. Корнеевец // Белорус. экон. журнал. – 2008. – № 3. – С. 89–102.

13. *Богатырева В. В.* Финансовое управление воспроизводством человеческого капитала в инновационной экономике: теория, методология, моделирование / В. В. Богатырева. – Новополоцк, 2013. – 400 с.

14. *Петрушкевич Е. Н.* Прямые иностранные инвестициии как фактор модификациии международной специализации ЕАЭС / Е. Н. Петрушкевич, С. Б. Макыш // Сборник трудов международной научной конференции молодых ученых «Новая индустриализация как драйвер экономического роста в Казахстане в условиях глобализации» - в 2 ч. – Ч.2. – Астана, 2016. – 456 с. – С. 167-171.

15. *Solow R. M.* The Economic of Resources and the Resources of Economics / R. M. Solow // American Economic Review, Paper and Proceeding. – New York : McGraw-Hill. – 1974. – 114 p.

References

1. World Investment Report 2016 / United Nations Conference on Trade and Development. Retrieved from http://www.unctad.org.

2. Statistical Yearbook of the Republic of Belarus. (2016). Minsk: Nat. Stat. Committee of the Republic of. Belarus, 2016. 519.

3. UNCTAD Handbook of statistics 2016 / United Nations Conference on Trade and Development. Retrieved from http://www.unctad.org.

4. *Rudyi, K. V.* (2016). Foreign direct investment in Belarus: an investment turnaround. The Banking Gazette, November, 8-13.

5. Institutional Investor Country Risk Ranking. Retrieved from http: www.institutionalinvestor.com/Research/6150/Global-Rankings.html.

6. International Country Risk Guide. / Retrieved from http://epub.prsgroup.com/icrg-countries

7. World Investment Report 2015, United Nations Conference on Trade and Development. Retrieved from http://www.unctad.org.

8. Doing Business 2016. The World Bank. Retrieved from http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016.

9. Federal Service of State Statistics of Russia. Retrieved from http:http://www.gks.ru

10. State Committee on Statistics and

ISSN 2221-8440 ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017

Analysis of the Republic of Kazakhstan. Retrieved from http: www.stat.gov.kz .

11. Numan Development Report 2015. Retrieved from http: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr15_standalone_overview_en.pdf.

12. *Bondar, A. V.* & *Korneevets I. V.* (2008). Human capital: content, methodology of research and development conditions. The Belarusian. Econ. Journal, 3, 89-102.

13. *Bogatyreva, V. V.* (2013). Financial management of the reproduction of human capital in an innovative economy: theory, methodology, modeling, 400.

14. *Petrushkevich, E. N. & Makysh,* S. *B.* (2016). Direct foreign investments and as a factor of modification of the international specialization of the EAEC. Collected Works of the International Scientific Conference of Young Scientists "New Industrialization as the driver of economic growth in Kazakhstan in the conditions of globalization" - at 2 pm - Part 2. Astana, 456 .

15. *Solow, R. M.* (1974). The Economic of Resources and the Resources of Economics. American Economic Review, Paper and Pro-ceeding. New York: McGraw-Hill, 114.

Богатирьова В. В., Бословяк С. В.

Людський капітал як фактор підвищення інвестиційної активності

У статті від Ображей реальні інвестиції, як процес капітальних вкладень, є невід'ємною частиною сучасної економіки. Без капітальних вкладень неможлива реалізація таких актуальних завдань, що стоять перед державою, як ресурсозбереження, трансформація галузевої структури економіки, створення нових робочих місць, підвищення рентабельності підприємств. Інвестиційна діяльність, будучи основним інструментом формування активів підприємств і організацій, виступає ключовим фактором розвитку економічних суб'єктів. Підкреслено, що зміна технологій, оновлення асортименту продукції, розширення виробництва безпосередньо пов'язані з інвестиційним процесом, ефективність і результативність якого, в свою чергу, обумовлюється інвестиційним потенціалом і дієвими механізмами управління людським капіталом як визначального чинника економічного зростання.

Ключові слова: людський капітал, інвестиційна активність, економічне зростання, сталий розвиток, технологи, інновації, капітал.

Bogatyryova V., Boslovyak S.

Human capital as a factor of improvement investment activity

In the article, real investments, as a process of capital investments, are formed, are an integral part of the modern economy. Without capital investments, it is impossible to implement such pressing tasks as the resource saving, transforming the sectoral structure of the economy, creating new jobs, and increasing the profitability of enterprises. Investment activity, being the main tool for forming the assets of enterprises and organizations, is a key factor in the development of economic entities. It is emphasized that the change of technologies, the renewal of the product range, the expansion of production are directly related to the investment process, the efficiency and effectiveness of which, in turn, is determined by the investment potential and effective mechanisms for managing human capital as the determining factor of economic growth.

Keywords: human capital, investment activity, economic growth, sustainable development, technology, innovation, capital.

Рецензент: Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка та управління» Камського інституту гуманитарних 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
23.02.2017 г.

УДК 332.142.2

КАЛІНЕСКУ Т. В.

СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ГРОМАД ЩОДО МОЖЛИВОСТЕЙ ВИКОРИСТАННЯ ПРИХОВАНИХ ПОТЕНЦІАЛІВ

Доведено, що не існує універсального найкращого шляху для стимулювання громади щодо розвитку прихованих потенціалів та задоволення вимог усіх її членів. Проаналізовано ситуацію щодо використання реальних потенціалів Луганської області. Рекомендовано мотивувати громади до створення суспільно-громадських угод (Кодексу громади), які будуть віддзеркалювати перезавантаження системи політичних, економічних, суспільних цінностей громади відповідно до світових європейських трендів соціально-економічного розвитку. Запропоновані способи та механізми стимулювання доповнять уявлення громад про поліпшення їх соціально-економічного рівня життя, відкрити нові виміри й горизонти розвитку своїх прихованих потенціалів.

Ключові слова: стимулювання розвитку горомад, прихований потенціал, суспільно-громадські угоди.

Постановка проблеми. Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року в Україні передбачаються такі головні пріоритети розвитку регіональної політики [1, с. 5, 6]:

1. Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів та створення оптимальних умов для розкриття регіонами власного потенціалу, ефективного використання конкурентних переваг регіональної економіки;

2. Територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток регіонів, де головний акцент робиться на вирішення актуальних проблемних питань Донецької та Луганської областей, Автономної Республіки Крим та м. Севастополя; недопущення поглиблення регіональних диспропорцій, особливо, у доступі населення до базових соціальних, комунальних, адміністративних, транспортних, інформаційних та інших послуг;

3. Ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку, шляхом децентралізації та передачі на місцевий відповідних фінансових ресурсів,

Виходячи з цього, виникає потреба у пошуку прихованих потенціалів регіону, інвестицій у розвиток людського капіталу, що сприятиме цілям й пріоритетам реалізації державної регіональної політики.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Не зважаючи на те, що дослідженням потенціалів регіону займається переважна більшість дослідників [2, 3, 4, 5], проте ще і досі не існує об'єктивних методик, обґрунтованих на достовірних фактах, та пропозицій щодо вирішення актуальних соціально-економічних питань Донецької та Луганської областей, які знаходяться ще й досі у складі адміністративної структури України. Проте майже не знайдеш публікацій за останні три роки, саме роки проведення антитерористичної операції (АТО), які б аналізували становище і рівень реального використання потенціалів зон АТО, висували певні пропозиції щодо позитивних змін та зменшенні диспропорцій у розвитку цих регіонів. Загалом існує аналіз розвитку потенціалів і без того успішних регіонів [5, 6, 7,8] або є досить ґрунтовні дослідження до проведення АТО [9, 10].

Тому **метою даної статті** є пошук можливостей використання прихованих потенціалів регіонів, що примикають до зони АТО, виходячи з курсу держави на зміну соціально-економічної політики до цих територій та стимулювання розвитку регіональних громад відповідно реальній ситуації у державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток регіонів України сьогодні здебільшого звіряється і співставляється з Європейською стратегією до 2020 року [10], що орієнтує на три взаємно пов'язані між собою пріоритети:

розвиток економіки, що ґрунтується на знаннях і інноваціях,

сталий розвиток, що вимагає ефективне використання ресурсів, приязне ставлення до навколишнього середовища і створення конкурентоспроможності,

соціальна інтеграція, що забезпечує соціальну і територіальну цілісність та високий рівень працевлаштування.

ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Тому не дивно, що саме на ці цінності зорієнтовані більшість стратегій регіонів , що розроблюються і впроваджуються в Україні, бо такі пріоритети дозволяють працевлаштовувати осіб у віці 20-64 роки, збільшувати кількість працюючих жінок і старших осіб, сприяти кращій інтеграції мігрантів на ринку праці, знизити показники переривання навчання; збільшити відсоток осіб у віці 30-34 років, що володіють вищою освітою; зменшити кількість осіб, що живуть за межею бідності і т.п.

Звідси виникає питання, що саме з цього має використати і які приховані потенціали має ввести Донецька і Луганська області, щоб стати повноправними інтегрованими у Європейське співтовариство регіонами.

Сьогодні на відбудову інфраструктури Донбасу, за оцінками різних спеціалістів потрібно від 1,5 - 15 млрд. доларів [11]. І якщо на початку 2014 року Луганська область входила в п'ятірку промислово-економічних регіонів України, на її території було сконцентровано біля 4,6% основних виробничих фондів країни і 5% трудових ресурсів, то упродовж проведення АТО область втратила біля 70% свого промислового потенціалу, обсяг реалізованої промислової продукції знизився у 2,7 рази (з 67 806 млн. грн. у 2013 році до 28 840 млн. грн. у 2016). З 50 шахт Луганської області на території підконтрольної українській владі працюють тільки 4 шахти. За 2016 рік цими підприємствами було видобуто 445,6 тис. тон вугілля, що складає 44,4% від планового завдання, та на 315,1 тис. тон менше у порівнянні з аналогічним періодом 2015-го.

У 2015 році із держбюджету на відбудову Луганщини було виділено 255 млн. грн. Фінансування відбувалось за рахунок фонду регіонального розвитку, засоби якого були спрямовані на 40 інвестиційних проектів, означених Луганською обласною військово-громадянською адміністрацією (ЛОВГА). Усього було освоєно 19% виділених на відбудову засобів, при цьому роботи завершені тільки на 20 об'єктах, а введено в експлуатацію тільки один. Друге джерело фінансування – субвенції з державного бюджету на здійснення заходів з соціально-економічного розвитку окремих територій та відбудову 242 об'єктів Луганщини. У 2015 році було виділено 145,8 млн. грн., з котрих ЛОВГА освоїла тільки 117,1 млн. грн., а менше половини об'єктів (102) - були введені в експлуатацію. Третє джерело фінансування йде за рахунок місцевих бюджетів населених пунктів Луганської області. Станом на 2016 року ЛОВГА отримала необхідні засоби з фонду регіонального розвитку у сумі 193 млн. грн., проте змогла реалізувати тільки 18 проектів з 52, що складає 56,20% наданих з фонду коштів. Та за рівнем освоєння Луганська область зайняла передостанню позицію. Для порівняння Донецька область змогла освоїти 75,5% коштів.

Кошти у сумі 1,029, млрд. грн., що були спрямовані у кінці грудня на відбудову інфраструктури області були освоєні лише на 13,89 % від загального обсягу.

За останні два роки загалом на відбудову Луганської області було виділено 1,5 млрд. грн. (а за оцінками експертів на відбудову Донбасу потрібно 1,5 – 15 млрд. доларів), проте, навіть за такими темпами фінансування та освоєння усіх запланованих робіт на відбудову потрібно буде від 30 до 300 років.

Тобто все це говорить, що відбудова повинна здійснюватись на основі чіткого оцінювання прихованих економічних потенціалів задля відтворення промисловості регіону. Бо ситуація, яка склалася в економіці області продовжує погіршуватись. І якщо на початку 2014 році валовий регіональний продукт (ВРП), показник, котрий визначає рівень економічного розвитку регіону Луганської області, складав 55108 млн. грн. або 3,61% від обсягу ВРП України, а область займала за ним 9 місце, то вже за підсумками 2014 року Луганська область спустилася на 15 місце, та ВРП складав 1,97% від обсягу ВРП України.

Обсяги реалізованої промислової продукції в кінці 2013 року складали

67806,0 млн. грн. або 6,1% від реалізованої продукції в Україні – Луганська область займала 5 місце в Україні. У кінці 2014 обсяги реалізованої промислової продукції складали 3,9% від реалізованої продукції та область перемістилася на 8 позицію. У 2015 в області продовжувалось падіння обсягів реалізованої продукції и склало 24866,7 млн. грн. - 1,7% від усієї реалізованої продукції, а загалом область опустилася на 17 місце. Протягом 2016 року обсяг реалізації склав 28840,6 млн. грн. або 2,1% по Україні та перемістив область на 13 місце у рейтингу по Україні.

На початок 2014 року на території області було зареєстровано 11385 підприємств, з них 28 великих, 660 середніх, 10697 малих и 8963 м ікро підприємств, а загалом Луганська область займала 10 строчку рейтингу в Україні за кількістю зареєстрованих підприємств і обсягам реалізації товарів, робот і послуг.

За підсумками 2015 року, кількість зареєстрованих підприємств скоротилась до 3354, з них 7 великих, 241 середніх, 3106 малих и 2166 м ікро підприємств, обсяг реалізованих товарів робот та послуг скоротилася у 3,34 рази. Область опустилася на 24 строку рейтингу України.

Динаміка падіння індексу промислової продукції, методика розрахунку якого базується на використанні даних про виробництво продукції за встановленим постійним наборам товарів-представників (біля 1000 позицій), показує спад виробництва у Луганській області. Так, індекс промислової продукції за 2013 рік складав 91,1%, за 2014 рік - 58,0%, у 2015 році він досягнув мінімальної відмітки - 13%. Спад промислового потенціалу відбився і на зниженні попиту на робочу силу. Потреба підприємств Луганської області у кваліфікованій робочій силі знизились - з 2,4 тис. чол. у 2013 році до 500 чол. - у 2016 році. З початку 2014 по 2016 рік область перенесла значне скорочення кількості зайнятих робітників на підприємствах регіону, зайнятих на підприємствах регіону з 336 тис. чол. до 112 тис. чол., опустившись з 8 на 13 місце у рейтингу в Україні.

Рівень кількості безробітних у віці 15-70 років до економічно активного населення Луганської зріс з 7,3% у 2014 році до 16,7% у 2016, перемістив область с 8 на 25 місце. Економічне активне населення області скоротилось теж у 2016 році, перемістив Луганщину з 7 місця на 25 позицію відповідно у 2014 і 2016 роках.

За підсумками 2013 року наявний дохід на одного мешканця Луганської області складав 25590,3 грн., що дозволило Луганщині отримати 8 строку рейтингу в Украйні, а вже у 2016 наявний дохід на одного мешканця знизився до 14988,3 грн., що перемістило область на 25 місце.

Оборот роздрібної торгівлі в області за 2013 рік склав 33848,1 млн. грн., і знизився в 4,1 рази у 2016 році - до 8153,2 млн. грн.

Обсяг капітальних інвестицій в економіку області за 2013 рік склав 7169,1 млн. грн., що дозволило Луганщині зайняти 5 місце в Україні, а у 2016 році обсяг інвестицій склав 1722,1 млн. грн., перемістив область на 24 позицію. Відтік капітальних інвестицій привів до зниження обсягів виконаних будівельних робіт. Так, будівництво житла скоротилося з 117,1 млн. грн. до 30 млн. грн., нежилих помешкань - з 428,5 млн. грн. до 157,4 млн. грн., а інженерних будівель - з 1111,1 млн. грн. до 357 млн. грн., перемістив Луганську область з 9 місця на 24.

За обсягами експорту Луганська область перемістилася з 5 місця у 2013 році з обсягом 3030126,4 тис. доларів на 16 - знизив обсяги експорту до 375766,3 тис. доларів у 2016 році.

Виходячи з наведеної статистики сучасного розвитку Луганської області виникає питання, що слід вважати в даному випадку розвитком прихованих потенціалів для регіону. І тут слід вводити уточнення прихованого потенціалу по відношенню стану розвитку окремих регіонів, особливо тих, що примикають до зон АТО. І якщо до усіх інших регіонів можна використати існуюче визначення прихованих потенціалів [3, с. 7 – 22, 10, с. 6 – 13; 12, с. 13 - 15], що розуміє залучення існуючих резервів, інтенсивне використання існуючих ресурсів, вибір найбільш ефективних механізмів та інструментів використання існуючих потенціалів. То для Донецького і Луганського регіонів – слід розкривати і доповнювати існуючі потенціали, орієнтуючись на визначення механізмів диверсифікації виробничої діяльності регіону, надання інструментів саме ефективного її вибору і оцінювання, що вміщують:

забезпечення пріоритетних напрямів розвитку територій та вдосконалення територіальної структури економіки;

підтримку розвитку малого та середнього підприємництва на місцевому рівні;

розвиток міжрайонного і міжрегіонального співробітництва територій області;

надання різних послуг населенню, впровадження сучасних технологій відновлюваної енергетики, утилізації відходів виробництва і споживання і т.п.

Слід звернути увагу і на той факт, що важливі напрями розвитку економік регіонів мають відповідати доктрині збалансованого розвитку «Україна 2030» [13, с. 102 - 112], де підкреслюється , що усі трансформації в українському суспільстві мають відбуватися в інтересах суспільства та усіх його членів,

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ініціюватись з середини громади, а не насаджуватись згори. Основними механізмами стимулювання активності й розвитку регіональної громади мають бути:

нормативно правові зміни, а саме демонополізація та деолігархалізація (відокремлення великого бізнесу від влади), формування конкурентного середовища;

детінізація економічної діяльності, проведення антикорупційних заходів, послаблення податкового навантаження завдяки оптимізації податкових платежів, модифікації податків на прибуток й капітал та запровадження кримінальної відповідальності за використання тіньових податкових схем;

структурні зміни, що передбачають селективну підтримку та розвиток пріоритетних видів економічної діяльності, визначених показниками високотехнологічності [13, с. 58].

Україна має значний регіональний потенціал, який реалізується не в повному обсязі і за динамікою інвестиційних надходжень, і за ефективністю його використання, проте за останні роки проведення АТО в Україні відбулось зростання ступеня інвестиційної неоднорідності територій, що привело до послаблення економічних взаємодії між регіонами, нарощення протиріч, які надалі можуть привести до дезінтеграції національної економіки [13, с. 149 - 150]. Тому експертами та дослідницькими університетами України [13, с. 157] визначено перелік шести гальмівних чинників: 1) війна на Сході, 2) тіньова економіка, 3) масштаби корупції, 4) недосконале пенсійне забезпечення, 5) обслуговування державного боргу, 6) енергоємність виробництва, усунення яких створить передумови для збалансованого зростання регіонів, соціальної і територіальної згуртованості.

Окрім того, консолідація регіональних громад навколо ефективного використання прихованих потенціалів має відбуватися на основі Суспільно-громадської угоди (Кодексу громади), який віддзеркалює перезавантаження системи політичних, економічних, суспільних цінностей громади відповідно до світових європейських трендів соціально-економічного розвитку та тих здобутків, що має наразі Україна, та орієнтирів, до яких тяжіє чи стратегічно спрямована Україна та її регіони. Хоча в Україні й запропоновано наразі декілька механізмів [13, с. 160; 14, с. 123, 270], такі як «Суспільний договір», «Розумне врядування», «Стимулювання економічної активності», «Розвиток креативної економіки», «Ефективна реалізація людського й соціального капіталу» та інші, проте тільки людський розвиток – є основою економічного зростання та однією з причин розриву у розвитку України між іншими країнами. Саме у подоланні суперечностей між рівнем розвитку людського капіталу і недостатнім рівнем розвитку соціального капіталу (недовіра, домінування матеріальних цінностей, соціальні мережі і таке інше) складається ключовий напрям сучасної парадигми стимулювання соціально-економічного розвитку громад в країні та її регіонів.

Таким чином, Суспільно-громадська угода (Кодекс громади) має ґрунтуватись на трьох базових складових: нагляд (моніторинг), можливість протидії (механізм корегування змін); судження (механізм відповідальності за визначені обов'язки). Суспільний нагляд передбачає викриття проблемних питань та оцінку життя громади. Механізм корегування змін має передбачати не тільки реакцію на позитивні зміни, але й механізм блокування негативних рішень або наслідків спільної діяльності громади. Самим важливим у механізмі відповідальності є відповідь на питання - хто буде нести відповідальність за рішення, що приймаються. Тому нові громади, що постійно з'являються у різних регіонах України мають бути компетентними, тобто відповідати на питання «що робити», коли вже «ніхто не каже як робити» [14, с. 83] при формуванні угоди. Тобто мають володіти технікою прийняття рішень і механізмами їх обґрунтування та доцільності застосування саме у межах цієї громади.

У цьому контексті слід звернути увагу і на вплив окремих індивідів, неформального лідерства та мережі міжособистісного спілкування на думки членів громади, розвиток самої громади та вибір заходів щодо активізації прихованих потенціалів. Фундаментальні основи обміну комунікація говорять проте, що найчастіше обмін комунікаціями відбувається на рівні подібних за певними параметрами (знання, освіта, соціально-економічний статус) і переконаннями - гомофільних індивідів (двох або більше) [15, с. 339]. Гетерофілія (відмінність двох чи більше індивідів) – зустрічається рідше в об'єднаних громадах, бо наявність в середині громади гетерофільних груп – не сприяє

результативності, виникненню непорозумінь через відмінність у фахових знаннях, соціально-економічному статусі, не сприйнятті поставлених задач, а відтак –у неприйнятті поставлених задач. Проте у процесі постійних комунікацій між гомофілами і гетерофілами – можу відбуватись перетягування кожної з груп на свій бік, зміну поглядів. Тобто комунікація – це той місток який налагоджує консенсус у середині громади.

Звідси витікає ще один цікавий факт, що хто являється з цих двох груп реальним носієм ефективної, соціально-відповідалдьної інформації - той і може стати неформальним лідером громади. Тому ті цінності, пріоритети якими виступають сьогодні, освіта, інноваційні знання, креативність, що закладені як Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року в Україні [1], Доктриною збалансованого розвитку «Україна 2030» [13, с. 47, 55, 112 - 113], так і Європейською стратегією до 2020 року [10]. Проте не зважаючи на такий оптимізм, що переконує сучасні українські громади, що за показниками освіти, рівнем життя і добробуту Україна у 2030 році попаде за [13, с. 64, 68]:

- глобальним рівнем креативності - з 45 місця у ТОП - 20;
- індексом людського розвитку - з 81 позиції у ТОП - 25;
- індексом добробуту – з 70 позиції – у ТОП – 30;
- індексом економічної свободи – з 165 місця у ТОП – 40,

то от у цих стратегіях розвитку – зовсім не видно ні Луганської, ні Донецької областей. Більш того, автори, експерти, дослідницькі групи, консультанти і т.п. спеціалісти [13, с. 7 - 10], котрі розроблювали ці перспективи розвитку, навіть, допускають і передбачають варіанти сценарного розвитку такі як «Сіра зона», «Дезінтеграція», «Колапс» [13, с. 31.- 34], хоча і не вказують з розвитком яких територій цей варіант сценарію був вибраний. Проте той набір визначень «сірих зон» у Донецькій у Луганській областях, який ллється із засобів масової інформації, без сумніву вказує на джерела походження цих сценаріїв. І такий підхід авторського колективу до формування «Доктрини розвитку України до 2030» не може надавати впевненості, оптимізму та позитиву у сподіваннях про інтеграцію цих громад та їх впевнене повернення до стабільного життя та тієї української спільноти, якою вони себе вважають.

Висновки та напрями подальших досліджень. Підсумовуючи викладене слід сказати, що стимулювання громад щодо розвитку своїх прихованих потенціалів, особливо тих, що примикають до зон проведення АТО – це дуже делікатна справа, що має свої морально-психологічні та етичні складові з елементами рефлективності (інтелектуальності), наближеності держави (адміністративних органів управління) до своїх громадян та разом з тим й безсторонності (організованої та обґрунтованої відстані від різних сторін – учасників соціально-економічного процесу розвитку країни, громад та її членів). Тому не враховувати цю ситуацію – не можливо, а тим більше намагатись готувати стратегії розвитку регіонів України та самої країни без врахування бажань, інтересів громадян з «Сірої зони» та тих, що примикають до зон АТО. Бо саме, маємо ситуацію, коли доктрини пишуть ті, які не мають уявлення про реальну ситуацію в Донецькій і Луганській областях та будь-якої реальної статистичної інформації для тих громад, що там вже є, та тих громадян, хто потенційно є членами цих громад, а поки що виїхали з цих місць і намагаються налагодити своє життя на інших територіях України, але сподіваються все ж таки повернутися назад до своїх покинутих домівок. І такий стан речей не може не тільки стимулювати активність населення цих територій та їх бажання залучитись до спільної праці щодо подальшої соціально-економічної розбудови держави у напрямі інтеграції до європейського співтовариства із залученням її прихованих потенціалів, але й приводити до певного супротивну, коли у прогнозах на найближчі 15 років фігурують все ті ж «сірі зони» чи «тимчасові переміщені особи»

І останнє, на чому слід наголосити, так це те, що не існує універсального найкращого шляху для стимулювання громади щодо розвитку прихованих потенціалів та задоволення вимог усіх її членів. Проте запропоновані способи та механізми стимулювання, існуюче інше багатоманіття демократичних інструментів – можуть доповнити уявлення громад про поліпшення їх соціально-економічного рівня життя, відкрити нові виміри й горизонти розвитку своїх прихованих потенціалів.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

Напрями подальших досліджень будуть спрямовані на формування показників, що сигналізують про виникаючі протиріччя у суспільно-громадських угодах та моніторингу за гармонійним здійсненням усіх її складових, а також розробку заходів щодо усунення виникаючих проблем.

Література

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385.

2. *Бобровська О. Ю.* Потенціал місцевого самоврядування в забезпеченні сталого розвитку регіону / О. Ю. Бобровська // Регіональне та муніципальне управління. - № 4 - 5 (30 - 31). – квітень-травень 2016. – С. 56–69.

3. *Кудріна О. Ю.* Промисловий потенціал регіону: формування оцінка та стратегія: монографія / О.Ю. Кудріна. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2014. – 456 с.

4. Напрями розкриття прихованого потенціалу в контексті завдань диверсифікації економіки регіону (на прикладі Дніпропетровської області). Аналітична записка. Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/1467/

5. Проект стратегії розвитку Львівської області на період до 2027 року. – К.: Проект «Місцевий економічний розвиток міст України», 2014.- 80 с.

6. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіз. доп. / С. О. Біла, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко, В. І. Жук [та ін.]; за ред. С. О. Білої. – К.: НІСД, 2011. – 80 с.

7. *Прямухіна Н. В.* Теоретико-методологічні засади розвитку регіонального економічного простору в умовах трансформаційних зрушень: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук за спец. 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / Н.В. Прямухіна. – Сєвєродонецьк: СНУ ім. В. Даля. 2016. – 37 с.

8. Стратегія розвитку Устилузької об’єднаної міської територіальної громади Волинської області на 2017 - 2025 роки. Режим доступу: http://ustyluzka.gromada.org.ua /strategiya

9. *Павленко В. П.* Управління регіональним розвитком і умовах перехідної економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спец. 08.10.01 - розміщення продуктивних сил і регіональна економіка / В. П. Павленко. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2006. – 25 с.

10. Просторові аспекти управління фінансовим потенціалом промислового регіону: Звіт про науково-дослідну роботу (заключний) / Кер. НДР К.В. Ілляшенко. – Суми: Сумський державний університет, 2014. – 39 с.

11. Луганская область. 2014 – 2016 в цифрах. Режим доступу: polosa.net/articles/luganskaya-oblast-2014-2016-v-tsifrakh/

12. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: С.М. Мочерний (відр. Ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.

13. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. – Львів: Кальварія, 2017. – 168 с.

14. *Розанвалон П.* Демократична легітимність. Безсторонність, рефлексивність, наближеність / Пер. с фр. Євгена Марічева. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2009. – 287 с.

15. *Еверетт М. Роджерс.* Дифузія інновацій / Пер. з англ. Василя Старка. - К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2009. – 591 с.

References

1. State strategy of regional development on a period to 2020 year (2014). It is ratified by the Decision the Ministers Cabinet of Ukraine. August, 6, № 385.

2. *Bobrovska, O. J.* (2016). Potential of local self-government in providing of steady development of region. The Regional and municipal management, 4 - 5 (30 - 31), 56 - 69.

3. *Kudrina, O. J.* (2014). Industrial potential of region: forming estimation and strategy: monograph. Luhansk: Published "Knowledge", 456.

4. Directions of opening the hidden potential in the context of tasks to diver-?ification of region economy (on the example of the Dnipropetrovsk region). The analytical message. Retrieved from http://www.niss.gov.ua/articles/ 1467/

5. Project of strategy the development of the Lviv region on a period to 2027 year (20140. Kyiv: Project "Local economic development of Ukraine cities”, 80.

6. *Bila, S. O. & Zhalilo, I. A. & Shevchrnko O. V. & Zhuk, V. I.* (2011)**.** Innovative variant to regional development in Ukraine: analysis. Kyiv: SISR, 80.

7. *Priamukhina, N. V.* (2016).Theoretical and methodological principles of development the regional economic space in the conditions of transformation changes: Manuscript. Severodonetsk: Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 37.

8. Strategy of development of Ustyluzkoi incorporated city territorial society of the Volhynia area is on 2017 – 2025. Retrieved from http://ustyluzka.gromada.org.ua/strategiya

9. *Pavlenko, V. P.* (2006). Management regional development in condition of the connecting economy Ukraine. Manuscript. Kyiv: Council for Study of Productive Forces in Ukraine, National Academy of Science of Ukraine, 23.

10. Spatial aspects of management the financial potential of industrial region Final report on research work (2014). Sumy: the Sumy state university, 39.

11. Luhansk region**.** 2014 - 2016 in numbers. Retrieved from http://polosa.net/articles/luganskaya-oblast- 2014-2016

12. Economic encyclopaedia: In three volumes. T.3 (2002). S.M. Mochernyi (Ed.) & other. Kyiv: the Publishing center "Academy", 2002. - 952 c.

13. Ukraine in 2030: Doctrine of the balanced development (2017). Lviv: Kalvaria, 168.

14. *Rozanvallon, Pierre* (2009). Democratic legitimity. Impartiality, reflection, closeness. Kyiv: Published house "Kyiv-Mogylianska Academy", 287

15. *Everett, M. Rogers* (2009). Diffusion of innovations. Kyiv: Published house "Kyiv-Mogylianska Academy", 591

ISSN 2221-8440

Калинеску Т. В.

Стимулирование развития региональных гражданских сообществ с целью использования возможностей скрытых потенциалов

Доказано, что не существует универсального наилучшего пути для стимулирования гражданского сообщества с целью развития скрытых потенциалов и удовлетворения требований всех ее членов. Проанализирована ситуация, связанная с использованием реальных потенциалов Луганской области. Рекомендовано мотивировать гражданские сообщества к созданию общественно-гражданских соглашений (Кодекса сообщества), которые будут отражать перезагрузку системы политических, экономических, общественных ценностей сообщества в соответствии с мировыми европейскими трендами социально-экономического развития. Предложенные способы и механизмы стимулирования дополнят представление гражданских сообществ об улучшении их социально-экономического уровня жизни, откроют новые измерения и горизонты развития своих скрытых потенциалов.

Ключевые слова: стимулирование развития гражданских сообществ, скрытый потенциал, общественно-гражданское соглашение.

Calinescu T.

Stimulation of development the regional communities for possibilities of the use the hidden potentials

It is argument that is not exist the universal best way for stimulation of regional communities for development of the hidden potentials and satisfaction of requirements the all its members. It is analyzed a situation about the use of the real potentials of the Luhansk region. It is recommended to motivated communities to creation of socially-public agreements (The Code of Communities) which will reflect the restart of the system of political, economic, public values of community with compare the world European trends of socio-economic development. The offered methods and mechanisms of stimulation will complement the idea of communities about the improvement of its socio-economic standard of living, to open the new measuring and horizons of development of the hidden potentials.

Keywords: stimulation of development of regional community, hidden potential, socially-public agreements.

Рецензент: Заблодська І. В. – доктор економічних наук, професор, Директор Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України, м. Київ, Україна.

Reviewer: Zablodskaya I. – Professor, Ph.D. in Economics, Director of the Institute of economic and legal research Lugansk branch National academy sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

e-mail: zablodin@yandex.ru

Стаття подана 22.06.2017 р.

УДК 330.336

ПАВЛОВ К. В.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ПРИГРАНИЧНЫМИ РЕГИОНАМИ

В России, как в крупнейшей по территории стране мира, социально-экономическая система приграничных регионов является важной составной частью народно-хозяйственного комплекса страны. Оптимальное взаимодействие между различными приграничными территориальными образованиями возможно лишь в условиях использования системного подхода и полного учёта многообразия направлений и форм межрегиональных хозяйственных связей. В частности, весьма важно рассмотреть вопрос о разработке системы статистических показателей, на основе которых можно проанализировать существующую ситуацию и оценить динамику изменений в хозяйственном взаимодействии между разными приграничными регионами. В статье эти и им подобные проблемы рассматриваются в рамках формирования новых специальных разделов регионалистики, каковыми являются приграничная экономика и приграничная экология.

Ключевые слова: приграничные регионы, система показателей, социально-экономические взаимосвязи, межрегиональное взаимодействие, приграничная экономика.

Постановка проблемы. 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. 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 статье рассматривается широкий спектр актуальных проблем функционирования и развития территориальных приграничных социально-экономических и экологических систем в условиях формирования развитых рыночных отношений.

Анализ последних исследований и публикаций. 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 монографии рассматриваются разнообразные вопросы развития приграничной экономики, т.е., иначе говоря, вопросы эффективного развития приграничных регионов.

Цель стати – харaетеристика системы показателей, характеризующих социально-экономические взаимосвязи между приграничными регионами.

Изложение основного материала исследования. 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 государ-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ствами, у которых с Россией серьезные проблемы и разногласия как политического, так и экономического характера (Украина, 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 статье 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 статье 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, характеризующих различные направления и формы межтерриториальных приграничных хозяйственных взаимосвязей.

В начальном разделе системы показателей о приграничном экономическим сотрудничестве соседних государств необходимо сначала указать общее число приграничных регионов в данной стране, определить их удельный вес в общем числе регионов в стране, указать общее число соседних, граничащих со страной государств, количество приграничных регионов с каждой из соседних стран, а также среднее число приграничных регионов на одно соседнее государство и в среднем на 1000 км границы анализируемой страны. Важно также определить количество внешних приграничных регионов окружающих стран.

Кроме этого, следует отметить общую площадь, занимаемую приграничными регионами в целом, а также ее удельный вес в общей площади, занимаемой анализируемым государством. Важно также оценить суммарный ВРП приграничных регионов и его долю в ВВП страны, а также удельный вес этой группы регионов в экспорте и импорте страны. Следует учесть также эмиграцию и иммиграцию населения (в том числе, в трудоспособном возрасте) из приграничных регионов и их долю в общем числе эмигрантов и иммигрантов. По аналогии следует отследить, на наш взгляд, экспорт и импорт капитала из приграничных регионов исследуемого государства, а также определить их долю в общем экспорте и импорте капитала этого государства.

В этой системе в особую группу следует выделить показатели, характеризующие межрегиональную торговлю между приграничными территориями. Целесообразно использовать показатели экспорта и импорта, измеряемые как в стоимостной, так и в натуральной форме между приграничными территориями двух сопредельных государств, а также показатели удельных весов, долей объемов их экспорта и импорта из одного приграничного региона в другой в общем суммарном объеме экспорта и импорта каж-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017
ISSN 2221-8440

дого из анализируемых приграничных регионов.

Правда, в этой связи может возникнуть путаница из-за того, что многие регионы, особенно относящиеся к пограничным, непосредственно торгуют с другими государствами и поэтому в этих случаях более правильным было бы, если под региональным импортом и экспортом понимать соответственно ввоз в регион и вывоз товаров и услуг из данного региона за границу, а для обозначения результатов собственно межрегиональной торговли использовать показатели межрегионального ввоза и межрегионального вывоза. Такое разграничение понятий позволит осуществлять более точный учет торговых отношений определенного региона как с иными регионами страны, так и с другими государствами. Если же мы хотим получить общее представление о торговых отношениях определенного региона (т.е. вне зависимости от того, с каким субъектом хозяйствования осуществляются торговые операции - со страной или с другим регионом), то целесообразно, на наш взгляд, использовать показатели совокупного ввоза в данный регион и совокупного вывоза из региона.

Предложенный подход позволяет учитывать в статистике особенности торговых отношений региона в зависимости от специфики его торгового партнера (т.е. иного региона той же самой страны или другого государства). Таким образом, в соответствии с нашим подходом применительно к конкретному региону под региональным экспортом понимаются товары или услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям в других странах. Под региональным импортом понимаются приобретенные в других государствах и ввезенные в данный регион товары и услуги. Под межрегиональным вывозом понимаются товары и услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям в других регионах того же самого государства. Под межрегиональным ввозом понимаются приобретенные в других регионах страны и ввезенные в данный регион товары и услуги. Под совокупным вывозом из региона понимаются товары и услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям как в других странах, так и в других регионах того же самого государства. Поэтому совокупный вывоз из региона равен сумме между региональным экспортом и межрегиональным вывозом. Под совокупным ввозом в регион понимаются приобретенные как в других регионах страны, так и в других государствах и ввезенные в данный регион товары и услуги. Поэтому совокупный ввоз в регион равен сумме между региональным импортом и межрегиональным ввозом. В связи с необходимостью учета экологической составляющей в каждом из этих показателей следует выделить ту часть, которая приходится на экологически чистую продукцию (т.е. в статистическом учете следует использовать и такие показатели, как региональный экспорт и импорт экологически чистой продукции, межрегиональный ввоз и вывоз экологически чистой продукции, показатели объемов экологически грязных ингредиентов, движущихся из одного региона в другой, в том числе и объемы выбросов веществ, загрязняющих окружающую среду и т.д. – этими вопросами должна заниматься межрегиональная экология, в том числе приграничная экология).

Учитывая все вышесказанное, для каждого приграничного региона обоих соседних государств важно также определить удельный вес (в процентах) объемов его экспорта и импорта в приграничный регион другой страны в общих показателях не только его суммарного регионального экспорта и импорта соответственно, но и удельный вес, долю в объемах его межрегионального вывоза и межрегионального ввоза, а также долю в его совокупном вывозе и в совокупном ввозе соответственно. Это расширение используемых показателей позволит получить более полную и точную картину хозяйственных взаимодействий между двумя приграничными регионами различных государств.

В том же случае, если какой-то приграничный регион одной страны граничит сразу с несколькими регионами другого государства (как, например, Белгородская область России граничит сразу с тремя областями Украины – Харьковской, Сумской и Луганской), то тогда кроме всей вышеперечисленной группы показателей целесообразно использовать также еще и суммарный показатель экспорта и импорта из приграничного региона во все эти несколько приграничных территорий другой страны, с которыми он граничит (например, показатель суммарного экспорта из Белгородской области РФ во все три вышеперечисленные обла-

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

сти Украины, а также суммарный объем импорта из этих приграничных областей соответственно в Белгородскую область РФ).

Целесообразно также, на наш взгляд, определить удельный вес суммарных показателей объемов экспорта и импорта из приграничного региона одной страны во все эти несколько приграничных регионов другого государства в общих объемах не только его суммарного регионального экспорта и импорта соответственно, но и удельный вес в объемах его межрегионального вывоза и межрегионального ввоза, а также долю в его совокупном вывозе и совокупном ввозе соответственно.

Понимать это нужно следующим образом. Целесообразно, на наш взгляд, определять, каков объем экспорта, например, из Белгородской области РФ в Харьковскую область Украины, а также долю этого показателя в суммарном объеме экспорта товаров и услуг из Белгородской области на Украину в целом. Следует также определять суммарный объем импорта товаров и услуг, осуществляемого в Белгородскую область РФ из Харьковской области, а также удельный вес этого показателя в суммарном импорте товаров и услуг в Россию из регионов Украины в целом.

Кроме этого, нужно также определить суммарный объем экспорта из Белгородской области в граничащие с ним Харьковскую, Луганскую и Сумскую области Украины, а также удельный вес этого показателя в суммарном объеме экспорта товаров и услуг из Белгородской области на Украину в целом. Целесообразно также определить суммарный объем импорта товаров и услуг, осуществляемого в Белгородскую область из граничащих с ней вышеуказанных трех украинских областей, а также долю этого показателя в суммарном импорте товаров и услуг в Россию из Украины в целом. Следует также определять удельные веса объемов экспорта товаров и услуг из Белгородской области в одну из приграничных областей Украины или во все три вышеперечисленные украинские области по отношению к показателю межрегионального вывоза из Белгородской области (т.е. к сумме объемов вывоза товаров и услуг во все другие регионы России) и по отношению к показателю совокупного вывоза (т.е. к сумме показателя межрегионального вывоза и экспорта из этого российского региона на территорию Украины в целом). По аналогии можно определить удельные веса импорта в Белгородскую область РФ из одной приграничной области Украины или из всех трех украинских приграничных областей по отношению к межрегиональному ввозу в Белгородскую область (т.е. к сумме объемов ввоза в этот регион товаров и услуг из всех остальных регионов России) и по отношению к совокупному ввозу (т.е. к сумме показателя межрегионального ввоза и импорта в Белгородскую область РФ из Украины в целом).

В статистике международной торговли выделяют также такой показатель, как чистый экспорт товаров и услуг, под которым понимается разница между совокупным экспортом и совокупным импортом страны за год. Очевидно, что понятие чистого экспорта товаров и услуг может использоваться не только на национальном, но и на региональном уровне - в этом случае под чистым экспортом региона понимается разница между совокупным экспортом и совокупным импортом региона за год. Для приграничных регионов целесообразно также определять показатель разницы экспорта товаров и услуг приграничного региона одной страны в приграничный регион другого государства и импорта в первый приграничный регион из последнего, а также находить показатель отношения этой разницы к величине чистого экспорта региона.

На наш взгляд, по аналогии имеет смысл для более точной оценки объемов межрегиональной торговли ввести понятия чистого межрегионального вывоза и чистого совокупного вывоза из региона. При этом, под чистым межрегиональным вывозом следует понимать разницу между межрегиональным вывозом и межрегиональным ввозом конкретного региона за определенный период времени (обычно за год). В свою очередь, под чистым совокупным вывозом из региона следует понимать разницу между совокупным вывозом из региона и совокупным ввозом в регион за год. Величину этих разниц также целесообразно сравнить с аналогичными показателями, полученными для двух приграничных регионов из разных государств.

Учитывая высокую продуктивность использования аналогии между положениями теории международных экономических отношений и положениями теории межрегиональных экономических отношений, особое

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017 ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

внимание следует уделить анализу такого важного показателя статистики международной торговли, каковым является внешнеторговый оборот. Как известно, под внешнеторговым оборотом понимается сумма стоимостей экспорта и импорта за определенный период: месяц, квартал, год. По аналогии можно ввести понятие внешнеторгового оборота региона, под которым следует понимать сумму стоимостей регионального экспорта и регионального импорта за определенный период. Для более точной оценки объемов межрегиональной торговли целесообразно использовать также показатели межрегионального оборота (или товарооборота), определенного для конкретного региона и совокупного внешнеторгового оборота региона. При этом под межрегиональным оборотом региона следует понимать сумму межрегионального ввоза и межрегионального вывоза региона за определенный период: месяц, квартал, год. Под совокупным внешнеторговым оборотом региона следует понимать сумму между совокупным ввозом в регион и совокупным вывозом из региона за определенный период. Все эти показатели можно использовать и для учета экологически чистой продукции. Для приграничных регионов все вышеперечисленные показатели целесообразно сравнить с аналогичными показателями, рассчитанными для двух приграничных регионов подобно тому, как это было сделано для чистого экспорта (только в этом случае вместо разницы экспорта и импорта для приграничных регионов следует учитывать их сумму и сравнивать ее с внешнеторговым оборотом для каждого приграничного региона).

Таким образом, группа статистических показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, включает значительно больше показателей, чем аналогичная группа показателей, характеризующих международную торговлю. Это связано с тем, что регион как объект хозяйствования в системе торговли связан с большим числом разновидностей хозяйственных объектов, чем страна, как объект хозяйствования в системе международной торговли, поскольку регион, как правило, имеет торговые отношения не только с другими регионами, но и с другими государствами. Именно поэтому в систему статистических показателей, характеризующих межрегиональную торговлю наряду с показателями экспорта, импорта, внешнеторгового оборота (то есть наряду с показателями, характеризующими также и международную торговлю) целесообразно включить и такие показатели, как межрегиональный оборот, совокупный внешнеторговый оборот региона и ряд других, специфичных именно для статистики межрегиональной торговли. Причем удельный вес такого рода специфичных показателей в общей группе показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, напрямую будет зависеть от той доли, какую во внешней торговле данного региона занимает межрегиональная торговля, а какую – торговля с другими государствами.

Важно учитывать также следующее обстоятельство. Подобно тому, как мировой товарооборот определяется путем суммирования внешнеторгового оборота всех государств планеты, можно определять межрегиональный товарооборот каждой страны путем суммирования межрегионального товарооборота каждого ее региона, в том числе приграничного (можно подсчитать сумму межрегионального товарооборота всех приграничных регионов страны и сравнить ее с общероссийским показателем). Именно эта величина и характеризует на макроуровне взаимосвязь всех регионов страны в сфере торговли, причем межрегиональный товарооборот государства меньше национального товарооборота на величину суммы внутрирегионального товарооборота каждого региона (очевидно, что товарооборот любого региона слагается из двух частей: межрегионального товарооборота региона и его внутрирегионального товарооборота). В группе показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, необходимо учитывать также показатели товарной структуры и географического распределения межрегиональной торговли (в том числе и экологически чистой продукции), показатели торгового баланса региона, причем все показатели следует учитывать не только в статике, во и в динамике. Все это можно подсчитать и для приграничных регионов в отдельности. Заканчивая рассмотрение вопросов о группе показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, нельзя не коснуться и еще одного.

В соответствии с кейнсианской теорией экспорт оказывает множительное (мультиплицированное) воздействие на доход, подобно инвестициям и государственным рас-

ходам. Поэтому экспорт и импорт, как и другие составляющие совокупных расходов, действуют с мультипликационным эффектом. В связи с этим при анализе торговых отношений на теоретическом уровне существенную роль играет такой показатель, как мультипликатор внешней торговли, который характеризует зависимость между приростом национального дохода и вызвавшим этот прирост чистым экспортом товаров и услуг. Причем, ясно, что этот показатель может использоваться и на региональном уровне. Очевидно, что по аналогии можно ввести понятие мультипликатора межрегиональной торговли, который характеризует зависимость между приростом чистого дохода региона и вызвавшим этот прирост чистым межрегиональным вывозом. Для приграничного региона этот показатель характеризует зависимость между приростом чистого дохода этого региона и вызвавшим этот прирост чистым экспортом из него в приграничный регион другого государства.

Важнейшую роль в осуществлении межрегиональных взаимодействий играет транспорт, как грузовой, так и пассажирский. Показатели статистики транспорта включают следующую систему показателей: показатели статистики перевозок, эксплуатационной деятельности подвижного состава, материально-технической базы транспорта, статистики труда, статистики издержек производства и себестоимости перевозок, статистики финансов транспорта. Причем многие показатели из этой системы имеют непосредственное отношение к характеристике межрегиональных приграничных взаимодействий - например, показатели важнейшего раздела транспортной статистики, характеризующие результаты основной деятельности транспорта по перемещению созданного продукта или пассажиров из одного приграничного региона в другой приграничный регион, коэффициент равномерности перевозок по направлениям и ряд других.

Очевидно, что инвестирование капиталов из других регионов и стран в какой-то регион означает приток капитала, равно как и размещение акций и облигаций в других регионах и странах и получение краткосрочных ссуд извне. Наоборот, инвестирование капиталов, созданных в регионе, в другие регионы и страны, покупка предприятиями и населением региона облигаций, акций в других странах и регионах, а также предоставление краткосрочных ссуд экономическим субъектам в других регионах формирует отток капитала из региона.

В отдельный блок следует выделить группу показателей, характеризующих социальный аспект межрегиональных отношений, межтерриториальных взаимодействий между приграничными регионами. Сюда, прежде всего, следует отнести показатели, связанные с миграцией рабочей силы из одного приграничного региона в другой. В эту группу следует отнести такие показатели, как сальдо межрегионального миграционного обмена, количество уехавших из региона в связи с высоким уровнем безработицы, количество приехавших и уехавших специалистов определенного профиля и ряд других [1].

Таким образом, система показателей, характеризующих межрегиональные социально-экономические и экологические отношения и хозяйственные связи между приграничными территориями должна включать различные блоки, группы показателей: показатели межрегиональной торговли, миграции населения, межтерриториального перемещения капиталов и инвестиций, финансово-кредитных средств, информации. В особую группу следует выделить сводные показатели, дающие комплексную оценку динамики межрегиональных экономических отношений - сюда следует отнести показатели платежного баланса приграничных регионов, торгового баланса и пр. В каждой из этих групп показателей следует выделить те показатели, которые характеризуют природоохранную деятельность.

Здесь проблема о разработке системы показателей, характеризующих межтерриториальные социально-экономические и экологические отношения между приграничными регионами соседних государств, по существу рассмотрена лишь в постановочной форме - только дальнейшие исследования позволят создать комплексную систему показателей, характеризующих все многообразие форм и направлений межтерриториальных хозяйственных связей. Тем не менее, уже сейчас ясно, что разработка такого рода системы показателей является одной из актуальных задач экономической и экологической статистики [2].

Использование вышеуказанной системы показателей при анализе взаимодействия приграничных регионов России и Украины в

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017
ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

сфере экономики целесообразно осуществлять на основе статистической информации в домайданный период развития Украины, когда все было сравнительно спокойно и на экономические взаимоотношения регионов обеих стран существенно не влияли факторы политического характера. Целью исследования является выявление перспектив экономического сотрудничества России и Украины и роли в этом процессе Белгородской области, которая граничит с тремя регионами Украины – Харьковской, Сумской и Луганской областями. Белгородская область является субъектом Российской Федерации, следовательно, возможности ее сотрудничества с регионами Украины во многом зависят от проводимой внешнеэкономической политики страны.

Развитие взаимовыгодных экономических связей между Россией и Украиной имеет объективные предпосылки. Тесная взаимосвязь между странами обоснована их географическим положением, общей историей и множеством других факторов, определивших духовное родство, глубокие традиции, отвечающие коренным интересам обеих стран.

Сравнение макроэкономических показателей двух стран за этот период свидетельствует об их стремительном падении в обоих государствах, однако следует отметить, что украинская экономика пережила более сильный удар. Сравнительная характеристика основных макроэкономических показателей России и Украины за период 2000-2013 годы представлены в табл. 1.

Таблица 1

Динамика основных показателей России и Украины в 2000-2013 гг.

Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2013
	Темпы прироста ВВП, %										
Россия	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	7,4	8,1	6,8	6,3	5,6
Украина	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,1	7,3	5,6	4,2	6,5
	Индекс потребительских цен, %										
Россия	20,8	21,5	15,8	13,7	10,9	12,7	9,7	9,0	11,4	8,4	5,2
Украина	28,2	12,0	0,8	5,2	9,0	13,4	9,0	12,8	21,9	15,7	7,6
	Текущий платежный баланс, % от ВВП										
Россия	18,0	11,1	8,4	8,2	10,1	11,0	9,5	5,9	5,8	2,9	-2,1
Украина	4,7	3,7	7,5	5,8	10,6	2,9	-1,5	-4,2	-7,6	-9,7	-9,2

Источник: разработано автором

Как показывают данные проведенного анализа, представленные в таблице 1, темп прироста ВВП двух стран приблизительно одинаков. Так, прирост ВВП в России был немного выше, чем в Украине. Однако в период с 2001 года по 2004 год экономика Украины росла гораздо более быстрыми темпами (достигая 12,1 % в 2004 году), чем российская, а в 2013 году ее рост также был более быстрым.

Многие изменения в динамике и структуре российско-украинской торговли, в том числе и с участием Белгородской области, можно объяснить изменением потребительских цен. Так, в Российской Федерации происходит почти планомерное снижение темпов роста цен с 20,8% в 2000 году до 9,0 % в 2007 году. Однако, в 2013 году имел место больший рост цен в сравнении с 2007 годом (на 11,4 %). Индекс потребительских цен в Украине имеет достаточно большую амплитуду: от 0,8 % в 2002 году до 28,2 % в 2013 году. При этом чередующиеся рост и снижение показателя за анализируемый период свидетельствуют об экономических потрясениях страны. В 2008 году имел место существенный рост индекса – до 21,9 %. Все это свидетельствует о неустойчивости развития украинской экономики

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Доля Украины во внешней торговле Белгородской области во многом объясняла необходимость развития стратегического сотрудничества, для определения направлений которого целесообразно провести подробный анализ экспортной и импортной деятельности. Одним из наиболее ярких примеров экономического сотрудничества между Россией и Украиной стало создание еврорегиона «Слобожанщина» на базе Белгородской и Харьковской областей. Геополитическое положение областей, развитие трансграничного сотрудничества путем создания еврорегиона «Слобожанщина» оказывало содействие дальнейшему развитию сотрудничества регионов Украины и

Российской Федерации как друг с другом, так и с регионами других стран СНГ. Для того, чтобы уплотнить экономическое пространство еврорегиона «Слобожанщина», необходима инновационная модель взаимодействия между Харьковской и Белгородской областями. Улучшение в будущем политических отношений между Россией и Украиной позволит нормализировать и систему экономических взаимосвязей между приграничными регионами этих двух братских стран. Таким образом, можно видеть, что использование предложенной нами системы статистических показателей позволит осуществлять анализ и выявлять резервы повышения эффективности приграничного взаимодействия в сфере экономики.

Литература

1. *Павлов К. В.* Региональные эколого-экономические системы / К. В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 351 с.

2. *Павлов К. В.* Экономика старопромышленных регионов. Особенности функционирования и развития / К. В. Павлов. – Германия: LAP LAMBERT, 2014. – 470 с.

References

1. *Pavlov, K. V.* (2009). Regional Ecological and Economic Systems. Moscow: Master, 351.

2. *Pavlov, K. V.* (2014). The economy of old industrial regions. Features of functioning and development. Germany: LAP LAMBERT, 470.

ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017

Павлов К. В.
Система показників, що характеризують соціально-економічні взаємозв'язки між прикордонними регіонами

В Росії, як в найбільшій за територією країні світу, соціально-економічна система прикордонних регіонів є важливою складовою частиною народно-господарського комплексу країни. Оптимальна взаємодія між різними прикордонними територіальними утвореннями можлива лише в умовах використання системного підходу і повного обліку різноманіття напрямків і форм міжрегіональних господарських зв'язків. Зокрема, вельми важливо розглянути питання про розробку системи статистичних показників, на основі яких можна проаналізувати існуючу ситуацію і оцінити динаміку змін в господарській взаємодії між різними прикордонними регіонами. У статті ці та їм подібні проблеми розглядаються в рамках формування нових спеціальних розділів регіоналістики, якими є прикордонна економіка і прикордонна екологія.

Ключові слова: прикордонні регіони, система показників, соціально-економічні взаємозв'язки, міжрегіональна взаємодія, прикордонна економіка.

Pavlov K.
System of the indicators characterizing social and economic interrelations between border regions

In Russia as in the largest country of the world across the territory, the social and economic system of border regions is an important component of an economic complex of the country. Optimum interaction between various border territorial educations is possible only in the conditions of use of system approach and the full accounting of variety of the directions and forms of interregional economic communications. In particular, it is very important to consider a question of development of the system of statistics on the basis of which it is possible to analyse the existing situation and to estimate dynamics of changes in economic interaction between different border regions. In article these and him similar problems are considered within formation of new special sections of a regionalistika which the border economy and border ecology are.

Keywords: border regions, system of indicators, social and economic interrelations, interregional interaction, border economy.

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
19.04.2016 г.

Долучення до актуалізації формування податкової свідомості в Україні в рамках засідання науково-практичного круглого столу на базі Класичного приватного університету (м. Запоріжжя), 19 травня 2017 р.

Головний редактор науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ» проф. Тетяна Калінеску долучилася до актуалізації формування податкової свідомості в Україні в рамках засідання науково-практичного круглого столу, яке відбулося 19 травня 2017 р. на базі Класичного приватного університету (м. Запоріжжя).

На засідання були запрошені в.о. начальника Головного управління ДФС у Запорізькій області Юліана Козаченко, виконавчий директор Запорізького обласного союзу промисловців і підприємців (роботодавців) «Потенціал» Валерій Крайній, митрополит Запорізький та Мелітопольський Високопреосвященний Лука**.**

Також участь у круглому столі взяли: аудитор, голова громадської організації «Центр медіації «Точка зору» Лариса Церетелі**,** заступник завідувача науково-методичного центру департаменту освіти і науки Запорізької міської ради Віктор Немчин, директор та співвласник хлібопекарського підприємства ТОВ «Урожай» Олексій Пучков, генеральний директор Телерадіокомпанії «Алекс» Анатолій Півненко та велика кількість представників наукових кіл.

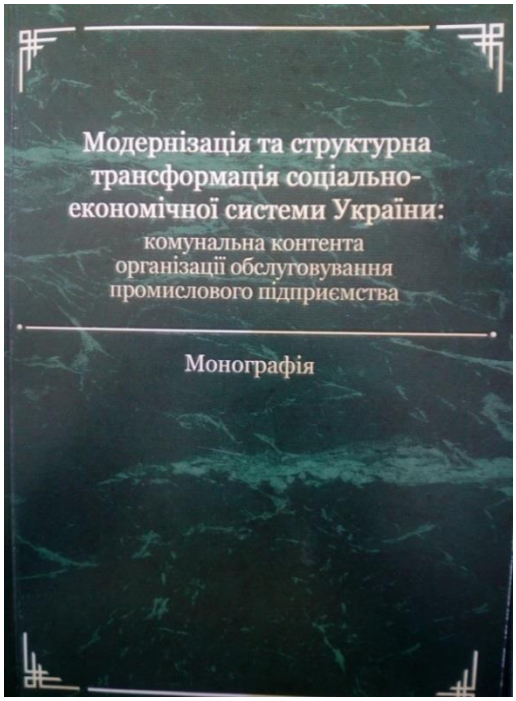
У своєму вступному слові модератор засідання – перший проректор, доктор економічних наук, професор Ольга Покатаєва – наголосила, що сьогодні тема формування податкової свідомості у наших громадян, виховання податкової культури у підростаючого покоління актуальна як ніколи. Історія будь-якої країни, її розвиток, становлення та розквіт неможливі без такого поняття, як податки.

Податкова свідомість громадян формується на основі декількох факторів ефективного адміністрування податків та зборів і діяльності уряду, яка, враховуючи соціальні норми та стандарти, повинна бути спрямована на створення суспільних благ. Про актуаль ність обраної для науково-практичного круглого столу теми говорили і гості, і представники науки.

Податкові надходження як основне джерело доходів бюджету відіграють важливу роль у забезпеченні повноцінного соціально-економічного розвитку держави. Але в сучасних умовах відчувається серйозна загроза зростання дефіциту державного бюджету. Для цього є декілька причин: по-перше, скорочення темпів зростання доходів населення, а в деякі періоди – навіть номінальне зниження рівня доходів; по-друге, причиною скорочення бюджетних доходів від оподаткування став високий рівень податкових ухилень, зумовлений прагненням громадян залишити у своєму розпорядженні більше коштів у період стагнації економіки. Знайти шлях вирішення зазначених проблем і намагалися під час обговорення учасники круглого столу, за результатами проведення якого буде видано збірник тез доповідей та колективна монографія.

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440

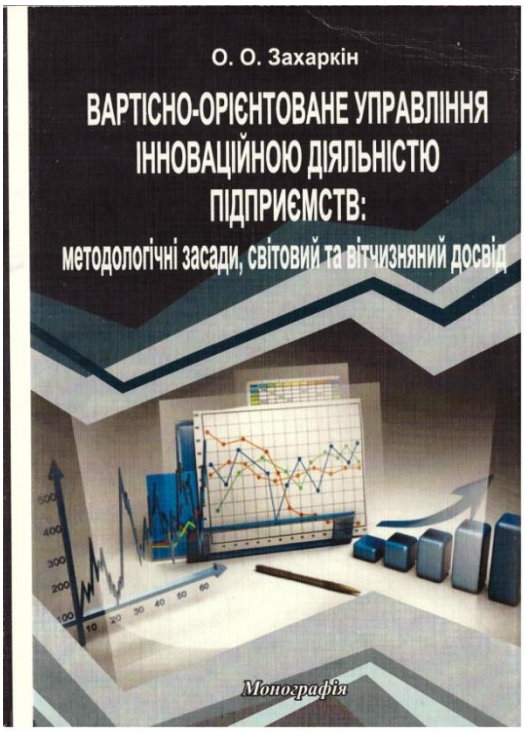
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ



Модернізація та структурна трансформація соціально-економічної системи України: комунальна контента організації обслуговування промислового підприємства: монографія / за ред. *О. В. Покатаєвої, Г. Ю. Кучерової*. – Запоріжжя: КПУ, 2015. – 432 с.

У колективні монографії розглянуто та узагальнено сучасні аспекти розвитку соціально-економічної ситеми України, розроблено низку науково-методологічних підходів щодо подальшого розвитку її структурних елементів. Наукові пропозиції авторів націлені на розвиток і підвищення ефективності соціально-економічних процесів в Україні.

Матеріали колективної монографії будуть корисними для фахівців, що на науковому та практичному рівнях вирішують питання соціально-економічного відновлення та розвитку в Україні , а також викладача, студентам і аспірантам економічних спеціальностей.



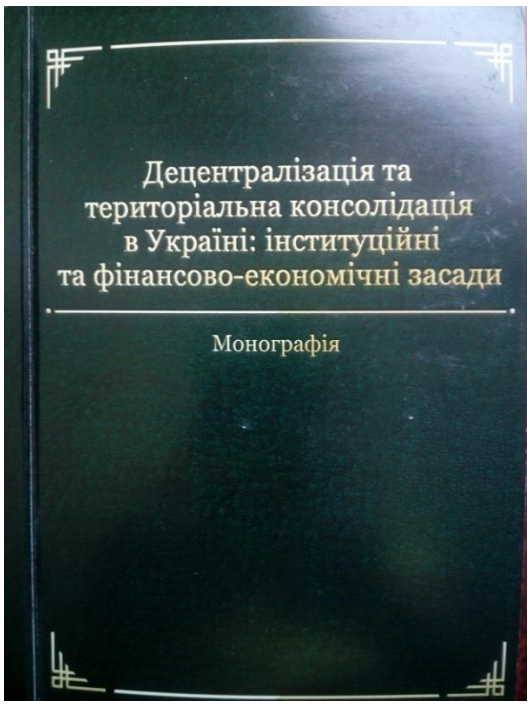
Захаркін О. О. **Вартісно-орієнтоване управління інноваційною діяльністю підприємств: методологічні засади, світовий та вітчизняний досвід:** монографія / О. О. Захаркін. – Суми : Сумський державний університет, 2015. – 400 с.

У монографії розглянуто методологічні засади вартісно-орієнтованого управління інноваційною діяльністю промислових підприємств. Обґрунтовано наявність взаємозв'язку між інноваційними процесами на підприємстві та його вартісними показниками. Проведено моделювання залежності рівня інноваційної активності підприємств та їх ефективності на прикладі європейських і українських компаній. Досліджено вплив інноваційної діяльності на оцінювання курсової вартості акцій підприємств машинобудівної та хімічної галузей України. Розглянуто вартісно-орієнтоване управління інноваційною діяльністю підприємств за показниками ризикостійкості. Проаналізовано використання принципів вартісно-орієнтованого управління в здійсненні соціально-відповідальних інновацій підприємств.

Наукове видання рекомендоване для наукових співробітників, викладачів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ № 2(26)/2017
ISSN 2221-8440

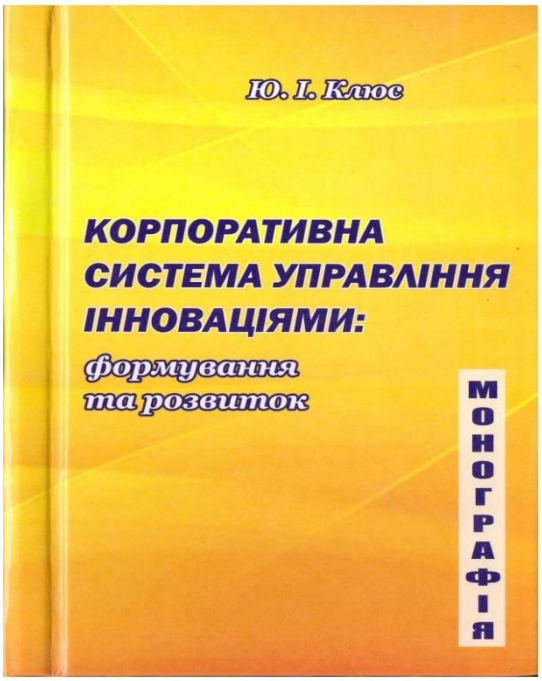
ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №2(26)/2017 ISSN 2221-8440



Децентралізація та територіальна консолідація в Україні : інституційні та фінансово-економічні засади: монографія / за ред. *О. В. Покатаєвої, Г. Ю. Кучерової*. – Запоріжжя: КПУ, 2016. – 208 с.

У колективні монографії розглянуто та узагальнено сучасні інституційні та фінансово-економічні засади децентралізації влади та територіальної консолідації в Україні на різних рівнях її реалізації.

Матеріали колективної монографії будуть корисними для фахівців, що на науковому та практичному рівнях вирішують децентралізації влади та територіальної консолідації в Україні , а також викладача, студентам і аспірантам економічних спеціальностей та спеціальностей з державного управління.



Клюс Ю. І. **Корпоративна система управління інноваціями: формування та розвиток** : [монографія] / Ю. І. Клюс. – Лисичанськ : «КИТ-Л», 2015. – 356 с.

В монографії наведено результати дослідження проблематики формування та розвитку корпоративної системи управління інноваціями на промислових підприємствах. Розглянуто теоретико-методологичні засади корпоративного управління інноваціями. Досліджено методичні основи формування корпоративної системи управління інноваціями, визначено ефективність її застосування. Викладено процедури формування та впровадження корпоративної системи управління інноваціями на промислових підприємствах. Розроблено та впроваджено заходи щодо розвитку корпоративної системи управління інноваціями.

Для науковців, викладачів та студентів економічних спеціальностей.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Абдуллаєва Матлуба Нематовна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри Ташкентського інституту інженерів транспорту (м. Ташкент, Узбекістан) *e-mail:* econ1943@yandex.ru	**Abdullayeva Matluba**	Ph.D. in Economics, Associate Professor of Tashkent National Institute of Transport (Tashkent, Uzbekistan) *e-mail:* econ1943@yandex.ru
Бельський Олександр Борисович	Магістр Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Біларусь) *e-mail:* nn@bseu.by	**Belsky Olexander**	Master of Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus) *e-mail:* nn@bseu.by
Богатирьова Валентина Василіївна	Доктор економічних наук, проректор Вітебського державного університету ім. П. М. Машерова (м. Вітебськ, Білорусія) *e-mail:* vsu@vsu.by	**Bogatyreva Valentina**	Professor, Ph.D. in Economics, Vice-rector of of P. Masherov Vitebsk state University (Vitebsk, Belarus) *e-mail:* vsu@vsu.by
Бословяк Сергей Васильевич	Кандидат економічних наук, заступник директора Інституту підвищення кваліфікації Полоцького державного університету (м. Полоцьк, Білорусія) *e-mail:* post@psu.by	**Boslovyak Sergey**	Ph.D. in Economics, Deputy Director of the Institute of Higher Education Polotsk state University (Polotsk, Belarus) *e-mail:* post@psu.by
Верезубова Тетяна Анатоліївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Податки та оподаткування» Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Білорусія) *e-mail:* nn@bseu.by	**Verezubova Tetyana**	Ph.D. in Economics, Associate Professor of Taxes and Taxation Department Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus) *e-mail:* nn@bseu.by
Виногоров Георгій Георгійович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту в промисловості» Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Білорусія) *e-mail:* nn@bseu.by	**Vynohorov Georgiy**	Ph.D. in Economics, Associate Professor of Accounting, analysis and audit in industry Department Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus) *e-mail:* nn@bseu.by
Деркач Ірина Олександрівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економічна кібернетика» ПрАТ «ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій» (м. Запоріжжя, Україна) *e-mail:* irina_derkach@ukr.net	**Derkach Irina**	Ph.D. in Economics, Associate Professor of Economic cybernetics Department Private higher education institution «Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technology» (Zaporizhzhya, Ukraine) *e-mail:* irina_derkach@ukr.net

Євтушенко Марина Вікторівна	Асистент кафедри «Корпоративні фінанси та контролінг» ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана» (м. Київ, Україна) *e-mail:* marinapanasyuk@ukr.net	**Yevtushenko Maryna**	Assistant of Corporate Finance and controlling Department SHEE " Vadym Hetman Kyiv National Economic University" (Kyiv, Ukraine) *e-mail:* marinapanasyuk@ukr.net
Калінеску Тетяна Василівна	Доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Сєвєродонецьк, Україна) *e-mail:* t.calinescu@mail.ru	**Calinescu Tetyana**	Professor, Ph.D. in Economics, Professor, chief Scientist employee Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Severodonetsk, Ukraine) *e-mail:* t.calinescu@mail.ru
Костирко Лідія Андріївна	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Фінансии та банківська справа» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Сєвєродонецьк, Україна) *e-mail:* lid_kost@mail.ru	**Kostyrko Lydia**	Professor, Ph.D. in Economic, Head of Finances and Banking Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Severodonetsk, Ukraine) *e-mail:* lid_kost@mail.ru
Ліхоносова Ганна Сергіївна	Кандидат економічних наук, доцент, провідний науковий співробітник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Сєвєродонецьк, Україна) *e-mail:* lihonosova@bk.ru	**Likhonosova Ganna**	Ph.D. in Economics, Associate Professor, leading researcher employee Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Severodonetsk, Ukraine) *e-mail:* lihonosova@bk.ru
Левицький Станіслав Іванович	Доктор економічних наук, завідувач кафедри «Економічна кібернетика» ПрАТ «ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій» (м. Запоріжжя, Україна) *e-mail:* S.Levitskiy@econom.zp.ua	**Levitskiy Stanislav**	Professor, Ph.D. in Economics, Head of Economic cybernetics Department Private higher education institution «Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technology» (Zaporizhzhya, Ukraine) *e-mail:*S.Levitskiy@econom.zp.ua
Михайлик Денис Павлович	Кандидат економічних наук, завідувач кафедри «Міжнародні економічні відносини» ПрАТ «ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій» (м. Запоріжжя, Україна) *e-mail:* D.Mikhaylik@econom.zp.ua	**Mikhaylik Denys**	Ph.D. in Economics, Head of International Economics Department Private higher education institution «Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technology» (Zaporizhzhya, Ukraine) *e-mail:* D.Mikhaylik@econom.zp.ua
Павлов Костянтин Вікторович	Доктор економічних наук, професор кафедри «Економіка та управління» Іжевської філії Росийського університету кооперації (м. Іжевськ, Удмуртія, Росія) *e-mail:* kvp_ruk@mail.ru	**Pavlov Konstantin**	Professor, Ph.D. in Economics, professor of Economy and management Department of the Izhevsk branch the Russian university of cooperation (Izhevsk, Udmurtia, Russia) *e-mail:* kvp_ruk@mail.ru

Середа Олена Олександрівна	Старший викладач кафедри «Фінанси та банківська справа» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Сєвєродонецьк, Україна) *e-mail:* sered10@mail.ru	**Sereda Olena**	Senior lecturer of Finance and Banking Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Severodonetsk, Ukraine) *e-mail:* sered10@mail.ru
Туровцев Генадій Володимирович	Доктор фізико-математичних наук, ректор ПрАТ «ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій» (м. Запоріжжя, Україна) *e-mail:* G.Turovtsev@econom.zp.ua	**Turovtsev Genadiy**	Ph.D. in Physical and Mathematical, Professor, Rector of Private higher education institution «Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technology» (Zaporizhzhya, Ukraine) *e-mail:* G.Turovtsev@econom.zp.ua
Тюрев Віктор Костянтинович	Кандидат історичних наук, доцент кафедри «Менеджмент» Іжевського державного технічного університету ім. М. Т.Калашнікова (м. Іжевськ, Росія) *e-mail:* iemf@istu.ru	**Tyurev Victor**	Ph.D. in Historical, Associate Professor of Menegement Department Kalashnikov Izhevsk State Technical University (Izhevsk, Russia) *e-mail:* iemf@istu.ru
Цагойко Ганна Олександрівна	Магістр Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Біларусь) *e-mail:* nn@bseu.by	**Tsagoyko Anna**	Master of Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus) *e-mail:* nn@bseu.by
Чернобаєва Наталія Володимирівна	Кандидат юридичних наук, доцент кафедри «Цивільно-правових дисциплін» Іжевського інституту Всеросійського державного університету юстиції (м. Іжевськ, Росія) *e-mail:* kafgpd@mail.ru	**Chernobaeva Natalia**	Ph.D. of Law, Associate Professor of Civil Law Disciplines Department Izhevsk Institute All-Russian State University Justice (Izhevsk, Russia) *e-mail:* kafgpd@mail.ru
Шевченко Євгенія Олександрівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економічна кібернетика» ПрАТ «ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій» (м. Запоріжжя, Україна) *e-mail:* E.Shevchenko@econom.zp	**Shevchenko Evgeniya**	Ph.D. in Economics, Associate Professor of Economic cybernetics Department Private higher education institution «Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technology» (Zaporizhzhya, Ukraine) *e-mail:* E.Shevchenko@econom.zp

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

науково-виробничий журнал

№ 2 (26), 2017

Відповідальний за випуск В. М. Даніч

Оригінал-макет Г. С. Ліхоносова

Підписано до друку 29.06.2017 р.
Формат 60х84 1/8. Гарнітура Times New Roman.
Умов. друк. арк. 18,1. Обл. вид. арк. 19,0
Тираж 300 екз. Вид. № 3413 Замов. № 114

Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
93406, м. Сєвєродонецьк, Луганська обл., пр. Центральний, 59а

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса видавництва: 93406, м. Сєвєродонецьк, 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. Сєвєродонецьк, пр. Центральний, 59а,
Телефон / факс (06452) 4-03-42; http://www.snu.edu.ua; 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 (210х297 мм).

Шрифт Times New Roman Cyr № 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.
- *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 оригінала 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.

ДО РУКОПИСУ 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 рецензент, його контактний телефон та обов'язково електронна адреса;
- **витяг із протоколу** засідання кафедри, факультету або Вченої ради установи з рекомендацією статті до друку;
- **супроводжувальна заява** (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»;
- **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 разу на рік (щокварталу).

Поточний номер журналу	1	2	3	4
Термін тиражування номеру журналу та опубікування 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 підгрунтям 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 почтою за адресою:
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
пр. Центральний, 59-А, м. Сєвєродонецьк, Луганська обл., 93400 або надсилаються на *e-mail:*
lihonosova@bk.ru чи info@taxation.lg.ua
www.chasopys.snu.edu.ua ; www.chasopys.jimdo.com;

Сподіваємося на плідну співпрацю!